

**Comisión
de las
Naciones Unidas
para el
Derecho Mercantil
Internacional**

ANUARIO

Volumen I: 1968-1970



NACIONES UNIDAS
Nueva York, 1971

NOTA

Las firmas de los documentos de las Naciones Unidas se componen de letras mayúsculas y cifras. La mención de una de tales firmas indica que se hace referencia a un documento de las Naciones Unidas.

A/CN.9/SER.A/1970

PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS

Número de venta : S.71. V. 1

Precio: 5,00 dólares de los EE. UU.
(o su equivalente en la moneda del país)

ÍNDICE

	<i>Página</i>
INTRODUCCIÓN	1
Primera parte. Reseña histórica: la creación de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI)	
I. DOCUMENTOS DE ANTECEDENTES	
A. Solicitud de inscripción de un tema en el programa provisional del decimonoveno período de sesiones de la Asamblea General: nota verbal del Representante Permanente de Hungría ante las Naciones Unidas.	5
B. Medidas que se deberán adoptar para impulsar el desarrollo progresivo del derecho internacional privado con miras a fomentar el comercio internacional: documento de antecedentes presentado por la delegación de Hungría	6
C. Unificación del derecho mercantil internacional: nota de la Secretaría	13
II. MEDIDAS TOMADAS POR LA ASAMBLEA GENERAL	
A. Resolución 2102 (XX) de la Asamblea General, de 20 de diciembre de 1965	19
B. Desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional: informe del Secretario General	19
C. Debate de la Sexta Comisión de la Asamblea General sobre el tema 88 del programa (Desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional): extractos de las actas resumidas	48
D. Informe de la Sexta Comisión sobre el tema 88 del programa	61
E. Establecimiento de la CNUDMI: resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, de 17 de diciembre de 1966	68
III. LISTA DE LOS DOCUMENTOS PERTINENTES QUE NO SE REPRODUCEN EN ESTE VOLUMEN	71
Segunda parte. Informes de la Comisión sobre sus períodos de sesiones anuales; observaciones y decisiones sobre los mismos	
I. PRIMER PERÍODO DE SESIONES (1968)	
A. Informe de la Comisión	75
B. Observaciones y decisiones relacionadas con el informe de la Comisión	
1. Pasajes del informe de la Junta de Comercio y Desarrollo, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 10 de septiembre de 1967 a 23 de septiembre de 1968	91
2. Informe de la Sexta Comisión.	93
3. Resolución 2421 (XXIII) de la Asamblea General, de 18 de diciembre de 1968	96
C. Lista de documentos pertinentes no reproducidos en el presente volumen	97
II. SEGUNDO PERÍODO DE SESIONES (1969)	
A. Informe de la Comisión	99
B. Observaciones y decisiones acerca del informe de la Comisión	
1. Pasajes del informe de la Junta de Comercio y Desarrollo, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 24 de septiembre de 1968-23 de septiembre de 1969	127
2. Informe de la Sexta Comisión.	127
3. Resolución 2502 (XXIV) de la Asamblea General, de 12 de noviembre de 1969	133

C. Lista de documentos pertinentes que no se reproducen en el presente volumen . . .	134
III. TERCER PERÍODO DE SESIONES (1970)	
A. Informe de la Comisión	137
B. Lista de documentos pertinentes no reproducidos en el presente volumen	164

Tercera parte. Estudios e informes sobre cuestiones concretas

I. COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

A. Normas uniformes que regulan el derecho sustantivo	
1. Análisis de las respuestas y observaciones de los gobiernos sobre las Convenciones de La Haya de 1964: informe del Secretario General (A/CN.9/31).	167
2. Informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías acerca de su primer período de sesiones, celebrado del 5 al 16 de enero de 1970 (A/CN.9/35).	185
B. Reglas uniformes sobre la elección de la ley aplicable.	
Análisis de las respuestas y comentarios de los gobiernos sobre la Convención de La Haya de 1955: informe del Secretario General (A/CN.9/33).	212
C. Condiciones generales de venta, contratos tipo, incoterms y otros términos comerciales	
1. Fomento del empleo más amplio de las condiciones generales de venta y de los contratos tipo existentes: informe del Secretario General (A/CN.9/18).	218
2. Aplicación de las decisiones de la Comisión relativas a las condiciones generales de venta, contratos tipo e incoterms: informe del Secretario General (A/CN.9/34).	227
D. Los plazos y la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías	
Informe del Grupo de Trabajo sobre los plazos y la prescripción, primer período de sesiones, 18 a 22 de agosto de 1969. (A/CN.9/30)	228
E. Lista de documentos pertinentes no reproducidos en este volumen	243

II. REGLAMENTACIÓN INTERNACIONAL DEL TRANSPORTE MARÍTIMO

A. Análisis de la labor realizada por diversas organizaciones internacionales en la esfera de la reglamentación internacional del transporte marítimo y coordinación de los futuros trabajos en la materia: informe del Secretario General (A/CN.9/41).	245
B. Lista de documentos pertinentes no reproducidos en el presente volumen	250

III. PAGOS INTERNACIONALES

A. Instrumentos negociables	
1. Unificación del derecho de las letras de cambio y los cheques: nota del Secretario General e informe preliminar del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT)	251
2. Análisis de las respuestas y observaciones de los gobiernos y las instituciones bancarias y comerciales al cuestionario sobre los instrumentos negociables utilizados para efectuar pagos internacionales: informe del Secretario General	255
B. Créditos comerciales bancarios	
Nota del Secretario General con la que envía un estudio de la Cámara de Comercio Internacional sobre créditos documentales y comentarios sobre el mismo	268
C. Lista de documentos pertinentes no reproducidos en el presente volumen	271

IV. ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL

A. Medidas que han de adoptarse para promover la armonización y unificación del derecho relativo al arbitraje comercial internacional: informe del Secretario General	273
B. Lista de documentos pertinentes no reproducidos en el presente volumen	298

V. SUGERENCIAS SOBRE FUTURAS TÉCNICAS DE UNIFICACIÓN

A. Codificación progresiva del derecho mercantil internacional: nota de la Secretaría del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT)	299
--	-----

B. Proyecto de convención básica sobre el derecho común del comercio internacional:	
propuesta de la delegación de Francia	303
C. Lista de documentos pertinentes no reproducidos en el presente volumen	306
Lista de documentos de la CNUDMI	307
Bibliografía sobre la CNUDMI	313

INTRODUCCIÓN

Este primer volumen del *Anuario* cubre las labores de los tres primeros períodos de sesiones de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). Antes de explicar la finalidad y el alcance del *Anuario* puede ser útil reseñar brevemente la tarea confiada a la Comisión y las funciones que desempeña en cumplimiento de esa tarea.

OBJETO Y FUNCIONES DE LA COMISIÓN

En respuesta a la necesidad de que las Naciones Unidas desempeñasen un papel más activo en la reducción o eliminación de los obstáculos jurídicos con que tropezaba la corriente del comercio internacional, la Asamblea General estableció la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) el 17 de diciembre de 1966. Conforme a la resolución pertinente de la Asamblea General, el objeto de la Comisión consiste en la « armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional ». Con este propósito se asignaron a la Comisión las siguientes funciones:

a) La coordinación de la labor de las organizaciones que realizan actividades en esta esfera [del derecho mercantil internacional] y el estímulo de la colaboración entre ellas;

b) El fomento de una participación más amplia en las convenciones internacionales existentes y una mayor aceptación de las leyes modelo y las leyes uniformes ya establecidas;

c) La preparación o el fomento de la aprobación de nuevas convenciones internacionales, leyes modelo y leyes uniformes, así como el fomento de la codificación y una aceptación más amplia de las condiciones, disposiciones, costumbres y prácticas comerciales internacionales, en colaboración, cuando corresponda, con las organizaciones que actúen en esta esfera;

d) El fomento de métodos y procedimientos para asegurar la interpretación y aplicación uniformes de las convenciones internacionales y de las leyes uniformes en el campo del derecho mercantil internacional;

e) La reunión y difusión de información sobre las legislaciones nacionales y sobre la evolución jurídica moderna, incluida la jurisprudencia, del derecho mercantil internacional;

f) El establecimiento y mantenimiento de una estrecha colaboración con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo;

g) El mantenimiento de un enlace con otros órganos de las Naciones Unidas y con los organismos especializados que se ocupan del comercio internacional;

h) La adopción de cualquier otra medida que pudiera considerar útil para desempeñar sus funciones.

La Comisión está formada por veintinueve Estados Miembros de las Naciones Unidas que representan las diversas regiones geográficas y los principales sistemas económicos y jurídicos del mundo. Celebra un período ordinario de sesiones cada año, reuniéndose alternativamente en la Sede de las Naciones Unidas de Nueva York y en la Oficina de las Naciones Unidas en Ginebra; durante el año se reúnen para tratar de temas especiales grupos de trabajo designados por la Comisión de entre sus miembros. La Comisión examina en sus períodos anuales de sesiones los informes de estos grupos de trabajo, los informes del Secretario General y los estudios presentados por los gobiernos y las organizaciones internacionales gubernamentales y no gubernamentales que desempeñan actividades en la esfera del derecho mercantil internacional. El informe de la Comisión sobre la labor realizada en su período de sesiones anual se presenta a la Asamblea General de las Naciones Unidas.

FINALIDAD DEL *Anuario*

Este *Anuario* se publica con el propósito de lograr que las labores de la Comisión sean más ampliamente conocidas y más fácilmente asequibles fuera del ámbito de las Naciones Unidas. A fin de ayudar al examen a fondo y a la evaluación de las medidas que se van tomando para la unificación y armonización del derecho mercantil internacional, el *Anuario* incluye, dentro de lo posible, los estudios que sirven de base para las labores de la Comisión.

ORGANIZACIÓN Y ALCANCE DEL *Anuario*

Este volumen del *Anuario*, que se divide en tres partes principales, abarca el período comprendido desde la creación de la CNUDMI hasta el fin del tercer período de sesiones de la Comisión en abril de 1970.

La primera parte proporciona los antecedentes esenciales sobre la creación de la CNUDMI, incluidos los estudios presentados a la Asamblea General sobre las medidas ya adoptadas para la unificación del derecho mercantil internacional y las actividades de la Asamblea General que culminaron con el establecimiento de la CNUDMI.

La segunda parte presenta los documentos que reflejan la labor realizada en los tres primeros períodos de sesiones de la Comisión, incluidos los informes de la Comisión sobre cada uno de sus tres períodos de sesiones y las observaciones de la Junta de Comercio y Desarrollo de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el informe de la Sexta Comisión de la Asamblea General y las resoluciones aprobadas por la Asamblea General con respecto a los dos primeros informes de la Comisión.

La tercera parte se ocupa primordialmente de los trabajos efectuados sobre cada uno de los cuatro temas de prioridad elegidos por la Comisión. El primero de éstos es la compraventa internacional de mercaderías tema que incluye las medidas necesarias para unificar las normas jurídicas aplicables y para ayudar a las partes en una transacción de compraventa internacional a evitar malentendidos y controversias mediante el empleo de condiciones generales de compraventa y estipulaciones comerciales uniformes. El segundo tema de prioridad consiste en la reglamentación internacional del transporte marítimo. El tercero es el de los pagos internacionales, incluidos los instrumentos negociables, los créditos comerciales bancarios y las garantías personales y reales. El cuarto tema de prioridad consiste en el arbitraje comercial internacional.

En este volumen se reproduce la mayoría de los documentos y trabajos examinados por la Comisión, incluidos los informes de los grupos de trabajo, los análisis de las respuestas y observaciones de los gobiernos y los informes pertinentes del Secretario General. Sin embargo, dada la magnitud de los trabajos que se han presentado a la Comisión, no se reproducen en este volumen todos los documentos relacionados con la CNUDMI y su labor. Ha sido necesario, por ejemplo, omitir los documentos que han sido sustituidos o resumidos por los que se incluyen en este volumen, y los que tratan en forma preliminar temas que serán sin duda objeto de un estudio más a fondo en una etapa posterior de las labores de la Comisión. Estos documentos se mencionan, no obstante, al final de cada sección a fin de asegurar una cobertura total.

I. DOCUMENTOS DE ANTECEDENTES

A. Solicitud de inscripción de un tema en el programa provisional del decimonoveno período de sesiones de la Asamblea General: nota verbal del Representante Permanente de Hungría ante las Naciones Unidas*

El Representante Permanente de la República Popular Húngara ante las Naciones Unidas saludó al Secretario General de las Naciones Unidas, y tiene el honor de declarar que, con arreglo al inciso e del artículo 13 del reglamento de la Asamblea General, el Gobierno de la República Popular Húngara propone la inclusión del siguiente tema en el programa provisional del decimonoveno período de sesiones de la Asamblea General: « Examen de las medidas que se deberán adoptar para impulsar el desarrollo progresivo del derecho internacional privado con miras, en particular, a fomentar el comercio internacional ».

Conforme a lo dispuesto en el artículo 20 del reglamento, se acompaña un memorando explicativo.

MEMORANDO EXPLICATIVO

En conformidad con lo dispuesto en el inciso a del párrafo 1 del Artículo 13 de la Carta de las Naciones Unidas, la Asamblea General promoverá estudios y hará recomendaciones con el fin de fomentar la cooperación internacional en el campo político e impulsar el desarrollo progresivo del derecho internacional y su codificación. Las Naciones Unidas merecen elogio por el gran éxito obtenido en el desarrollo progresivo y la codificación del derecho internacional mediante las actividades de la Sexta Comisión de la Asamblea General y de la Comisión de Derecho Internacional creada por la Asamblea General en su resolución 174 (II). Los resultados alcanzados hasta ahora por las Naciones Unidas y los planes previstos para el futuro próximo en este terreno están dentro del alcance de lo que se llama corrientemente derecho internacional público. El hecho de que la Asamblea General no interpreta con criterio estrecho el concepto del « derecho internacional » surge del Estatuto de la Comisión de Derecho Internacional que, en el párrafo 2 del artículo 1, dice « sin que esto le impida abordar el campo del derecho internacional privado ». La Comisión de Derecho Internacional no ha tomado medida alguna al respecto, pues

concentra justamente su atención en el derecho internacional público.

Dada esta situación, los órganos de las Naciones Unidas no se ocupan sistemáticamente del desarrollo progresivo del derecho internacional privado. 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. Las Naciones Unidas han adoptado recientemente medidas especiales en pro del desarrollo del comercio internacional, teniendo particularmente en cuenta el interés general de la comunidad de las naciones en el progreso de los países en desarrollo. Para lograr estos fines convendría realizar un amplio estudio de las formas jurídicas del comercio internacional, y de la posible simplificación, armonización y unificación de las mismas. Los gobiernos, las sociedades eruditas y las organizaciones internacionales han realizado hasta ahora una labor digna de elogio en este campo. Dicha labor, empero, se realiza en su mayor parte con carácter regional y prácticamente sin la participación de representantes de los Estados de África y Asia, que tienen un gran interés en la misma. En tales circunstancias se plantea la cuestión de si las Naciones Unidas no deberían emprender un esfuerzo concertado a este respecto dentro de su amplia estructura. El Gobierno de la República Popular Húngara cree que convendría proceder a un examen detallado de la cuestión, y proponer por consiguiente que la Asamblea General incluya en el programa de su decimonoveno período de sesiones un tema titulado « Examen de las medidas que se deberán adoptar para impulsar el desarrollo progresivo del derecho internacional privado con miras, en particular, a fomentar el comercio internacional ».

* *Documentos Oficiales de la Asamblea General, decimonoveno período de sesiones, Anexos, anexo N.º 2, documento A/5728.*

B. Medidas que se deberán adoptar para impulsar el desarrollo progresivo del derecho internacional privado con miras a fomentar el comercio internacional: documento de antecedentes presentado por la delegación de Hungría*

1. Los progresos técnicos alcanzados en los últimos 100 ó 150 años han acelerado el proceso de transformación de la sociedad humana, lo cual, a su vez, crea la necesidad de que se desarrolle el derecho recogido en las normas consuetudinarias y en los tratados. Las transformaciones sociales impulsaron a los estudiosos a elaborar la doctrina del desarrollo deliberado del derecho internacional, y los trabajos científicos realizados en este campo han tenido también una fecunda influencia en las actividades de los Estados.

2. La Sociedad de las Naciones fue la primera que inició actividades encaminadas al desarrollo deliberado y sistemático del derecho internacional en una resolución de la Asamblea de la Sociedad, aprobada el 22 de septiembre de 1924; en dicha resolución, y en los trabajos del Comité de Expertos creado por ella, no se hacía distinción alguna entre codificación y desarrollo del derecho. El Comité de Expertos y la Conferencia de La Haya para la Codificación del Derecho Internacional, que se celebró en 1930, trabajaron sobre temas de derecho internacional privado y público. Una convención y tres protocolos relativos a diversas cuestiones relacionadas con la nacionalidad, redactados en dicha Conferencia, corresponden evidentemente a la esfera del desarrollo progresivo. La Sociedad contribuyó también al desarrollo del derecho mediante muchos tratados concertados independientemente del programa sistemático de codificación, atendiendo a las necesidades políticas, económicas, culturales, humanitarias y a otras necesidades de la época.

3. En la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Organización Internacional celebrada en San Francisco en 1945, se reconoció casi inmediatamente que convenía insertar una referencia a la codificación del derecho internacional, pero hubo un largo debate en torno al uso de la palabra «revisión». Finalmente se decidió hablar de «desarrollo progresivo» que establecía un equilibrio entre estabilidad y cambio del derecho, en lugar de «revisión» que parecía acentuar demasiado el cambio. El resultado fue el inciso *a* del párrafo 1 del Artículo 13 de la Carta.

4. Esta disposición fue interpretada por la Asamblea General, en su resolución 94 (I) de 11 de diciembre de 1946, en el sentido de que le creaba la obligación de iniciar estudios y hacer recomendaciones con el propósito de estimular el desarrollo progresivo del derecho internacional y su codificación. Por la misma resolución se creó un Comité al cual se encargó que informase sobre los métodos por los que la Asamblea podría cumplir esta obligación, y fue este Comité el que preparó el proyecto del Estatuto de la Comisión de Derecho Internacional, aprobado posteriormente por la Asamblea General en la resolución 174 (II) de 21 de noviembre de 1947. El Comité, en su informe, trazó una distinción entre codificación y

desarrollo progresivo, pero reconoció que estos dos términos no podían ser mutuamente excluyentes en la práctica, en cuanto que en toda labor de codificación se habrían de llenar lagunas y modificar normas habida cuenta de los nuevos acontecimientos. Esta conclusión estaba en consonancia con las declaraciones de diversos estudiosos que habían examinado el problema y con la posterior experiencia de la Comisión de Derecho Internacional, que hubo de abandonar el intento de decidir cuáles de los artículos por ella preparados correspondían a la categoría de «codificación» y cuáles a la de «desarrollo progresivo».

5. En contraste con el desarrollo progresivo intersticial, que es una parte necesaria de la codificación, existe otra forma de desarrollo progresivo que es una actividad primaria, independiente, que no está relacionada con la codificación y que, según se define en el artículo 15 del Estatuto de la Comisión de Derecho Internacional, consiste en la regulación internacional de «temas que no hayan sido regulados todavía por el derecho internacional o respecto a los cuales los Estados no hayan aplicado, en la práctica, normas suficientemente desarrolladas». Los artículos 16 y 17 del Estatuto, que se refieren a esta forma de desarrollo progresivo, reservan el derecho de iniciativa a este respecto a la Asamblea General (e indirectamente a los Estados, órganos y organizaciones internacionales que le presenten propuestas) dado que se requiere una decisión política y una consideración metajurídica del grado de necesidad económica de tales trabajos; el artículo 18 confía todo el proceso de codificación, tarea más propia de especialistas, a la Comisión de Derecho Internacional. Conviene examinar los resultados logrados en las Naciones Unidas con respecto a la codificación y al desarrollo progresivo.

RESULTADOS DE LA CODIFICACIÓN

6. El artículo 18 del Estatuto de la Comisión de Derecho Internacional dispone lo siguiente:

«La Comisión examinará en su totalidad el campo del derecho internacional, a fin de escoger las materias susceptibles de codificación... Cuando la Comisión juzgue necesaria o conveniente la codificación de una materia determinada, presentará su recomendación a la Asamblea General.»

7. En consecuencia, en 1949, la Comisión de Derecho Internacional, basándose en un estudio preparado por la Secretaría de las Naciones Unidas (A/CN.4/1/Rev.1)¹ examinó 25 temas de derecho internacional y seleccionó 14 de ellos para su codificación². La Asamblea General

¹ Publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 1948.V.I.(1).

² Véase *Yearbook of the International Law Commission, 1949* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 1957.V.I.), pág. 281.

* *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo período de sesiones, Anexos, tema 92 del programa, documento A/C.6/L.571.* El documento que se publicó con esta signatura no era idéntico al presentado por la delegación de Hungría. En vista de la extensión del texto, las primeras catorce páginas se resumieron, con autorización de la delegación de Hungría, en los párrafos 1 a 5 del documento arriba mencionado; desde el párrafo 6 en adelante se inserta el texto íntegro.

aprobó la selección en virtud de su resolución 373 (IV) de 6 de diciembre de 1949. La labor de codificación sobre cuatro de los temas seleccionados se ha completado felizmente con la preparación de tratados sobre diversas materias entre las que figuran el régimen de la alta mar; el régimen de las aguas territoriales; las relaciones diplomáticas y las relaciones consulares. El actual programa de trabajo de la Comisión comprende los siguientes temas: Sucesión de Estados y gobiernos; Derecho de los tratados; Responsabilidad de los Estados; Relaciones entre los Estados y las organizaciones intergubernamentales; y Derecho de Asilo. (Este último tema se refiere al proyecto de declaración sobre el derecho de asilo que figura ya en el programa de la Sexta Comisión.)

8. Se han completado también los trabajos sobre el tema del procedimiento arbitral, aunque no se ha concertado a este respecto ninguna convención.

RESULTADOS DEL DESARROLLO PROGRESIVO

9. En el sector del desarrollo progresivo no se ha adoptado un plan como se hizo con respecto a la codificación. El Estatuto no encomienda a la Comisión de Derecho Internacional la tarea de determinar cuándo es posible el desarrollo progresivo ni indica a la Comisión que seleccione determinados temas a tal efecto.

10. La Asamblea General podría haber establecido un plan, pero no lo ha hecho. En consecuencia, las actividades de la Comisión de Derecho Internacional en la esfera del desarrollo progresivo presentan caracteres variados.

11. ¿En qué casos se ha invitado a la Comisión de Derecho Internacional a llevar a cabo trabajos relacionados con el desarrollo progresivo?

12. En la resolución 177 (II), la Asamblea General encargó a la Comisión « *que formule los principios de derecho internacional* [las cursivas son del autor] reconocidos por el Estatuto y por las sentencias del Tribunal de Nuremberg; y que prepare un proyecto de código en materia de delitos contra la paz y la seguridad de la humanidad... »

13. En la resolución 178 (II), la Asamblea General encargó a la Comisión de Derecho Internacional que preparase un proyecto de declaración de los derechos y deberes de los Estados.

14. En sentido estricto, los dos temas mencionados están comprendidos en la esfera de la codificación del derecho internacional. El texto que se ha citado subrayado de la resolución de la Asamblea General sobre los principios reconocidos en Nuremberg indica en cierta manera que la Asamblea General era de la misma opinión³. El tema titulado « Derechos y deberes fundamentales de los Estados » fue incluido entre los 25 temas examinados por la Comisión a efectos de la codificación, pero no fue añadido a los catorce temas seleccionados por la obvia razón de que la Asamblea General lo había considerado por separado.

15. En la resolución 260 B (III), la Asamblea General invitó a la Comisión de Derecho Internacional a examinar la conveniencia y la posibilidad de crear un órgano judicial internacional encargado de juzgar a las personas acusadas de genocidio y de otros delitos.

16. En la resolución 478 (V) la Asamblea General invitó a la Comisión a que estudiase la cuestión de las reservas a las convenciones multilaterales.

17. En la resolución 378 B (V) la Asamblea General remitió a la Comisión la cuestión de la definición de la agresión.

18. En sus resoluciones 304 D (X) y 319 B III (XI) el Consejo Económico y Social pidió a la Comisión de Derecho Internacional que preparase cuanto antes el proyecto o los proyectos de convenciones internacionales para eliminar la apatridia. El tema de la « nacionalidad, incluso la condición apátrida » formaba parte también del plan de codificación de la Comisión, aunque la Secretaría en su memorándum preparatorio titulado « Derecho de la nacionalidad », escribió lo siguiente acerca de la supresión de la apatridia:

« ... Es probable que a este respecto la esfera adecuada para la regulación internacional mediante los trabajos de la Comisión de Derecho Internacional no sea la codificación, sino el desarrollo con miras a introducir una desviación con respecto a la práctica existente »⁴.

19. En virtud de la resolución 1289 (XIII) de la Asamblea General, la Comisión incluyó en su programa el tema « Relaciones entre los Estados y las organizaciones intergubernamentales », al igual que por la resolución 1687 (XVI) abordó el tema de las « Misiones Especiales », y por la resolución 1453 (XIV) el tema del « Régimen jurídico de las aguas históricas, incluidas las bahías históricas ».

20. En virtud de la resolución 1766 (XVII) de la Asamblea General, la Comisión estudió la « Cuestión de una mayor participación en tratados multilaterales generales concertados bajo los auspicios de la Sociedad de las Naciones ».

21. Cabe señalar que con respecto a los temas antes enumerados el único tema cuyo examen dio lugar a una convención fue el de la apatridia, y aún en este caso su importancia ha sido escasa debido al reducido número de ratificaciones.

22. Pero si se desea conocer toda la verdad con respecto a los resultados que las Naciones Unidas han obtenido en cuanto al desarrollo progresivo del derecho internacional se han de tener en cuenta también otros hechos.

23. El primero es el hecho de que la labor de codificación de la Comisión ha conducido también a la celebración de convenios en los que puede considerarse que predomina el desarrollo progresivo, tales como la Convención sobre la plataforma continental⁵ y en especial la

⁴ Véase *Survey of International Law in relation to the work of codification of the International Law Commission* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 1948.V.I (I)), pág. 45.

⁵ Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar, *Documentos Oficiales*, Vol. II, *Anexos* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 58.V.II), págs. 161-162.

³ Véase el debate pertinente de la Comisión de Derecho Internacional en: *Yearbook of the International Law Commission*, 1949 (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 1957.V.I, págs. 129-133).

Convención sobre la pesca y conservación de los recursos vivos de la alta mar ⁶.

24. En segundo lugar está el hecho de que sin hacer uso de los servicios de la Comisión de Derecho Internacional, la Asamblea General de las Naciones Unidas ha aprobado una serie de tratados internacionales que evidentemente constituyen un desarrollo del derecho internacional (por ejemplo la Convención para la prevención y sanción del delito de genocidio) resolución 260 A (III) y la Convención sobre los derechos políticos de la mujer (resolución 640 (VII)). Se hallan también en preparación otros trabajos sobre temas de gran importancia, tales como la preparación de proyectos de pactos internacionales de derechos humanos, y el examen (y posible formulación) de los principios de derecho internacional referentes a las relaciones de amistad y a la cooperación entre los Estados de conformidad con la Carta de las Naciones Unidas.

25. En tercer lugar, no se pueden excluir de la esfera del desarrollo progresivo del derecho internacional ciertas resoluciones importantes de la Asamblea General que, como revela la casi unanimidad de los Estados Miembros en las votaciones, son expresión de un acuerdo entre los Estados en cuanto a la aceptación de los nuevos principios del derecho internacional, por ejemplo, la Declaración sobre la concesión de la independencia a los países y pueblos coloniales (resolución 1514 (XV) de 14 de diciembre de 1960), la Declaración sobre la eliminación de todas las formas de discriminación racial (resolución 1904 (XVIII) de 20 de noviembre de 1963), y la Declaración de los principios jurídicos que deben regir las actividades de los Estados en la exploración y utilización del espacio ultraterrestre (resolución 1962 (XVIII) de 13 de diciembre de 1963).

26. En cuarto lugar, el número de tratados multilaterales generales que se han concertado bajo los auspicios de las Naciones Unidas, con respecto a diversas materias especiales, es ya considerable y estos tratados sirven de normas reguladoras de muchos aspectos importantes de la vida internacional. Los títulos de algunos capítulos de la lista de tratados con respecto a los cuales actúa como depositario el Secretario General indican la diversidad de estos aspectos: opio y otras drogas nocivas, trata de mujeres y niños, publicaciones obscenas, salud, comercio y desarrollo internacional; transportes y comunicaciones, navegación, estadísticas económicas, asuntos culturales y educativos, declaración de fallecimiento de personas desaparecidas, condición jurídica de la mujer, libertad de información, esclavitud, productos básicos, obligación de dar alimentos y arbitraje comercial.

27. En quinto lugar, se reconoce en todo lo que vale la trascendental contribución de la Corte Internacional de Justicia al desarrollo del Derecho consuetudinario internacional. No obstante, esta aportación excede del alcance del presente análisis.

PERSPECTIVAS DEL DESARROLLO PROGRESIVO

28. Aunque puede decirse que las Naciones Unidas han conseguido importantes resultados, no sólo en la codificación del derecho internacional sino también en el de su

desarrollo progresivo, una primera ojeada a esos resultados suscita la cuestión de si no debería hacerse una modesta planificación de éste tanto como de aquélla, pues si el desarrollo progresivo al derecho internacional es, como su codificación, una de las obligaciones de la Asamblea General — como se estableció en su resolución 94 (I) — la consecuencia lógica es que deben adoptarse medidas sistemáticas y bien planeadas para hacer efectiva esa obligación. Por lo que se refiere al desarrollo progresivo (y no se habla aquí de la simple labor de llenar lagunas de importancia secundaria, que es parte inseparable de toda codificación), en el Estatuto de la Comisión de Derecho Internacional, como se ha visto, se creó sólo un dispositivo de ejecución, quedando reservada la iniciativa a la Asamblea General (aunque sin excluir a otros órganos). No obstante, ese derecho de iniciativa se ha ejercido bastante esporádicamente por la Asamblea General y los demás órganos competentes; y, además, no se advierte el propósito de un desarrollo progresivo planificado del derecho internacional en aquellas actividades de la Asamblea General en las que ha procedido con independencia de la Comisión de Derecho Internacional, aprobando tratados internacionales u otros instrumentos que supongan desarrollo del derecho internacional.

29. ¿Existe alguna posibilidad de cambiar este estado de cosas? ¿Qué debe hacerse al respecto? ¿En qué dirección deben trabajar sistemáticamente las Naciones Unidas para aumentar el ámbito de las « materias regidas por el derecho », principalmente mediante la firma de tratados internacionales sobre campos de actividad en los que no existen normas comúnmente admitidas? ⁷

30. Algunos autores insisten en que el ámbito del derecho internacional ha experimentado una expansión sin precedentes. Philip C. Jessup habla de un derecho transnacional ⁸. Wolfgang Friedmann alude a nuevas disciplinas como el derecho constitucional internacional, el derecho administrativo internacional, el derecho del trabajo internacional, el derecho penal internacional, el derecho mercantil internacional, el desarrollo económico internacional, el derecho de sociedades internacional, el derecho antitrust internacional, y el derecho fiscal internacional ⁹.

« Esas nuevas ramas del derecho internacional, aunque muchas de ellas se encuentren todavía en estado embrionario », dice Friedmann, « revelan ya claramente la imperiosa necesidad de una concepción mucho más amplia del derecho internacional ... que la que reflejan las actitudes tradicionales » ¹⁰.

31. Otros autores se muestran más escépticos. Según C.W. Jenks:

« ... muchas de esas sugerencias y categorías se basan en conceptos discutibles o mal definidos y constituyen más innovaciones verbales que una sólida reconsideración de la estructura del derecho; por esta razón, en parte, han sido con harta frecuencia vehículo de las ideas de autores determinados más que contribuciones

⁷ Véase documento A/AC.10/7 y Corr.1 y 2 (mimeografiado).

⁸ Véase *Transnational Law*, New Haven, 1956.

⁹ *The Changing Structure of International Law*, New York, Columbia University Press, 1964, pág. 152 y siguientes.

¹⁰ *Ibid.*

⁶ *Ibid.*, págs. 158-160.

objetivamente válidas a una organización y una exposición más convincentes del derecho internacional considerado en su totalidad »¹¹.

Sin embargo, se ve obligado a admitir, que « el derecho aeronáutico internacional, el derecho marítimo internacional, el derecho del trabajo internacional y el derecho sanitario internacional, han conseguido una mayor aceptación, aunque todavía limitada, como ramas reconocidas del derecho internacional, en parte porque se les ha identificado menos con las opiniones de determinados autores, pero sobre todo, sin duda, porque tienen un ámbito más definido, y como consecuencia de la existencia de un gran número de tratados y de otros instrumentos internacionales ratificados por un número considerable de Estados, un contenido más concreto »¹².

32. Todo esto suscita la interrogación de si las actividades de la Asamblea General de las Naciones Unidas orientadas hacia el desarrollo progresivo del derecho internacional en virtud del inciso *a* del párrafo 1, del Artículo 13 de la Carta, pueden ampliarse más allá del ámbito tradicional del derecho internacional público.

33. En general, la respuesta no es negativa. Lo que se aduce es que el inciso *a* del párrafo 1 del Artículo 13 se refiere *principalmente* [la cursiva es del autor] al derecho internacional consuetudinario (o sea, al público) y que ello puede deducirse del hecho de que otras partes de la Carta, sobre todo el inciso *b* del párrafo 1 del Artículo 13 y los capítulos IX y X, contienen disposiciones que permiten a las Naciones Unidas patrocinar la creación de nuevos principios jurídicos, especialmente, aunque no de modo exclusivo, por medio de nuevos tratados¹³.

34. En el inciso *b* del párrafo 1 de su Artículo 13, la Carta establece la obligación de la Asamblea General de promover estudios y hacer recomendaciones para « fomentar la cooperación internacional en materias de carácter económico, social, cultural, educativo y sanitario y ayudar a hacer efectivos los derechos humanos y las libertades fundamentales de todos, sin hacer distinción por motivos de raza, sexo, idioma o religión ».

35. De conformidad con el Artículo 62 de la Carta:

« 1. El Consejo Económico y Social podrá hacer o iniciar estudios o informes con respecto a asuntos internacionales de carácter económico, social, cultural, educativo y sanitario y otros asuntos conexos, y hacer recomendaciones sobre tales asuntos a la Asamblea General a los Miembros de las Naciones Unidas y a los organismos especializados interesados.

» 2. El Consejo Económico y Social podrá hacer recomendaciones con el objeto de promover el respeto a los derechos humanos y a las libertades fundamentales de todos, y la efectividad de tales derechos y libertades.

» 3. El Consejo Económico y Social podrá formular proyectos de convención con respecto a cuestiones de su competencia para someterlos a la Asamblea General.

» 4. El Consejo Económico y Social podrá convocar, conforme a las reglas que prescriba la Organización,

conferencias internacionales sobre asuntos de su competencia. »

36. ¿Hay una duplicación entre el inciso *a* y el inciso *b* del Artículo 13, párrafo 1 de la Carta y, especialmente, entre el inciso *a* y el Artículo 62? Si la hay, ¿puede interpretarse en el sentido de que los órganos de las Naciones Unidas que se ocupan del desarrollo progresivo del derecho internacional deben abstenerse de toda iniciativa que afecte a los campos de actividad enumerados en el inciso *b*? Aquí, la forma y el contenido son las dos caras de una misma moneda. La exigencia formal de un desarrollo progresivo del derecho va acompañada de una demanda material de contenido que aparece en diversos campos especiales y demuestra la necesidad de una reglamentación internacional.

37. Así, por ejemplo, las convenciones creadas en el ámbito del derecho del mar son propias para fomentar la cooperación internacional en el campo económico, además de hacer progresar la codificación o el desarrollo progresivo del derecho internacional. Es evidente que el desarrollo progresivo del derecho internacional, que se realiza por la ampliación de campos jurídicamente reglamentados, exige una amplia colaboración entre los especialistas en el campo de que se trate y los especialistas del derecho internacional¹⁴. En su resolución 1105 (XI) sobre una conferencia internacional de plenipotenciarios encargada de examinar el derecho del mar la Asamblea General comprendió acertadamente que, en relación con este derecho, no sólo había que estudiar los aspectos jurídicos sino también los aspectos técnicos, biológicos, económicos y políticos del problema, y se invitó a los Estados Miembros a que incluyeran entre sus representantes a expertos competentes en las materias que habrían de considerarse.

38. Lo expuesto no debe interpretarse, huelga decirlo, en el sentido de que sería aconsejable que los órganos internacionales se ocuparan de la reglamentación internacional de todos los campos técnicos, pero sí en el sentido de que los órganos encargados de examinar los asuntos jurídicos no deben abstenerse de penetrar en esos terrenos, y de que esos órganos, advirtiendo las interrelaciones existentes, podrían prestar útiles servicios a la comunidad internacional, especialmente en relación con la planificación.

39. Esto resulta evidente, sobre todo, donde los elementos jurídicos predominan sobre los problemas técnicos y donde la labor del jurista tiene una larga tradición. Tal es el caso, por ejemplo, del derecho internacional privado en sus aspectos relacionados con el comercio internacional. Es aconsejable que se estudie la cuestión de hasta qué punto puede la Asamblea General de las Naciones Unidas contribuir al desarrollo del derecho internacional en este sector y de cuáles son las circunstancias que harían que un aumento de la actividad de las Naciones Unidas a este respecto resultara oportuna.

PERSPECTIVAS DEL DESARROLLO EN EL CAMPO DEL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO

40. La gran diversidad de ordenamientos jurídicos nacionales es un hecho. Esta diversidad está determinada por las diferencias de base económica de las distintas

¹¹ Véase « The Scope of International Law », *British Year Book of International Law*, 1954 (Oxford, Oxford University Press, 1956), pág. 8.

¹² *Ibid.*

¹³ S. Rosenne, « The International Law Commission, 1949-1959 », *British Year Book of International Law*, 1960, pág. 112, nota 1.

¹⁴ Friedmann, *op. cit.*, pág. 187.

sociedades nacionales, de sus tradiciones y por otras circunstancias que no es menester analizar aquí. No obstante, todos los sistemas jurídicos tienen el rasgo común — y esto se refiere principalmente al derecho civil — de que admiten la aplicación de la ley extranjera e incluso hacen preceptiva esa aplicación en algunos casos en los que entran elementos extranjeros. La variedad es también grande en las soluciones adoptadas para resolver el problema de cuándo y cómo es aplicable una ley extranjera, es decir, en las disposiciones nacionales que regulan los conflictos de leyes.

41. Puesto que los casos que entrañan elementos extranjeros tienen carácter internacional, es evidente que las normas aprobadas por los Estados para la solución de conflictos presentan interés para la comunidad internacional. La diversidad de normas de derecho internacional privado aplicadas por los distintos Estados constituye un elemento perturbador que lleva a matrimonios inestables, a fallos judiciales contradictorios entre sí en diversos países, y hace complicada y difícil la tarea de establecer relaciones internacionales en la esfera de las actividades económicas y comerciales. Es cierto que existen normas consuetudinarias de derecho internacional que interesan a ciertos campos del derecho internacional privado (por ejemplo, la inmunidad de los Estados soberanos), pero el número de ellas es pequeño y son incluso impugnadas con frecuencia.

42. En consecuencia, desde hace largo tiempo ha habido una tendencia a allanar las dificultades y fomentar la cooperación internacional mediante acuerdos entre los Estados.

43. En la medida en que los Estados conciertan acuerdos de esa índole, existe sin duda una contribución al dominio del derecho internacional público. En las esferas en que los contratos internacionales son especialmente frecuentes la tendencia a concluir acuerdos no se detiene en el conflicto de leyes, sino que apunta a una unificación de las normas sustantivas.

44. Como el hacer del derecho internacional privado un derecho auténticamente internacional contribuye evidentemente al desarrollo progresivo del derecho internacional público, esta cuestión se planteó en el momento en que se redactaba el Estatuto de la Comisión de Derecho Internacional.

45. La Comisión de Desarrollo Progresivo y Codificación del Derecho Internacional opinó que la Comisión de Derecho Internacional debería extender sus tareas a la esfera del derecho internacional privado. Según una nota de pie de página agregada al informe de la Comisión de Desarrollo Progresivo y Codificación del Derecho Internacional, ésta opinaba que la Comisión de Derecho Internacional no debía emprender ninguna tarea que menoscabara la valiosa labor que realizaba en materia de desarrollo y codificación de derecho internacional privado la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado. Se recomendó, por lo tanto, que cuando la Comisión se ocupase de asuntos de derecho internacional privado considerase la conveniencia de consultar al Gobierno de los Países Bajos¹⁵.

¹⁵ *Documentos Oficiales de la Asamblea General, segundo período de sesiones, Sexta Comisión, Anexos, documento A/331, párr. 3, nota 1.*

46. Cuando se estudió este informe en la Sexta Comisión de la Asamblea General, el representante de los Países Bajos, Sr. François, dijo que prefería que la Comisión de Derecho Internacional tratase únicamente del derecho internacional público, « puesto que las Conferencias de La Haya tratan ya del derecho internacional privado »¹⁶.

47. La Sexta Comisión remitió el informe para su ulterior estudio a la Subcomisión 2, en la que se suscitó de nuevo esta cuestión. Según el informe de esta Subcomisión algunos miembros estimaron que la Comisión no debía ocuparse del derecho internacional privado. Algunos hicieron observar que el Artículo 13 de la Carta preveía sólo el desarrollo progresivo y la codificación del derecho internacional público. Principalmente se invocaron consideraciones de orden práctico en favor de que se limitase la tarea de la Comisión. Se sostuvo que a la mayoría de los juristas que se especializaban en derecho internacional privado les interesaba poco el derecho internacional público. Se perjudicaría gravemente el sistema, ya adoptado, de la representación de los principales sistemas jurídicos del mundo en la Comisión, si ciertos sistemas jurídicos estuviesen representados por especialistas en derecho internacional público y otros por especialistas en derecho internacional privado. En tal caso, sería necesario duplicar el número de miembros de la Comisión, lo que parecía imposible. Algunos representantes declararon que la mayoría de los países preferirían que la Comisión estuviese compuesta por especialistas en materia de derecho público. Parecería inadmisibles que una Comisión de la que no formasen parte eminentes especialistas en materia de derecho internacional privado fuese investida de la autoridad necesaria para dirigir los trabajos en esta materia. Otros miembros impugnaron esta opinión e hicieron notar que ninguna disposición del Artículo 13 de la Carta limitaba la tarea de la Asamblea al campo del derecho internacional público. Además, no era clara la línea de demarcación entre el derecho internacional público y el derecho internacional privado. El número de especialistas dedicados a ambas materias no era tan reducido como se afirmaba. Siempre le sería posible a la Comisión acudir a otros especialistas en derecho internacional privado, si no los hubiese en número suficiente entre los propios miembros de la Comisión¹⁷.

48. Se llegó a un cierto acuerdo general al aprobarse por unanimidad, con una abstención, la disposición siguiente: « La Comisión se ocupará principalmente del derecho internacional público, sin que esto le impida abordar el campo del derecho internacional privado »¹⁸. Este texto aceptado fue incluido en el párrafo 2 del artículo 1 del Estatuto de la Comisión de Derecho Internacional.

49. Conviene señalar que el debate en la Subcomisión giró principalmente en torno al grado en que la Comisión de Derecho Internacional podría verse recargada en su labor por sus trabajos en materia de derecho internacional privado. A la pregunta de si el alcance de las actividades definidas en el inciso a del párrafo 1 del Artículo 13, se extiende al derecho internacional privado, la Asamblea

¹⁶ *Ibid.*, Sexta Comisión, 37.ª sesión.

¹⁷ *Ibid.*, Sexta Comisión, Anexos, documento A/C.6/193, párr. 16.

¹⁸ *Ibid.*

General respondió afirmativamente al aceptar el Estatuto de la Comisión de Derecho Internacional, es decir, el párrafo 2 del artículo 1 de ese texto. La actitud positiva de la Asamblea General al respecto ya era clara en su resolución 94 (I) de 11 de diciembre de 1946, en la que se decía que, como preparación para cumplir las obligaciones establecidas en el inciso *a* del párrafo 1 del Artículo 13 de la Carta, la Asamblea comprendía « la necesidad de un estudio cuidadoso y detallado de lo que ya se ha llevado a cabo en este campo (es decir, en la esfera del desarrollo progresivo y la codificación del derecho internacional) y de los proyectos y actividades de organismos oficiales y extraoficiales dedicados al esfuerzo de fomentar el desarrollo progresivo y la formulación de reglas de derecho internacional público y privado ... » [cursiva del autor].

50. A pesar de ello, las Naciones Unidas no prepararon ningún programa de trabajo para tratar el derecho internacional privado. Pero no puede decirse tampoco que las Naciones Unidas no se dediquen en absoluto a ciertas actividades en esa esfera.

51. En septiembre de 1956 el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado organizó en Barcelona una reunión de órganos internacionales interesados en la unificación del derecho. A esta reunión asistió un representante de las Naciones Unidas que presentó un informe relativo a ciertos ejemplos de los métodos seguidos por las Naciones Unidas en materias relacionadas con el derecho internacional privado y la unificación del derecho privado¹⁹.

52. En ese informe el representante de las Naciones Unidas afirmaba que la función de las Naciones Unidas en esa esfera era marginal y que no se dedicaban sistemáticamente a la labor de unificación²⁰. El informe estudiaba las actividades de los órganos de las Naciones Unidas en relación con las materias siguientes: estatuto de los refugiados y apátridas, eliminación y reducción de la apatridia en el porvenir, ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras, fallecimiento de personas desaparecidas, obtención de alimentos en el extranjero, tráfico por carretera, señalización y signos en carreteras, facilidades aduaneras para el turismo, importación de muestras comerciales y material para la publicidad, y permisos de conducción de vehículos automotores.

53. En la segunda reunión, celebrada en 1959, se presentó un informe análogo.

54. Se suscita ahora la cuestión de por qué no han de ampliar las Naciones Unidas esta función marginal para convertirla en un programa sistemático, y de qué medidas, en las circunstancias actuales, acrecentarían la oportunidad de tratar el derecho internacional privado.

EL DERECHO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

55. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo aprobó una serie de principios generales y especiales. El sexto principio general dice lo siguiente:

« El comercio internacional es uno de los factores más importantes del desarrollo económico. Debe regirse por *normas* (cursiva del autor) que faciliten el logro del progreso social y económico y no debe estar estorbado por medidas incompatibles con esta finalidad. Todos los países deben cooperar en la creación de condiciones de comercio internacional conducentes en particular al logro de un rápido incremento de los ingresos de exportación de los países en desarrollo y, en general, al fomento de la expansión y diversificación del comercio entre todos los países, ya sea que se hallan en el mismo o en diferente grado de desarrollo; ya que sus sistemas económicos y sociales sean distintos »²¹.

56. Este principio, que fue aprobado virtualmente por unanimidad en esa Conferencia de tan gran importancia, remite a las normas que deberían regir el comercio internacional y a las medidas que deberían excluirse de él. Al mismo tiempo establece para los Estados la obligación de cooperar en la creación de condiciones favorables para el fomento del comercio internacional. No cabe duda de que la creación de dichas condiciones favorables debería abarcar la formulación y desarrollo de las normas pertinentes de derecho interno e internacional que sean más apropiadas para el logro del objetivo propuesto. El sexto principio general debería servir de estímulo para un gran desarrollo del derecho comercial internacional.

57. ¿Es necesario, en este aspecto, que la Asamblea General de las Naciones Unidas tome la iniciativa, en conformidad con el inciso *a* del párrafo 1 del Artículo 13 de la Carta? Esta pregunta está especialmente justificada por el hecho de que más de un organismo internacional se dedica ya al estudio del problema del desarrollo del derecho comercial internacional.

58. Como se ha visto antes, la Comisión de Desarrollo Progresivo y Codificación del Derecho Internacional ya puso de relieve la importancia de la labor de las Conferencias de La Haya. Desde entonces, los participantes en dichas Conferencias han constituido una organización internacional, la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado. Según las disposiciones de su Estatuto, que entró en vigor el 15 de julio de 1955, son miembros de ese organismo los Estados que ya han participado en una o más sesiones de la Conferencia y que aceptan dicho Estatuto.

59. A continuación, el Estatuto incluye una disposición bastante oscura en virtud de la cual puede ser Miembro de la Conferencia cualquier otro Estado *cuya participación sea de importancia para la labor de la Conferencia desde el punto de vista jurídico* [las cursivas son del autor]. Los Gobiernos de los Estados participantes deciden de la admisión de nuevos Miembros²².

60. Aunque la Conferencia ha aprobado algunos tratados internacionales que están abiertos a la adhesión de un número considerable de Estados, la Conferencia en sí misma, cuya utilidad nadie pone en tela de juicio, es una organización muy cerrada.

¹⁹ *Unification of Law: Yearbook, 1956*, Roma, Ediciones Unidroit, 1956, pág. 105.

²⁰ *Ibid.*, pág. 345.

²¹ *Actas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo*, vol. I, *Acta Final e Informe, Anexos, anexo A.I.1* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 64.II.B.11).

²² Amos J. Peaslee, *International Governmental Organizations*, segunda edición revisada, La Haya, Nijhoff, 1961, vol. I, pág. 747.

61. En esta esfera desempeña una función importante otra organización intergubernamental, el Instituto internacional para la Unificación del Derecho Privado. Ese Instituto y la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado, cooperan con el Consejo de Europa y, en virtud de acuerdos concluidos en la aplicación de la resolución 678 (XXVI) del Consejo Económico y Social, también con las Naciones Unidas. Realizaciones notables del Instituto y de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado son las dos Convenciones de La Haya aprobadas en 1964, una de ellas relativa a un derecho uniforme de la venta internacional de mercaderías y otra sobre la concertación de contratos para la venta internacional de mercaderías.

62. La Comisión Económica para Europa aporta una contribución de tipo diferente a la normalización de las reglas del comercio internacional. El establecimiento de condiciones uniformes de venta es también un medio eficaz y de largo alcance para el fomento del comercio internacional en las distintas ramas del comercio.

63. De gran importancia a este respecto es la labor de la Cámara de Comercio Internacional en relación con la unificación de los términos comerciales internacionales y los usos y prácticas uniformes en materia de documentos de crédito mercantiles.

64. La importancia de la normalización de las reglas del comercio internacional ha sido reconocida por la Comunidad Económica Europea (el Mercado Común). Los párrafos 100 a 102 del Tratado de Roma de 25 de marzo de 1957²³ llevan el título de «Acercamiento de las legislaciones». En el artículo 100 se encarga al Consejo de la Comunidad Europea que «formule instrucciones para el acercamiento de las disposiciones legislativas y administrativas de los Estados Miembros que puedan tener interés directo para el establecimiento y el funcionamiento del Mercado Común».

65. El Consejo de Asistencia Económica Mutua ha obtenido resultados notables en aspectos análogos. Los Estados Miembros del C.A.E.M. adoptaron en 1958 condiciones generales para las entregas de mercaderías, que resuelven de manera uniforme los principales problemas relativos a la celebración de contratos, los plazos de entrega, los modos de pago, la responsabilidad en caso de incumplimiento, los métodos para la solución de controversias, etc.

66. En esta esfera existen muchos otros acuerdos y tendencias regionales tales como el derecho uniforme en materia de ventas en los países escandinavos, la cooperación de los países del Benelux y la de los Estados de la Liga de los Estados Árabes.

67. En el continente americano se han obtenido resultados especialmente notables en el desarrollo del derecho internacional privado. El Artículo 67 de la Carta de la Organización de los Estados Americanos²⁴ encarga al Consejo Interamericano de Juristas que promueva el desarrollo y la codificación del derecho internacional público y del *derecho internacional privado* [las cursivas son del autor]. Para demostrar los pasados éxitos de esta actividad en América, bastará mencionar el Código

Bustamante. Inspirado manifiestamente en el espíritu del Artículo 67 de la Carta de Bogotá, el Consejo de Juristas, en su Conferencia de 1955, celebrada en San Salvador, propuso que el Consejo de la Organización de los Estados Americanos celebrara en 1967 una conferencia para la revisión del Código Bustamante.

68. De esta reseña, que dista de ser completa, se desprende que gran número de organismo internacionales han tomado y están tomando medidas en la esfera del desarrollo del derecho del comercio internacional. No estaría justificado exaltar los méritos de una de esas organizaciones a costa de las demás. Su labor es productiva, ya sea en forma de convenciones, leyes modelo, condiciones normalizadas, usos y prácticas uniformados, definición de términos comerciales o en cualquier otra forma.

69. Los autores han señalado que esa actividad diversa, con todo y ser útil, carece de dirección, organización uniforme y espíritu de síntesis. La Asociación Internacional de Ciencias Jurídicas, organización no gubernamental, con el estímulo y el apoyo de la UNESCO, celebró en 1962 en Londres un coloquio sobre las nuevas fuentes del derecho del comercio internacional, bajo la presidencia del Decano Ronald H. Graveson, de la Universidad de Londres.

70. De la documentación del coloquio citamos los siguientes pasajes:

«... el principal defecto que se ha puesto de manifiesto en este examen de las fuentes del derecho del comercio internacional es la falta de cooperación sistemática entre los organismos que definen el derecho... el derecho del comercio internacional es, por su propia naturaleza, universal y, por este motivo, la próxima etapa en el desarrollo de un derecho autónomo del comercio internacional ha de ser un enlace y una cooperación progresivos entre los organismos que formulan el derecho»²⁵.

71. Se ha dicho con frecuencia que debería establecerse la cooperación que ahora falta, que esa actividad debería estimularse constantemente al nivel superior, y que de ello deberían encargarse las Naciones Unidas o uno de sus organismos especializados²⁶. También se ha afirmado que, habida cuenta de la expansión del mercado mundial, esta labor no ha de tener una orientación meramente regional y que el patrocinio de las Naciones Unidas podría ser útil para llevarla a cabo con el alcance y la intensidad necesarios²⁷.

72. Aunque las posibilidades de acción de la Comisión de Derecho Internacional, que es el organismo establecido por la Asamblea General con miras al desarrollo progresivo y la codificación del derecho internacional, se encuentran actualmente, y se encontrarían por muchos años, absorbidas por un programa recargado, ello no debe ser

²³ Clive M. Schmitthoff, «The Law of International Trade, its Growth, Formulation and Operation», en *The Sources of the Law of International Trade*, publicado por Clive M. Schmitthoff, Londres, Stevens and Sons, 1964, pág. 37.

²⁶ Clive M. Schmitthoff en *Zeitschrift für Ausländisches und Internationales Privatrecht*, de Ernest Rabel, Tübingen, Kaiser Wilhelm-Institut für Ausländisches und Internationales Privatrecht, 1964, pág. 75.

²⁷ Profesor John Honnold en *Unification of Law: Yearbook 1959*, Roma. Ediciones Unidroit, pág. 239.

²³ Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 298 (1958), N.º 4300.

²⁴ *Ibid.*, vol. 119 (1952), N.º 1609.

órbite 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)*.

* *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo período de sesiones, Anexos, tema 92 del programa, documento A/C.6/L.572.*

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 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 jurisperitos 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 valorización 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 pagarés³ y a la ley uniforme sobre cheques⁴. Un ejemplo más reciente es la Convención de La Haya de 1964, relativa a una ley uniforme sobre la compra venta internacional de mercaderías⁵. 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 ellos⁶. 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 vigor⁷. 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

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

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]

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.

II. MEDIDAS TOMADAS POR LA ASAMBLEA GENERAL

A. Resolución 2102 (XX) de la Asamblea General, de 20 de diciembre de 1965

2102 (XX). EXAMEN DE LAS MEDIDAS QUE SE DEBERÁN ADOPTAR PARA IMPULSAR EL DESARROLLO PROGRESIVO DEL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO CON MIRAS, EN PARTICULAR, A FOMENTAR EL COMERCIO INTERNACIONAL

La Asamblea General,

Recordando que uno de los propósitos de las Naciones Unidas es el de servir de centro que armonice los esfuerzos de las naciones por alcanzar propósitos comunes tales como el de realizar la cooperación internacional en la solución de problemas económicos internacionales, entre otros,

Teniendo en cuenta la responsabilidad que le incumbe conforme al Artículo 13 de la Carta de las Naciones Unidas,

Considerando que los conflictos y divergencias que surgen de las leyes de los diversos Estados en materias relacionadas con el comercio internacional constituyen un obstáculo al desarrollo del comercio mundial,

Estimando que el interés de todos los pueblos, y en particular el de los países en desarrollo, exige el mejoramiento de las condiciones que favorezcan el amplio desarrollo del comercio internacional,

Reconociendo los esfuerzos que las Naciones Unidas y los organismos especializados, así como distintas organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales, han realizado en pro de la unificación y armonización progresivas del derecho del comercio internacional al fomentar la adopción de convenciones internacionales, legislación uniforme o modelo, cláusulas contractuales tipo, condiciones generales de venta, términos comerciales uniformes, y otras medidas,

Convencida de la conveniencia de fomentar la cooperación entre los organismos que trabajan en esta esfera, y de estudiar si se necesitan otras medidas en pro de la unificación y armonización progresivas del derecho del comercio internacional,

Tomando nota del estudio preliminar sobre esta materia preparado por la Secretaría ¹,

1. *Pide* al Secretario General que presente a la Asamblea General, en su vigésimo primer período de sesiones, un amplio informe en el que figure lo siguiente:

a) Un estudio de la labor realizada en materia de unificación y armonización del derecho del comercio internacional;

b) Un análisis de los métodos y criterios adecuados para la unificación y armonización de las diversas materias, y en particular la cuestión de si ciertas materias se prestan más a la acción regional, a la acción interregional o a la mundial;

c) Consideración de los órganos de las Naciones Unidas y de otros organismos a los que podrían encomendarse funciones con miras a estimular la cooperación en la esfera del desarrollo del derecho del comercio internacional y a fomentar su unificación y armonización progresivas;

2. *Decide* inscribir en el programa provisional de su vigésimo primer período de sesiones un tema titulado « Desarrollo progresivo del derecho del comercio internacional ».

1404.ª sesión plenaria,
20 de diciembre de 1965.

¹ Véase *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo período de sesiones, Anexos, tema 92 del programa, documento A/C.6/L.572.*

B. Desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional: informe del Secretario General*

INDICE

	Párrafos
INTRODUCCIÓN	1-9
I. EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL	10-25
A. Concepto de « derecho mercantil internacional »	10-13
B. Técnicas jurídicas utilizadas para reducir los conflictos y divergencias	14-19
1. Opción entre las leyes aplicables	16
2. Armonización y unificación de leyes sustantivas	17-19
C. Evolución del derecho del comercio internacional	20-25
1. Semejanza	22-23

* *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo primer período de sesiones, Anexos, tema 88 del programa, documento A/6396.*

INDICE (continuación)

	<i>Párrafos</i>
2. Aplicación	24
3. Formulación	25
II. EXAMEN DE LA LABOR REALIZADA EN MATERIA DE ARMONIZACIÓN Y UNIFICACIÓN DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL	26-189
A. Organizaciones intergubernamentales	27-111
1. El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado	27-37
2. La Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado	38-49
3. La Sociedad de las Naciones	50-55
4. Las Naciones Unidas	56-100
a) Convención de 1958 sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras	57-60
b) Legislación sobre propiedad industrial	61-64
c) Comisiones Económicas Regionales de las Naciones Unidas	65-93
d) Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)	94-96
e) Centro de Desarrollo Industrial	97-100
5. Los organismos especializados de las Naciones Unidas	101-107
a) Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF)	101-102
b) Organización Consultiva Marítima Intergubernamental (OCMI)	103-104
c) Organización de Aviación Civil Internacional (OACI)	105-107
6. Oficinas Internacionales Reunidas para la Protección de la Propiedad Intelectual (BIRPI)	108-111
B. Organizaciones y agrupaciones intergubernamentales regionales	112-146
1. El Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAEM)	112-120
2. La Comunidad Económica Europea (CEE)	121-125
3. Asociación Europea de Libre Intercambio (AELI)	126-128
4. Los países de América Latina	129-134
5. El Consejo de Europa	135-139
6. Los países del Benelux	140-141
7. El Consejo Nórdico	142-144
8. La Organización de la Unidad Africana (OUA)	145
9. El Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano	146
C. Organizaciones no gubernamentales	147-183
1. La Cámara de Comercio Internacional (CCI)	147-166
2. El Comité Marítimo Internacional (CMI)	167-171
3. La Asociación Internacional de Ciencias Jurídicas	172-175
4. La Asociación de Derecho Internacional (ILA)	176-180
5. El Instituto de Derecho Internacional	181-183
D. Resumen: principales esferas de armonización y unificación	184-189
III. MÉTODOS, CRITERIOS Y TEMAS APROPIADOS PARA LA ARMONIZACIÓN Y UNIFICACIÓN PROGRESIVAS DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL	190-207
A. Métodos	190-195
B. Criterios	196-202
C. Temas apropiados	203-207
IV. FUNCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS EN LA ARMONIZACIÓN Y UNIFICACIÓN PROGRESIVAS DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL	208-235
A. Labor en materia de armonización y unificación del derecho mercantil internacional: realizaciones y lagunas	208-210
B. Medidas aconsejables para subsanar las lagunas actuales	211-212
C. Función de las Naciones Unidas	213-224
D. Creación de una comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional	225-234
E. Consecuencias financieras de la creación de una comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional	235

<i>Anexos</i>	<i>Página</i>
I. Datos adicionales sobre las actividades de las organizaciones interesadas en derecho comercial internacional	47
II. Datos adicionales sobre las actividades del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT).	47
III. UNIDROIT: Cuadro de actividades jurídicas incluidas en los programas de ciertas organizaciones internacionales al 1.º de enero de 1966	47

Introducción

1. Este informe se presenta en cumplimiento de la resolución 2102 (XX) aprobada por la Asamblea General el 20 de diciembre de 1965.

2. Con miras al desempeño de las funciones encomendadas en el párrafo 1 de la citada resolución, el Secretario General contrató los servicios del Profesor Clive M. Schmitthoff, del City of London College, autoridad de gran prestigio en derecho mercantil internacional, a fin de que preparase un estudio preliminar sobre la cuestión.

3. A base del estudio del Dr. Schmitthoff, el Secretario General preparó un proyecto de informe, que fue enviado a los siguientes expertos con el ruego de que formularan comentarios: Dra. Margarita Arguas (Argentina), Dr. Taslim O. Elias (Nigeria), Profesor Gyula Eörsi (Hungria), Profesor Willis L. Reese (Estados Unidos de América) y Profesor Mustafa Kamil Yasseen (Irak).

4. Los expertos consultados expresaron su conformidad con las conclusiones a que se llegaba en el proyecto de informe y con las sugerencias que en él se hacían. También formularon útiles observaciones y propuestas, que se han tenido en cuenta en la preparación de la presente versión definitiva del informe.

5. Durante el debate de este tema en la Sexta Comisión, se acordó que el Secretario General realizara «consultas de carácter oficioso con la Comisión de Derecho Internacional, otros órganos de las Naciones Unidas y con instituciones autónomas»¹. En consecuencia, se consultó a la Comisión de Derecho Internacional para determinar si se hallaba en posición de asumir nuevas funciones en la esfera del derecho mercantil internacional. El Secretario General ha sido informado de que la Comisión de Derecho Internacional, en vista de sus múltiples actividades y cometidos, y dado lo extenso de su programa, no cree oportuno hacerse responsable de esta nueva labor en la esfera del desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional.

6. En la preparación de este informe, la Oficina de Asuntos Jurídicos ha celebrado consultas con las dependencias de la Secretaría más directamente interesadas, a saber, el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, el Centro de Desarrollo Industrial, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), y las comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas. También ha efectuado consultas con los siguientes organismos especializados: Organización Consultiva Marítima Intergubernamental (OCMI), Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y

Organización de Aviación Civil Internacional (OACI); y con las siguientes instituciones: Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado, Cámara de Comercio Internacional (CCI) y Oficinas Internacionales Reunidas para la Protección de la Propiedad Intelectual (BIRPI).

7. El Secretario General desea hacer constar su agradecimiento por las útiles observaciones y sugerencias que ha recibido; algunas de estas sugerencias se han incorporado al informe. Aunque no es posible publicar todos los comentarios recibidos en el curso de estas consultas, algunas de las observaciones hechas por la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado y por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, por ser de carácter más general, se publican como adición al presente informe (A/6396/Add.1), a fin de ofrecer a la Asamblea General la mayor información posible.

8. El presente informe consta de cuatro capítulos. En el capítulo I se define el alcance del concepto de «derecho mercantil internacional» y las técnicas jurídicas utilizadas para reducir los conflictos y divergencias que surgen de las leyes de los diversos Estados en materias relacionadas con el comercio internacional. También comprende una breve reseña histórica de las distintas fases por las que ha pasado en su evolución el derecho mercantil internacional. El capítulo II está constituido por un examen general de la labor realizada por organizaciones y agrupaciones intergubernamentales y por organizaciones no gubernamentales en materia de armonización y unificación del derecho mercantil internacional y sobre temas directamente relacionados con éste. En el capítulo III se examinan los métodos utilizados en la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional y se estudian algunas de las ventajas e inconvenientes de la actuación a escalas mundiales, regional o de otro tipo. También se señalan temas que parecen prestarse a la unificación y armonización. En el capítulo IV se analizan los progresos alcanzados y las lagunas existentes en la labor realizada hasta la fecha en esta esfera, las medidas que sería aconsejable adoptar para subsanar esas lagunas y la función que podrían desempeñar las Naciones Unidas para promover el desarrollo progresivo del derecho relativo al comercio internacional. Por último, se examina en el informe la posibilidad de crear una comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional y se sugieren las funciones y cometidos de esa comisión y de su secretaría.

9. El informe contiene también tres anexos en los que se recogen datos adicionales sobre las actividades de las organizaciones interesadas en la materia y otras informaciones pertinentes.

¹ Véase *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo período de sesiones, Anexos*, tema 92 del programa, documento A/6206, párr. 18.

I. El derecho mercantil internacional

A. Concepto de « derecho mercantil internacional »

10. A los efectos de la resolución 2102 (XX) de la Asamblea General, y según se emplea en este informe, la expresión « derecho mercantil internacional » puede definirse como el conjunto de disposiciones que rigen aquellas relaciones comerciales de derecho privado que afectan a distintos países. Esta definición concuerda con el concepto de derecho mercantil internacional expuesto en el memorando explicativo del Representante Permanente de Hungría² y en la nota de la Secretaría presentada a la Asamblea General en su vigésimo período de sesiones, la cual enumeraba los siguientes ejemplos de materias comprendidas en el derecho mercantil internacional³:

- a) Venta internacional de mercaderías:
 - i) Conclusión de contratos,
 - ii) Acuerdos de representación,
 - iii) Acuerdos de exclusividad de ventas;
- b) Instrumentos negociables y créditos mercantiles bancarios;
- c) Leyes que rigen actividades comerciales relativas al comercio internacional;
- d) Seguros;
- e) Transportes:
 - i) Transporte de mercancías por mar,
 - ii) Transporte de mercancías por aire,
 - iii) Transporte de mercancías por carretera y ferrocarril,
 - iv) Transporte de mercancías por vías navegables interiores;
- f) Propiedad industrial y derecho de autor;
- g) Arbitraje comercial.

11. El presente informe no abarca las relaciones comerciales internacionales que son del ámbito del derecho público, como las que se refieren a la actitud y conducta de los Estados cuando regulan, en el ejercicio de su poder soberano, el desarrollo del comercio que afecta a sus territorios. Constituyen ejemplos de estas relaciones comerciales los tratados bilaterales de comercio o tratados multilaterales tales como el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GAAT) o el Tratado de Roma por el que se instituye la Comunidad Económica Europea. También quedan excluidos de los límites de este informe los convenios internacionales sobre productos básicos.

12. Por otra parte, se ha considerado que en la definición del derecho mercantil internacional quedan comprendidas las relaciones comerciales internacionales de derecho privado en que intervienen entidades oficiales y otros organismos públicos o, especialmente en los países de economía de planificación centralizada, las corporaciones de comercio exterior.

13. Otro campo comprendido en el concepto de derecho mercantil internacional es el de las convenciones que

² *Ibid.*, decimonoveno período de sesiones, Anexos, anexo N.º 2, documento A/5728.

³ *Ibid.*, vigésimo período de sesiones, Anexos, tema 92 del programa, documento A/C.6/L.572, párr. 3.

tienen por objeto la reglamentación de una materia de derecho mercantil internacional como la Convención de Bruselas de 1924 para la unificación de ciertas normas relativas a los conocimientos de embarque, la Convención de La Haya de 1964 relativa a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías (bienes muebles corporales), la Convención de La Haya de 1964 relativa a una ley uniforme sobre concertación de contratos de venta internacional de mercaderías (bienes muebles corporales), y la Convención de La Haya sobre la ley aplicable a las ventas internacionales de bienes muebles corporales, de 15 de junio de 1955.

B. Técnicas jurídicas utilizadas para reducir los conflictos y divergencias

14. Como se declara en el preámbulo de la resolución 2102 (XX) de la Asamblea General, « los conflictos y divergencias que surgen de las leyes de los diversos Estados en materias relacionadas con el comercio internacional constituyen un obstáculo al desarrollo del comercio mundial ».

15. A fin de reducir estos conflictos y divergencias se han seguido básicamente dos técnicas que, aunque diferentes, se complementan entre sí: la primera entraña una opción entre las leyes aplicables en derecho internacional privado, en tanto que la segunda persigue la unificación y armonización progresivas de las leyes sustantivas.

1. OPCIÓN ENTRE LAS LEYES APLICABLES

16. La primera técnica tiene por objeto establecer un régimen para resolver los conflictos de leyes, es decir, unas normas que señalen cuál de las leyes sustantivas en pugna es la aplicable en una transacción determinada y qué tribunal es el competente para conocer de un litigio dado. Se ha calificado esta técnica de método « clínico » encaminado a « encontrar la mejor solución posible del caso agudo planteado al tribunal »⁴. El Código Bustamante o *Código de Derecho Internacional Privado de 1928*, cuyo Libro Segundo se titula « Derecho mercantil internacional », constituye el intento de mayor envergadura realizado hasta la fecha con miras a señalar normas para los conflictos de leyes en la esfera del derecho mercantil internacional (véanse párrafos 129 y 130 *infra*). En los párrafos 38 a 49 *infra* se reseña la aportación hecha en esta materia por la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado.

2. ARMONIZACIÓN Y UNIFICACIÓN DE LEYES SUSTANTIVAS

17. El segundo de estos métodos, calificado de « preventivo », tiene por finalidad evitar los conflictos de leyes⁵. En los párrafos 27 a 37 *infra* se da cuenta de la

⁴ Véase Hilding Eek, *The Swedish Conflicts of Laws, La Haya, Nijhoff, 1965*, pág. 272.

⁵ Según el representante de China « si los países lograsen establecer reglas uniformes de derecho sustantivo, desaparecería el interés de las reglas de derecho internacional privado, puesto que éstas presuponían el mantenimiento de la integridad de las legislaciones internas y se limitan a atenuar los inconvenientes que de ellas resultan. Recordó también « la observación de Becket, según la cual el derecho internacional privado es, en cierto sentido, la antítesis de la unifi-

aportación hecha en esta esfera por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, que es la entidad que más directamente se ha especializado en la materia.

18. El método más eficaz de evitar los conflictos de leyes es, por supuesto, una reglamentación universalmente aceptada de una transacción dada. No puede haber conflictos de leyes cuando las distintas legislaciones internas aceptan una solución común. Así, antes de la Reforma, los conflictos de leyes sobre la validez y la disolución del matrimonio (tan frecuentes en la actualidad) brillaban prácticamente por su ausencia en la Europa occidental ya que en toda ella el derecho canónico se aceptaba universalmente.

19. De naturaleza análoga era el derecho mercantil medieval. En la estructura de la sociedad de la Edad Media, los comerciantes constituían una clase cosmopolita que desarrollaba sus actividades en los mercados, ferias y puertos de todos los países de Europa. Los usos mercantiles, aceptados universalmente, llegaron a ser instituciones jurídicas que todavía en la actualidad constituyen instrumentos normales del comercio internacional. Entre tales instituciones figuran la letra de cambio, el conocimiento de embarque, los seguros, la sociedad mercantil y los usos marítimos.

C. Evolución del derecho del comercio internacional

20. El derecho del comercio internacional ha pasado en su evolución por tres fases. En la primera fase surge la forma de *lex mercatoria* medieval, cuerpo de normas consuetudinarias universalmente aceptadas⁶. En la segunda se incorpora a la legislación interna de los diversos Estados nacionales que reemplazaron a la estratificación feudal de la sociedad medieval. Esta evolución culmina en Francia con la adopción del *Code de commerce* de 1807⁷, en Alemania con la promulgación del *Allgemeine Handelsgesetzbuch* de 1861⁸, y en Inglaterra con la incorporación de la *custom of merchants* en el *common law* por Lord Mansfield⁹. La tercera fase de esta evolución del derecho mercantil internacional es la contemporánea. Los usos mercantiles han originado también en este caso conceptos jurídicos ampliamente aceptados, especialmente términos comerciales tales como « f.o.b. » y « c.i.f. » y la institución del crédito mercantil bancario, al paso que las conven-

ciones internacionales han introducido cierta unificación en importantes ramas del derecho cambiario, del transporte marítimo, aéreo y terrestre, y del arbitraje, entre otras materias.

21. El derecho mercantil internacional presenta tres características en esta tercera fase de su evolución. En primer lugar, las normas del comercio internacional muestran una notable semejanza en todas las legislaciones nacionales. En segundo lugar, su aplicación en las diversas jurisdicciones internas se efectúa con el refrendo y autoridad de los órganos soberanos nacionales. En tercer lugar, su formulación la realizan organismos internacionales creados por los gobiernos o por entidades no oficiales. Estas tres características exigen un examen más detenido.

1. SEMEJANZA

22. La semejanza de las normas del comercio internacional trasciende la división del mundo entre países de empresa libre y países de economía centralmente planificada y entre los ordenamientos jurídicos de inspiración romana y los de los países de *common law* de tradición inglesa¹⁰. Como señala un erudito polaco, « las leyes que rigen el comercio exterior de los países de economía planificada no difieren en sus principios fundamentales de las que regulan tal materia en otros países, como Austria y Suiza. De ahí que los especialistas en derecho mercantil internacional de todos los países hayan descubierto sin dificultad que hablan una *lengua común* »¹¹.

23. La razón de esta semejanza universal en las normas que rigen el comercio internacional es que esta rama del derecho se basa en tres postulados fundamentales, a saber: primero, que, con sujeción a las limitaciones impuestas por las leyes nacionales, las partes son libres para contratar en las condiciones que convengan (principio de la autonomía de la voluntad de las partes); segundo, que, una vez que las partes han celebrado un contrato, éste debe cumplirse fielmente (*pacta sunt servanda*) y que sólo en circunstancias muy excepcionales la ley exime a una parte de dar cumplimiento a las obligaciones contraídas, por ejemplo en caso de probarse fuerza mayor o imposibilidad de ejecución, y tercero, que en el comercio internacional se recurre ampliamente al arbitraje para la solución de los litigios, y los fallos de los tribunales de arbitraje gozan de amplio reconocimiento internacional y, a menudo, pueden hacerse ejecutar en el extranjero.

2. APLICACIÓN

24. Se admite en general que el derecho moderno del comercio internacional no lo impone un legislador internacional ni se aplica *proprio vigore* en las jurisdicciones nacionales como parte del *ius gentium*. El derecho mercantil internacional se aplica en las jurisdicciones internas con el refrendo y la autoridad de los órganos soberanos

cación universal del derecho y su razón de ser es la existencia, en diferentes países, y a veces en los mismos países, de diferentes sistemas jurídicos... El proceso de codificación del derecho internacional privado y el de unificación del derecho privado están ambos destinados a favorecer el comercio internacional, siempre que estos dos procesos se desenvuelvan gradualmente y no persigan objetivos incompatibles». (Véase *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo período de sesiones, Sexta Comisión, 895.ª sesión*, párrs. 13 y 15).

⁶ Véase, por ejemplo, Gérard de Malynes, *Lex Mercatoria*, publicada por vez primera en 1636.

⁷ Precedido por la *Ordonnance sur le commerce* de Luis XIV, en 1673, y la *Ordonnance de la marine* de Colbert, en 1681.

⁸ Precedido por la *Allgemeine Wechselordnung* de 1848. El *Allgemeine Handelsgesetzbuch* de 1861 rige todavía en Austria: en Alemania fue sustituido por el *Handelsgesetzbuch* de 1897.

⁹ Véase T. F. T. Plucknett, *A Concise History of the Common Law*, 4.ª edición, Londres, Butterworth, 1948, pág. 332.

¹⁰ Véase Clive M. Schmitthoff, « The Law of International Trade, its Growth, Formulation and Operation », en *The Sources of the Law of International Trade*, editado por Clive M. Schmitthoff, Nueva York, Praeger, 1964, pág. 3.

¹¹ Véase Henryk Trammer, « The Law of Foreign Trade in the Legal Systems of the Countries of Planned Economy », *ibid.*, pág. 42.

nacionales¹². De ahí que el orden público de un Estado determinado pueda, en principio, rechazar o modificar una norma de derecho mercantil internacional. Se ha señalado que « en la aplicación de las normas del comercio internacional, el orden interno se halla suficientemente protegido por el orden público y, por consiguiente, no hay ninguna necesidad de restringir el alcance de su aplicación al invocar el requisito de la aplicación bilateral »¹³.

3. FORMULACIÓN

25. La formulación de normas reguladoras del comercio internacional por organismos internacionales « formulantes » constituye la característica más notable de la evolución moderna del derecho mercantil internacional. Algunos de esos organismos son órganos de las Naciones Unidas, como las Comisiones Económicas para Europa, Asia y el Lejano Oriente, América Latina y África. Otros son organizaciones intergubernamentales, como por ejemplo el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado, y el Consejo de Asistencia Económica Mutua. Finalmente, otros han sido constituidos por comerciantes, como la Cámara de Comercio Internacional y el Comité Marítimo Internacional, o por juristas internacionales, como la Asociación de Derecho Internacional. La labor de estas entidades y de otros organismos de formulación se reseña en el capítulo II del presente informe.

II. Examen de la labor realizada en materia de armonización y unificación del derecho mercantil internacional

26. En este capítulo se hace una breve reseña de las organizaciones y agrupaciones intergubernamentales y de las organizaciones no gubernamentales que han desarrollado actividades en esta esfera y se estudia su labor en la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional. A fin de ofrecer a la Asamblea General un cuadro amplio del tema, en algunos casos este análisis se ha hecho extensivo a actividades que, aunque quizás rigurosamente no deban incluirse en el estudio del derecho mercantil internacional, se hallan directamente relacionadas con éste.

A. Organizaciones intergubernamentales

I. EL INSTITUTO INTERNACIONAL PARA LA UNIFICACIÓN DEL DERECHO PRIVADO

27. El Instituto, conocido comúnmente por la sigla UNIDROIT, o como Instituto de Roma, tiene su sede en Roma y se creó en 1926 en virtud de un tratado multilateral concluido con el patrocinio de la Sociedad de las Naciones. Su constitución actual figura en el Estatuto de 15 de marzo de 1940, el que ha sido objeto de reformas en junio de 1957, en julio de 1958 y en diciembre de 1963. En el artículo 2 del Estatuto se estipula que el Instituto es

¹² Véase Clive M. Schmitthoff, « The Law of International Trade, its Growth, Formulation and Operation », *ibid.*, pág. 4.

¹³ Véase Aleksandar Goldstajn, « International Conventions and Standard Contracts as Means of Escaping from the Application of Municipal Law », *ibid.*, pág. 109.

un órgano internacional responsable ante los gobiernos participantes, y, según el artículo 5, la Asamblea General del Instituto estará integrada por sendos representantes de los gobiernos participantes. Los gobiernos, excepto el de Italia, están representados por sus representantes diplomáticos ante el Gobierno italiano, o sus delegados.

28. En la actualidad son miembros del Instituto los gobiernos de 43 países¹⁴. Los países miembros se distribuyen geográficamente como sigue: 24 de Europa, 11 de América Latina, 5 de Asia, 2 de África y 1 de América del Norte. Así pues, la mayoría de los miembros son países de economía de libre empresa. En la actualidad los países miembros europeos predominan numéricamente, pero el Instituto realiza esfuerzos destinados a ampliar su composición.

29. Se reconoce en general el gran valor de la obra del Instituto de Roma en la preparación de proyectos de convenciones. En el Anexo II se relacionan los temas que figuran en el programa actual de trabajo del Instituto y los temas sobre los que ha trabajado el Instituto en el pasado.

30. Los proyectos preparados por el Instituto han servido de base a instrumentos que se han aprobado en conferencias diplomáticas, en especial la Convención relativa a una ley uniforme sobre venta internacional de mercaderías (bienes muebles corporales) y la Convención relativa a una ley uniforme sobre concertación de contratos de venta internacional de mercaderías (bienes muebles corporales), que fueron concluidas en la Conferencia diplomática sobre la unificación del derecho relativo a la venta internacional de mercaderías, convocada por el Gobierno de los Países Bajos y celebrada en La Haya en abril de 1964, las que quedaron abiertas a la firma el 1.º de julio de 1964. De los 27 Estados que firmaron el Acta Final de la Conferencia, todos menos tres (Bulgaria, Hungría y Yugoslavia) son países de economía de libre empresa y, desde el punto de vista geográfico, 22 pertenecen a Europa, 3 a América Latina y del Norte y 2 a Asia. Todo Estado Miembro de las Naciones Unidas o de alguno de sus organismos especializados puede adquirir la calidad de parte en la Convención¹⁵.

¹⁴ Austria, Bélgica, Bolivia, Brasil, Bulgaria, Colombia, Cuba, Chile, Dinamarca, Ecuador, España, Estados Unidos de América, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, India, Irán, Israel, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Nicaragua, Nigeria, Noruega, Paquistán, Países Bajos, Paraguay, Portugal, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, República Árabe Unida, República Federal de Alemania, República de Irlanda, Rumania, San Marino, Santa Sede, Suecia, Suiza, Turquía, Uruguay, Venezuela, Yugoslavia.

¹⁵ Para análisis y comentarios sobre las Convenciones de La Haya véanse, por ejemplo, Philippe Kahn, « La Convention de la Haye du 1er juillet 1964 portant loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels » en *Revue Trimestrielle de Droit Commercial*, (París), vol. 16, 1964, pág. 45; John Honnold, « The Uniform Law for the International Sale of Goods: The Hague Convention of 1964 » en *Law and Contemporary Problems*, Durham, North Carolina, vol. 30, 1965, pág. 326; Harold Berman, « The Uniform Law on International Sale of Goods: A Constructive Critique », *ibid.*, pág. 354; Gunnar Lagergren, « The Uniform Law on Formation of Contracts for the International Sale of Goods », en *Journal of Business Law* (Londres), 1966, pág. 22; Ernst von Caemmerer, « Internationales Kaufrecht », en *Festschrift für Hans Carl Nipperdey...*, Munich, Beck 1955, pág. 211; André Tunc, *Commentary of The Hague Convention of 1 July 1964 on the International Sale of Goods and on the Formation of Sale*, La Haya, Ministerio de Justicia, 1966; Jorge Barrera Graf, *La reglamentación uniforme de las compraventas internacionales de mercaderías*, México, Universidad Nacional Autónoma, 1965.

31. La labor del Instituto de Roma en materia de codificación del derecho internacional relativo a la venta de mercaderías y cuestiones afines incluye también cuatro leyes uniformes que se hallan en preparación a saber: el proyecto de ley uniforme sobre las condiciones de validez del contrato de compraventa; el proyecto de ley uniforme sobre la protección del comprador buena fe de mercaderías (bienes muebles corporales); el proyecto de convención relativa a una ley uniforme sobre el contrato de comisión de venta o de compra de mercaderías (bienes muebles corporales) en las relaciones internacionales, y trabajos en curso sobre venta a crédito y locación-compra.

32. Es probable que en 1967 se examinen en conferencias diplomáticas varios proyectos de convenciones del Instituto de Roma relativos a cuestiones distintas de la venta de mercaderías, a saber: el proyecto de convención sobre el contrato de transporte internacional de viajeros y equipajes por carretera; el proyecto de convención sobre el contrato de transporte internacional combinado de mercaderías, y el proyecto de convención sobre el contrato de comisión de transporte internacional de mercaderías.

33. Algunos proyectos del Instituto de Roma, aunque no se han presentado directamente a conferencias diplomáticas, han servido de base a medidas patrocinadas por otros organismos internacionales. Por ejemplo, el proyecto de convención sobre el contrato de transporte internacional de mercaderías por carretera constituyó la base de la Convención sobre el contrato de transporte internacional de mercaderías por carretera (CMR), concluida en 1956 con los auspicios de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa, y el proyecto de ley uniforme sobre el seguro obligatorio de automovilistas constituyó la base de Tratado del Benelux, de 1955, sobre el seguro obligatorio de responsabilidad civil para vehículos automotores y de la Convención europea sobre el seguro obligatorio de automovilistas, concertada con los auspicios del Consejo de Europa.

34. Aparte de estas propuestas encaminadas a la unificación de determinadas materias de derecho privado, el Instituto de Roma estudia la forma de llevar adelante la tarea de unificación¹⁶. En particular, está preparando dos trabajos, uno sobre métodos de unificación y armonización del derecho y un estudio de medidas destinadas a garantizar la uniformidad de interpretación de las leyes uniformes.

35. El Instituto de Roma hace aparecer series de valiosas publicaciones. Las más importantes son:

a) *Unification of Law*. En este anuario se hace una reseña general de la labor en materia de unificación de derecho privado (proyectos y convenciones).

b) *Uniform Law Cases*. Esta revista trimestral contiene decisiones de tribunales nacionales relacionadas con convenciones y leyes uniformes. En particular, ha informado de asuntos importantes referentes a los siguientes instrumentos: Convención de Bruselas de 1924 sobre los conocimientos de embarque; Convenio de Varsovia de 1929 sobre transporte aéreo internacional; Convenciones de Ginebra de 1930 y 1931 sobre instrumentos negociables.

¹⁶ Véase Antonio Malintoppi, « The Uniformity of Interpretation of International Conventions on Uniform Laws and of Standard Contracts », en Schmitthoff, *op. cit.*, págs. 127 a 137.

c) Además, la Secretaría del Instituto prepara un *Tableau* o índice de las materias que son objeto de los programas de trabajo de las organizaciones que se ocupan de la unificación del derecho, con ocasión de las reuniones que de esas organizaciones patrocina el propio Instituto. Hasta ahora se han celebrado tres reuniones de este tipo, la primera en 1956, la segunda en 1959 y la más reciente en 1963¹⁷. Una lista de las organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales que participaron en la tercera reunión aparece en el anexo II.

36. El último de esos índices, puesto al día por el Instituto con fecha 1.º de enero de 1966, aparece en el anexo III.

37. Cabe señalar asimismo que en 1959 el Instituto de Roma concluyó un acuerdo con las Naciones Unidas para el intercambio de datos y documentación a fin de favorecer la cooperación y la coordinación en la materia. El acuerdo pertinente se concertó en cumplimiento de la resolución 678 (XXVI) del Consejo Económico y Social de 3 de julio de 1958.

2. LA CONFERENCIA DE LA HAYA SOBRE DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO

38. El origen de la Conferencia de La Haya cabe atribuirlo a la influencia del famoso jurista italiano Pasquale Mancini. Este presentó un informe¹⁸ en la segunda reunión del Instituto de Derecho Internacional, celebrada en Ginebra en 1874, en el que propugnaba un régimen unificado con miras a la decisión uniforme de los conflictos entre las diferentes legislaciones nacionales. La primera Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado fue convocada por el Gobierno de los Países Bajos y se celebró en 1893¹⁹. Al principio, las reuniones de la Conferencia se celebraban con una finalidad especial, pero ulteriormente se realizaron con cierta regularidad, aunque con largos intervalos. En su séptima reunión, celebrada en 1951, la Conferencia adoptó su actual Estatuto, que entró en vigor el 15 de julio de 1955 como tratado internacional multilateral²⁰.

39. Según el artículo 1 del Estatuto, la Conferencia tiene por objeto trabajar en pro de la unificación progresiva de las normas de derecho internacional privado. Su finalidad pues es completamente distinta de la del Instituto de Roma, que trata de unificar ciertas materias determinadas del derecho sustantivo de los diferentes países. El Estatuto prevé en su artículo 2 que los países que hayan participado en una o varias reuniones de la Conferencia y acepten el Estatuto serán miembros de la Conferencia. Podrán ser admitidos como miembros otros Estados por decisión de la mayoría de los miembros participantes.

¹⁷ Una reseña de la Tercera Reunión figura en *Unification of Law; Yearbook 1963*, Roma, Ediciones Unidroit, 1964.

¹⁸ Véase « Utilité de rendre obligatoires pour les Etats, sous la forme d'un ou de plusieurs traités internationaux, un certain nombre de règles générales du droit international privé, pour assurer la décision uniforme des conflits entre les différentes législations civiles et criminelles », en *Revue de droit international* (Paris), vol. 7, 1931, pág. 329.

¹⁹ La decisión de convocar esta primera Conferencia se debió en gran parte a la iniciativa de Tobias Asser, quien ulteriormente presidió las cuatro primeras Conferencias de La Haya (1893, 1894, 1900 y 1904).

²⁰ Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 220, 1955, N.º 2997, pág. 121.

Además de los dieciséis Estados que se hallaban presentes al adoptarse el Estatuto²¹, han adquirido la calidad de miembros de la Conferencia de La Haya los ocho siguientes: Checoslovaquia, Estados Unidos de América, Grecia, Irlanda, Israel, República Árabe Unida, Turquía y Yugoslavia. Hungría, Liechtenstein y Polonia han suscrito convenciones patrocinadas por la Conferencia o se han adherido a ellas, pero no son miembros. De los 24 Estados miembros, sólo dos (Checoslovaquia y Yugoslavia) tienen una economía de planificación centralizada. Veinte Estados son de Europa, dos de Asia, uno de África (República Árabe Unida) y uno de América del Norte (Estados Unidos de América). Ninguno de los países de América Latina es parte, acaso porque estos han adoptado sus propias disposiciones para la solución uniforme de los conflictos de leyes, las que figuran en los Tratados de Montevideo y en el Código Bustamante (véanse párrs. 129 a 134 *infra*).

40. El método de trabajo de la Conferencia consiste en preparar proyectos de convenciones para su adopción por los Estados miembros en las reuniones de la Conferencia. La Conferencia también fomenta la firma y ratificación de convenciones preparadas por ella y, en su caso, la incorporación de las disposiciones de esos instrumentos en las respectivas legislaciones nacionales de los Estados. Estas actividades distinguen a la Conferencia del Instituto de Roma y de otros organismos de formulación.

41. Mientras las primeras convenciones versan principalmente sobre el derecho de familia, algunas de las adoptadas en las reuniones séptima a décima tratan de unificar el régimen de los conflictos de leyes en materias de derecho mercantil internacional.

42. De las convenciones de La Haya sobre derecho mercantil internacional, la que ha tenido más éxito es la Convención sobre la ley aplicable a las ventas internacionales de bienes muebles corporales, de 15 de junio de 1955²². Esta Convención rige en lo que respecta a Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Italia y Noruega desde el 1.º de septiembre de 1964, y en lo que se refiere a Suecia desde el 6 de septiembre de 1964. Las cláusulas principales de la Convención se han resumido del modo siguiente por un autor inglés:

« El contrato de venta de mercaderías se rige por la legislación nacional del país que designan las partes. A falta de tal designación, el contrato se rige por la legislación nacional del país en que reside habitualmente el vendedor al tiempo de recibir el pedido. Si el pedido se recibe en una sucursal del vendedor, el contrato se rige por la legislación nacional del país en que está situada esa sucursal. No obstante, el contrato se rige por la legislación nacional del país en que reside habitualmente el comprador si el pedido lo ha recibido en ese país el vendedor o su agente »²³.

43. El régimen de conflictos de leyes en favor de la legislación sustantiva del país del vendedor se sanciona

²¹ Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, República Federal de Alemania, Suecia y Suiza.

²² Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 510, 1954, N.º 7411, pág. 147.

²³ Véase G. C. Cheshire, « International Contracts for the Sale of Goods », en *Journal of Business Law* (Londres), 1960, pág. 285.

también en el párrafo 74 de las condiciones generales de entrega de mercaderías, 1958, del Consejo de Asistencia Económica Mutua (véanse párrs. 115 a 120 *infra*) y en las cláusulas de arbitraje de las Condiciones generales de venta N.ºs 188, 574 y 730 de la Comisión Económica para Europa, de las Naciones Unidas (véanse párrs. 67 a 74 *infra*).

44. Cabe mencionar también la Convención de La Haya relativa al procedimiento civil, de 1.º de marzo de 1954²⁴, que es de interés para el comercio internacional en cuanto trata de la ejecución de obligaciones instada ante tribunales nacionales de las partes en litigio. Son Estados partes en la Convención Austria, Bélgica, Checoslovaquia, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Hungría, Italia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Polonia, República Federal de Alemania, Suecia, Suiza y Yugoslavia.

45. Otro instrumento patrocinado por la Conferencia de La Haya que ha entrado en vigor es la Convención para suprimir el requisito de legalización de los documentos públicos extranjeros²⁵. Esta Convención se concluyó el 5 de octubre de 1961; se aplica por Francia, por el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, por Yugoslavia desde el 24 de enero de 1965, por los Países Bajos desde el 8 de octubre de 1965 y por la República Federal de Alemania desde el 13 de febrero de 1966.

46. Otras convenciones en materia de derecho mercantil internacional patrocinadas por la Conferencia de La Haya, que no han entrado todavía en vigor, son la Convención sobre la ley aplicable a la transmisión de la propiedad en las ventas internacionales de bienes muebles corporales, de 15 de abril de 1958; la Convención sobre la jurisdicción de un tribunal aceptado de común acuerdo en las ventas internacionales de bienes muebles corporales, de 15 de abril de 1958; la Convención sobre el reconocimiento de la personalidad jurídica de compañías y asociaciones y de fundaciones extranjeras, de 1.º de junio de 1956; la Convención sobre la elección de tribunal, de 25 de noviembre de 1965; la Convención sobre el reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras en causas civiles y mercantiles, de 26 de abril de 1966.

47. La Conferencia ha concertado un acuerdo con el Consejo de Europa, en virtud del cual este último no se ocupará de la unificación del derecho internacional privado y remitirá a la Conferencia de La Haya todas las propuestas que se hagan en sus reuniones sobre la materia. El Consejo puede invitar a la Conferencia a que elabore una convención sobre un tema determinado. Tanto la Convención para suprimir el requisito de legalización de los documentos públicos extranjeros, de 5 de octubre de 1961, como el proyecto de convención sobre el reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras (Acta Final del 26 de abril de 1966) se han redactado por petición directa del Consejo de Europa.

48. Todas las actuaciones de la Conferencia y muchos de los documentos presentados por los gobiernos o redactados por la secretaría se publican en volúmenes que llevan el título de *Actes et Documents de la Conférence de La Haye de droit international privé, ...Session*.

²⁴ Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 286, 1958, N.º 4173, pág. 265.

²⁵ *Ibid.*, vol. 527, 1955, N.º 7625, pág. 189.

49. La Conferencia de La Haya ha concluido un acuerdo con las Naciones Unidas similar al que existe entre éstas y el Instituto de Roma, en el que se prevén la cooperación, la coordinación, y el intercambio de informaciones y documentación. Lo mismo que en el caso del Instituto de Roma, ese acuerdo se ha concertado en cumplimiento de la resolución 678 (XXVI) del Consejo Económico y Social, de 3 de julio de 1958.

3. LA SOCIEDAD DE LAS NACIONES

50. Las actividades de la Sociedad de las Naciones con respecto a la unificación del derecho mercantil internacional versaron principalmente sobre los instrumentos negociables y el arbitraje mercantil internacional. A continuación se hace referencia a varios de los instrumentos más importantes formulados bajo los auspicios de la Sociedad de las Naciones.

a) *Convenios de Ginebra de 1930 y 1931 sobre la unificación del derecho relativo a la letra de cambio y a los cheques*

51. El 7 de junio de 1930 se firmaron en Ginebra tres convenios sobre la unificación del derecho cambiario²⁶, y el 19 de marzo de 1931 se firmaron, también en Ginebra, otros tres convenios sobre la unificación del derecho relativo a los cheques²⁷. Los más importantes de estos convenios son el relativo al establecimiento de una ley uniforme sobre letras de cambio y pagarés, y el relativo al establecimiento de una ley uniforme sobre cheques. Los demás están destinados a regular los conflictos de leyes y las disposiciones de las legislaciones nacionales del timbre en materia de esos tipos de instrumentos negociables.

52. Los convenios de Ginebra han logrado una significativa unificación del derecho relativo a los instrumentos negociables. Las leyes uniformes sobre ambos tipos de instrumentos negociables se han incorporado a la legislación interna de dieciséis países, a saber, Alemania, Brasil, Dinamarca, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Italia, Japón, Mónaco, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, Suecia y Suiza. Además, Austria, Bélgica y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas han aceptado la ley uniforme sobre las letras de cambio solamente, y Nicaragua sólo ha introducido la ley uniforme sobre los cheques.

53. Los países pertenecientes al sistema del *common law* no participaron en esta unificación de derecho de los instrumentos negociables, y ninguno de ellos ha puesto en vigor en su territorio esas leyes uniformes.

b) *Protocolo de Ginebra de 1923 relativo a las cláusulas de arbitraje*²⁸ y *Convención de Ginebra de 1927 para la ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras*²⁹

54. El Protocolo trata del reconocimiento de los acuerdos de arbitraje; cada Estado contratante se obliga a

reconocer la validez de esos acuerdos entre partes sujetas a la jurisdicción de diferentes Estados contratantes. La Convención dispone que una sentencia arbitral dictada en virtud de un acuerdo de arbitraje previsto por el Protocolo se reconocerá como obligatoria y se hará cumplir en los territorios de los Estados contratantes, con sujeción a determinadas condiciones, incluida la de reciprocidad.

55. El Protocolo ha sido ratificado por cincuenta y tres países, y la Convención por cuarenta y cuatro. Estos dos instrumentos han servido de base para la aceptación del arbitraje internacional como método preferido para la solución de los litigios que surgen en las transacciones mercantiles internacionales.

4. LAS NACIONES UNIDAS

56. Las Naciones Unidas han desarrollado actividades en esta esfera, tanto a escala mundial como regional. Las más importantes actividades de tipo mundial han versado sobre el arbitraje mercantil internacional, la legislación sobre propiedad industrial y el comercio de tránsito de los países sin litoral. Las actividades a escala regional se han llevado a cabo por las comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas y se han referido especialmente a la unificación de documentos mercantiles internacionales, a los contratos internacionales y al arbitraje mercantil.

a) *Convención de 1958 sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras*³⁰

57. La creciente intensificación del comercio internacional y la necesidad paralela de establecer medios de arbitraje hicieron que la comunidad mercantil internacional considerase insuficientes los acuerdos de Ginebra. Para atender a esta situación, y por iniciativa de la Cámara de Comercio Internacional, el Consejo Económico y Social decidió convocar una conferencia diplomática para concluir una nueva convención.

58. La Convención adoptada en dicha Conferencia el 10 de junio de 1958 tiene por objeto reemplazar a los acuerdos de Ginebra y, al mismo tiempo, hacer más eficaz el reconocimiento internacional de las cláusulas de arbitraje y el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras³¹.

59. La Convención de las Naciones Unidas representa un claro progreso sobre los acuerdos de Ginebra en cuanto facilita en grado considerable la ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras. En primer lugar, suprime, en principio, el requisito de la reciprocidad, aunque un Estado puede declarar que aplicará la Convención a las sentencias dictadas en el territorio de otro Estado contratante únicamente (párrafo 3 del artículo I). En segundo lugar, suprime el requisito del doble exequátur, que en muchos países

²⁶ Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 330, 1959, N.º 4739, pág. 3.

²⁶ Sociedad de las Naciones, *Treaty Series*, vol. CXLIII, 1933-1934, N.º 3313, pág. 257; N.º 3314, pág. 317 y N.º 3315, pág. 337.

²⁷ *Ibid.*, vol. CXLIII, 1933-1934, N.º 3301, pág. 7, N.º 3316, pág. 355 y N.º 3317, pág. 407.

²⁸ *Ibid.*, vol. XXVII, 1924, N.º 678, pág. 157.

²⁹ *Ibid.*, vol. XCII, 1929-1930, N.º 2096, pág. 301.

³¹ Para un análisis y comentarios de la Convención, véanse p.e. Paolo Contini, «International Commercial Arbitration — The United Nations Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards» en *American Journal of Comparative Law* (Ann Arbor), 1959, vol. 8, pág. 283; Samuel Pizar «The United Nations Convention on Foreign Arbitral Awards», en *Journal of Business Law* (Londres), 1959, pág. 219.

constituye un grave obstáculo para la ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras (inciso e del párrafo I del artículo V). En tercer lugar, para el reconocimiento de un acuerdo de arbitraje o para la ejecución de una sentencia arbitral ya no es necesario que las partes estén sujetas a la jurisdicción de Estados contratantes diferentes (párrafo I del artículo I y párrafo 1 del artículo II).

60. La Convención de las Naciones Unidas entró en vigor el 7 de junio de 1959. Son partes ya en ella los treinta y un Estados que se indican en el anexo I.

b) *Legislación sobre propiedad industrial*

61. La Asamblea General de las Naciones Unidas se ha venido ocupando desde 1961 del problema del papel que puede desempeñar la legislación sobre propiedad industrial en la tarea de facilitar la transmisión a los países en desarrollo de conocimientos tecnológicos y empresariales, patentados o no. En su decimosexto período de sesiones, la Asamblea General aprobó la resolución 1713 (XVI), sobre « La función de las patentes en la transmisión de la tecnología a los países insuficientemente desarrollados », en la que pedía al Secretario General que estudiara diversos problemas, con inclusión concreta de los efectos de las patentes en la economía de los países en desarrollo, la legislación de patentes en determinados países desarrollados y en desarrollo, las características de la legislación sobre las patentes de los países en desarrollo, a la luz de los objetivos del desarrollo económico.

62. En el estudio, que fue preparado por la Subdirección Fiscal y Financiera del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales en cumplimiento de la citada resolución³², se hace una reseña completa de las principales características de las leyes nacionales sobre patentes y del sistema internacional de patentes y un análisis detallado de las repercusiones económicas de la implantación de la legislación de patentes en los países en desarrollo. Se subraya, entre otras cosas, que una legislación de patentes convenientemente adaptada es fundamental para que el sistema de patentes redunde en provecho del desarrollo económico y el progreso industrial de los países en desarrollo.

63. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo recomendó que los organismos internacionales competentes « exploren las posibilidades de adaptación de las leyes relativas a la transferencia de la tecnología industrial a los países en desarrollo, incluida la posibilidad de concertar los convenios internacionales pertinentes en la materia » (recomendación A.IV.26 de 15 de junio de 1964). El Consejo Económico y Social, a su vez, adoptó una postura similar al pedir concretamente al Secretario General « que estudie las posibilidades de adaptar la legislación relativa a la transferencia de la tecnología industrial a los países en desarrollo, en general y en colaboración con los órganos internacionales competentes, entre ellos los de las Naciones Unidas y la Oficina de la Unión Internacional para la Protección de la Propiedad Industrial » (resolución 1013 (XXXVII) de 27 de julio de 1964).

64. En cumplimiento de lo anterior, representantes del Secretario General cooperan con las Oficinas Internacionales Reunidas para la Protección de la Propiedad Intelectual (BIRPI) (véanse párrafos 108 a 111 *infra*) en la preparación de proyectos de leyes modelo sobre la materia. La primera de esas leyes, la Ley modelo para los países en desarrollo sobre invenciones³³ incorpora la mayoría de las recomendaciones sustantivas del Secretario General acerca de los siguientes problemas principales: licencias obligatorias y explotación de las patentes, revisión por los gobiernos de los acuerdos internacionales sobre licencias, y aplicación de la legislación sobre propiedad industrial³⁴.

c) *Comisiones Económicas Regionales de las Naciones Unidas*

65. Las Comisiones Económicas Regionales de las Naciones Unidas, creadas en virtud de resoluciones del Consejo Económico y Social, tienen por función contribuir a elevar el nivel de la actividad económica en sus respectivas regiones y reforzar las relaciones económicas tanto entre los países de cada región como entre las distintas regiones.

i) *Comisión Económica para Europa (CEPE)*

66. Las actividades de la Comisión Económica para Europa en el desarrollo del derecho internacional mercantil se han centrado, sobre todo, en los contratos mercantiles internacionales y en el arbitraje comercial. En la mayoría de los casos, tales actividades han sido iniciadas por el Comité de Fomento del Comercio. Además de esas actividades relacionadas con los contratos internacionales y el arbitraje comercial, la CEPE se ha esforzado, a través de su Comité de Transportes Interiores, por simplificar y unificar los documentos de exportación y se ha ocupado de los problemas de seguros y reaseguros, del comercio de maquinaria y equipo, del mejoramiento de los acuerdos de pago y de otros temas. Asimismo, la CEPE patrocina consultas periódicas de expertos sobre temas del comercio entre países europeos, especialmente entre el Este y el Oeste de Europa.

a. *Las Condiciones generales de venta y las fórmulas de contrato tipo de la CEPE*

67. Desde fines del siglo XIX han surgido en muchos centros comerciales europeos asociaciones mercantiles que se han ocupado, sobre todo, del comercio internacional de mercaderías. Este fenómeno ha sido particularmente acusado en el Reino Unido, en donde hoy operan organizaciones poderosas como la Timber Trade Federation of the United Kingdom, la London Corn Trade Association, la Incorporated Oil Seed Association (Londres) y otras muchas. La mayoría de estas asociaciones mercantiles han ideado sus propias fórmulas contractuales tipo. Existe « un número sorprendentemente elevado de fórmulas contractuales en el mercado que, no sólo se diferencian según la clase de comercio, sino también según los distintos países. Los posibles usuarios se encuentran a menudo ante unas posibilidades de elección de fórmulas contrac-

³² *La función de las patentes en la transmisión de la tecnología a los países en desarrollo* (publicación de las Naciones Unidas: N.º de venta: 65.II.B.1).

³³ BIRPI, publicación 801 E), Ginebra, 1965.

³⁴ Véase nota del Secretario General de las Naciones Unidas, documento E/4078, anexo A.

tuales desconcertantemente variadas. Además, tropiezan también con el hecho de que casi todos esos instrumentos se refieren exclusivamente a un ordenamiento jurídico determinado y han sido redactados teniendo sólo en cuenta tal ordenamiento, concretamente, el del país de la asociación u organización mercantiles que los han redactado»³⁵. En un esfuerzo por superar esas circunstancias, la CEPE ha elaborado y difundido las Condiciones generales de venta y las Fórmulas de contrato tipo. Es de esperar que, con el transcurso del tiempo, éstas reemplacen a las múltiples fórmulas contractuales elaboradas por las asociaciones mercantiles. En el anexo I figura una lista de las fórmulas elaboradas por la CEPE. Entre las más importantes se encuentran las siguientes: Condiciones generales para el suministro en la exportación de materiales de equipo, fórmula N.º 188 (marzo de 1953), Condiciones generales para el suministro y el montaje de materiales de equipo en la importación y en la exportación, fórmula N.º 188A (marzo de 1957), Condiciones generales para el suministro en la exportación de materiales de equipo, fórmula N.º 574 (diciembre de 1955), Condiciones generales para el suministro y el montaje de materiales de equipo en la importación y en la exportación, fórmula N.º 574A (marzo de 1957), Condiciones generales de venta en la importación y en la exportación de bienes de consumo duraderos y de otros productos de las industrias mecánicas fabricados en serie, fórmula N.º 730 (marzo de 1961).

68. Es de observar que cabe elegir entre las fórmulas 574 y 574A y las fórmulas 188 y 188A. Estas últimas se utilizan cuando ambas partes residen en países con economías de libre empresa y las primeras cuando una o ambas partes son corporaciones de comercio exterior de países con economía centralmente planificada³⁶. En cambio, se ha adoptado la fórmula 730 para su uso en toda clase de transacciones, independientemente del carácter económico del país en que residan las partes contratantes.

69. Las Condiciones generales de venta de la CEPE han sido redactadas por grupos de trabajo compuestos de hombres de negocios. Desde 1951 han figurado en esos grupos de trabajo representantes de casi todos los países europeos, comprendidos tanto los de economía de libre empresa como los de planificación económica centralizada. Muchas asociaciones mercantiles nacionales han prestado su apoyo y asistencia a la Comisión en esta labor. Así, cuando se prepararon las Fórmulas de contratos tipo para la venta de cereales por vía marítima, se recibieron más de 80 fórmulas nacionales, de las cuales 50 habían sido redactadas por la London Corn Trade Association³⁷.

70. La utilización de las Condiciones generales de venta y de las Fórmulas de contrato tipo patrocinadas por la Comisión es voluntaria. Esta característica la comparten con las fórmulas de la Cámara de Comercio Internacional (véanse párrs. 147 a 166 *infra*).

71. Hay que observar dos aspectos del trabajo de la Comisión. En primer lugar, las Condiciones generales de

la Comisión constituyen una proyección en el plano internacional de la labor realizada por las asociaciones mercantiles en el plano nacional. En segundo lugar, algunos de los contratos de las asociaciones mercantiles favorecerían, indudablemente, a los vendedores o a los compradores, según predominaran los intereses de unos u otros en tales asociaciones. Esta nota desapareció cuando las fórmulas fueron estudiadas por grupos de trabajo compuestos de abastecedores y consumidores y aprobadas, eventualmente, por la Comisión.

72. Desde el punto de vista del desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional, la característica más importante de las Condiciones generales es que, como ha dicho un autor, « hacen un tanto redundante referirse a ordenamiento jurídico nacional »³⁸. En resumen, las Condiciones generales se proponen brindar una regulación tan completa de los derechos y obligaciones de las partes contratantes que la necesidad de hacer referencia a un sistema jurídico nacional sólo se producirá en circunstancias excepcionales. Aunque acaso sea imposible redactar un contrato que estipule todos los aspectos, vale la pena observar que las fórmulas de la CEPE intentan, por lo menos, conseguir tal objetivo.

73. Es demasiado pronto para poder decir si las cláusulas tipo patrocinadas por la CEPE encontrarán una aceptación tan amplia en la comunidad mercantil internacional como las fórmulas de la Cámara de Comercio Internacional, aunque, hasta ahora, los resultados parecen ser alentadores. Se han vendido más de un millón de copias de las distintas condiciones de la CEPE para el suministro de material de equipo. Las asociaciones mercantiles nacionales las han utilizado en sus propias fórmulas de contrato tipo y se han traducido a diversos idiomas no oficiales, entre ellos al alemán, español, italiano, portugués, turco y varios idiomas escandinavos. (Los idiomas oficiales son el francés y el inglés y, en algunas fórmulas, el ruso.)

74. La CEPE va a publicar en breve, a modo de « Prefacio a las Condiciones generales de venta y Fórmulas de contrato tipo », unas explicaciones detalladas sobre la aplicación práctica de esas Condiciones y Fórmulas tipo.

b. *La Convención europea sobre arbitraje comercial internacional*

75. La CEPE tomó a su cargo la preparación de esta Convención, que fue firmada el 21 de abril de 1961 y entró en vigor el 7 de enero de 1964³⁹. De los dieciocho Estados signatarios, once la han ratificado, a saber: Austria, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, República Federal de Alemania, RSS de Bielorrusia, RSS de Ucrania, Rumania, Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y Yugoslavia. De estos once países, nueve son de planificación económica centralizada y dos de economía de libre empresa. Además, Alto Volta y Cuba se han adherido a la Convención. Las siete ratificaciones pendientes son de países con economías de libre empresa. Además de los dieciocho Estados signatarios, los siguientes Estados han nombrado « autoridades de designación »

³⁵ Véase Peter Benjamin, « The ECE General Conditions of Sale and Standard Forms of Contract » en *Journal of Business Law* (Londres), 1961, pág. 119.

³⁶ Para las diferencias entre ambas series de fórmulas, véase « East-West Trade and UN ECE Conditions », en *Journal of Business Law* (Londres), 1965, pág. 100.

³⁷ Véase Peter Benjamin, *op. cit.*, pág. 123.

³⁸ *Ibid.*, pág. 116.

³⁹ Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 484, 1963-1964, N.º 7041, pág. 349.

para los fines de las normas de arbitraje, de enero de 1966, dictadas en virtud de la Convención: Irlanda, Países Bajos, Reino Unido, Suecia y Suiza.

76. La Convención persigue fines distintos de los de la Convención de las Naciones Unidas sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras, de 10 de junio de 1958 (véanse párrs. 57 a 60 *supra*). La Convención europea sobre arbitraje comercial internacional tiene un doble objeto: por un lado, resolver el problema de la designación de árbitros en los casos en que las partes en un convenio de arbitraje no lleguen a ponerse de acuerdo sobre su elección, problema que resulta especialmente difícil si esas partes residen en países de distinta estructura económica, y, en segundo lugar, facilitar el recurso de arbitraje comercial, independientemente de la estructura económica de los países donde las partes residen ⁴⁰.

77. La Convención, al igual que las Condiciones generales de venta patrocinadas por la CEPE, tiene pues, entre otras finalidades, la de reducir algunos de los obstáculos que se oponen a la corriente comercial entre los países de economía de libre empresa y los países de planificación centralizada.

78. Una innovación útil introducida por la Convención es el establecimiento del Comité Especial previsto en su artículo IV, al que puede recurrir el demandante si el demandado no coopera en la designación del árbitro. Ese Comité Especial está compuesto de tres miembros elegidos por cuatro años. Uno de dichos miembros es elegido por las cámaras de comercio de los países en donde existen comités nacionales de la Cámara de Comercio Internacional y otro por las cámaras de comercio de los países en donde no existen tales comités nacionales. El tercer miembro, que lo preside, es elegido por un término de dos años por las cámaras de comercio del primer grupo de países, y, en el período siguiente de dos años, por las cámaras de comercio del segundo grupo. Esta es la única institución de arbitraje común a los países de libre empresa y de economía centralmente planificada.

79. La Convención ha quedado complementada con el Reglamento de arbitraje de la Comisión Económica para Europa, de enero de 1966 ⁴¹.

ii) Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente (CEPALO)

80. La Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente viene ocupándose, desde hace varios años, del arbitraje comercial internacional. Por ejemplo, la secretaria de la CEPALO y la Oficina de Asuntos Jurídicos de las Naciones Unidas terminaron en 1958 un estudio sobre la legislación y los medios de arbitraje en algunos países de la región de la CEPALO.

81. En 1962, se creó un Centro para el fomento del arbitraje comercial como parte de la secretaria de la CEPALO, en Bangkok. Este Centro, que coopera con la Oficina de Asuntos Jurídicos y con expertos comerciales

y corresponsales nacionales designados por los Estados miembros, promueve una utilización más amplia del arbitraje comercial y la creación y mejora de instituciones y medios de arbitraje en la región.

82. Cabe hacer mención de la Conferencia de la CEPALO sobre arbitraje comercial internacional, celebrada en Bangkok en enero de 1966. La Conferencia recomendó que se preparara un Reglamento de la CEPALO sobre arbitraje comercial internacional y se señalara a la atención de las Cámaras de comercio, asociaciones jurídicas y financieras, universidades y otros organismos pertinentes de la región de la CEPALO. Ese Reglamento ha sido ya preparado conforme a las bases aprobadas por la Conferencia y se publicará en breve.

83. La Conferencia consideró también conveniente que el Centro de la CEPALO, en consulta con los gobiernos, los corresponsales nacionales del Centro y otras instituciones competentes, preparara y mantuviera al día listas separadas de árbitros y de autoridades encargadas de designarlos. En otra de sus recomendaciones, la Conferencia se ocupó de la difusión de cláusulas tipo de arbitraje. La Conferencia llegó a un acuerdo también sobre ciertas normas de conciliación que podrían servir de guía a las partes que desearan recurrir a tal procedimiento para la solución de sus litigios. La Conferencia recomendó que el Centro de la CEPALO adoptara dichas normas y las difundiera por toda la región, del mismo modo que el Reglamento sobre arbitraje. La Conferencia propuso también que el Centro de la CEPALO invitara a las principales cámaras de comercio de la región, por conducto de sus respectivos gobiernos, a constituir grupos de hombres de negocios que estuvieran dispuestos a formar parte de comités de conciliación siempre que las partes lo pidieran.

84. Las recomendaciones de la Conferencia fueron aprobadas por el Comité de Comercio de la CEPALO y, posteriormente, por la propia Comisión, en su 22.º período de sesiones anual, celebrado en Nueva Delhi.

85. Se ha sugerido al Comité de Comercio que la CEPALO inicie proyectos encaminados a uniformar las condiciones generales de venta de determinados productos y a simplificar los documentos de exportación ⁴², análogos a los emprendidos por la Comisión Económica para Europa. La CEPALO está realizando también un estudio de las leyes y reglamentos de administración aduanera de los países de la región, con miras a promover conceptos uniformes y procedimientos eficaces y ha redactado un Código de procedimientos aduaneros recomendados por la CEPALO.

iii) Comisión Económica para América Latina (CEPAL)

86. Las actividades de la Comisión Económica para América Latina en materia de comercio han estado directamente relacionadas con esfuerzos a largo plazo hacia una mayor integración económica de la región. A este respecto, la secretaria de la CEPAL proporciona servicios de asesoramiento a los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), creada el 2 de junio de 1961 en virtud de lo estipulado

⁴⁰ Véase David A. Godwin Sarre, « European Commercial Arbitration », en *Journal of Business Law* (Londres), 1961, pág. 352.

⁴¹ Publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 66.II.E/Mim. 4.

⁴² Véase documento E/CN.11/721, párr. 54.

en el Tratado de Montevideo de 18 de febrero de 1960. Los estudios realizados por la secretaría comprenden investigaciones para la simplificación y normalización de los procedimientos, la documentación y la nomenclatura aduaneros.

87. El Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano de la CEPAL se ha esforzado por conseguir una ratificación y cumplimiento más amplios del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, concertado el 13 de diciembre de 1960⁴³, por el que se creó el Mercado Común Centroamericano. En relación con ello, el Comité ha iniciado estudios sobre la equiparación de los aranceles aduaneros y el establecimiento de una legislación aduanera común.

88. Además, la CEPAL ha realizado estudios sobre los aspectos jurídicos del aprovechamiento de los ríos y lagos internacionales, y sobre la relación de intercambio y su influencia en el ritmo de desarrollo económico de la región, así como sobre el establecimiento de un arancel aduanero común, y ha patrocinado seminarios sobre coordinación de administración aduanera.

89. Con respecto al transporte marítimo, la CEPAL ha realizado investigaciones sobre la posibilidad de uniformar los conocimientos de embarque y otros documentos.

iv) Comisión Económica para Africa (CEPA)

90. La Comisión Económica para Africa tiene por función promover la acción de los Estados africanos encaminada al desarrollo económico y social de la región y reforzar las relaciones económicas de los países de ésta, tanto entre sí como con los demás Estados. Para ello, emprende estudios y difunde información sobre los problemas y el desarrollo económicos de la región y contribuye a formular normas para intensificar el progreso económico, incluido el del comercio.

91. La Secretaría de la Comisión ha reunido datos acerca del comercio africano interior y sus posibilidades, así como acerca de las medidas pertinentes para estimularlo. Se han llevado a cabo estudios sobre los acuerdos comerciales regionales, especialmente sobre la agrupación comercial de la Europa occidental y su impacto sobre el comercio africano, y sobre el comercio de los países africanos con los Estados de planificación económica centralizada. La CEPA publica también sus estudios de las tendencias actuales del comercio y el desarrollo africanos en el *Boletín Económico para Africa*. En el actual programa de trabajo de la CEPA figuran estudios sobre las legislaciones nacionales relativas al comercio y materias afines, como los seguros y la inversión, que permitirán llegar a conclusiones sobre las medidas necesarias para la armonización de tales legislaciones, especialmente en el plano subregional. En relación con los proyectos citados, la Comisión favorece la adopción por los países miembros de la CEPA de la nomenclatura aduanera de Bruselas⁴⁴.

⁴³ Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 455, 1963, N.º 6543, pág. 3.

⁴⁴ La nomenclatura para la clasificación de mercancías en los aranceles de aduanas fue preparada por el Consejo de Cooperación Aduanera, organización intergubernamental creada en Bruselas el 15 de diciembre de 1950. La nomenclatura de Bruselas ha sido adoptada por 75 países.

92. En relación con la resolución 140 (VII) de la Comisión, sobre la coordinación de los incentivos y la legislación industriales, la CEPA revisa la legislación y las prácticas con respecto a los incentivos para la inversión y el desarrollo industrial y ha estudiado la cuestión de su armonización entre los Estados miembros. Además, se han iniciado estudios sobre la armonización de la legislación relativa al transporte marítimo y sobre las bases constitucionales y jurídicas de las instituciones y corporaciones autónomas públicas. También se ha llegado a acuerdos entre la Comisión y la CEPE en los que se prevé la asistencia a los Estados africanos en relación con la simplificación y unificación de los documentos de exportación.

93. En cooperación con el GATT, la CEPA patrocina cursos anuales de política comercial para los africanos de habla francesa e inglesa. También ofrece servicios de asesoramiento y organiza cursos y seminarios especializados sobre administración aduanera. Indudablemente, el establecimiento, con ayuda de la Comisión de un mecanismo intergubernamental para la cooperación económica en el plano subregional, y los intensivos estudios subregionales que la CEPA realiza, especialmente en materia de industria, agricultura y transportes, serán de útil ayuda para una posible participación futura de los países africanos en los esfuerzos orientados al desarrollo del derecho mercantil internacional.

d) Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)

94. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo fue creada en 1964 por la resolución 1995 (XIX) de la Asamblea General, con carácter de órgano de ésta. La Conferencia se compone de los Estados que son Miembros de las Naciones Unidas o miembros de los organismos especializados o del Organismo Internacional de Energía Atómica. En la resolución se establece que la Conferencia se reunirá cada tres años y que, entre sus periodos de sesiones, la Junta de Comercio y Desarrollo, como órgano permanente de aquélla, desempeñará sus funciones.

95. La UNCTAD se ha ocupado de varios problemas particulares en la esfera del comercio internacional. La Convención sobre el comercio de tránsito de los Estados sin litoral⁴⁵ fue adoptada en Nueva York el 8 de julio de 1965 por la Conferencia de plenipotenciarios convocada al efecto por las Naciones Unidas conforme a una recomendación de la UNCTAD. En el preámbulo de la Convención se reafirman los ocho principios aprobados por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Las disposiciones sustantivas de la Convención versan, entre otras cuestiones, sobre la libertad de tránsito para el tráfico en tránsito; los medios de transporte; la facilitación del tráfico en tránsito por vías mutuamente aceptables, y la no discriminación en el tráfico en tránsito, derechos aduaneros e impuestos especiales de tránsito; las zonas francas u otras facilidades aduaneras; el almacenamiento de las mercancías en tránsito, y el arreglo de controversias. La Convención,

⁴⁵ Véase documento TD/B/18.

que no ha entrado aún en vigor, ha recibido las adhesiones de Malawi, Mongolia, Niger y Nigeria.

96. La Conferencia de Plenipotenciarios aprobó también dos resoluciones. En la primera de ellas, la Conferencia pedía a la Organización Consultiva Marítima Intergubernamental que adoptara medidas para hacer más expedito el comercio de tránsito de los países sin litoral, de conformidad con lo dispuesto en la Convención para facilitar el tráfico marítimo internacional concertada en Londres en 1965 (véase párr. 103 *infra*). En la otra resolución, la Conferencia recomendaba que los órganos de las Naciones Unidas prestaran asistencia tanto a los Estados sin litoral como a los Estados de tránsito, para fomentar el comercio de tránsito.

e) Centro de Desarrollo Industrial

97. Las funciones del Centro de Desarrollo Industrial son, entre otras, promover y coordinar las actividades de las organizaciones del sistema de las Naciones Unidas en materia de industrialización y llevar a cabo investigaciones y preparar estudios en tal esfera.

98. A este respecto, deben mencionarse algunos proyectos del programa de trabajo del Centro que son aquí de interés. Entre ellos se encuentra un estudio de los problemas de la armonización de los incentivos fiscales para la industria dentro del marco de la cooperación e integración regional, y las investigaciones sobre el papel de los organismos nacionales de exportación en el fomento de la exportación de mercancías manufacturadas.

99. También se están haciendo investigaciones para clasificar las industrias desde los puntos de vista correlativos de la sustitución de las importaciones y del fomento de las exportaciones.

100. Otro proyecto importante que el Centro emprenderá en 1967 es el de una colección legislativa sobre la industria, que permitirá tener una perspectiva mundial de las leyes y reglamentos industriales. El objeto principal de la publicación de esa colección es permitir que los países en desarrollo aprovechen la experiencia de otros países cuando redacten sus leyes industriales o modifiquen las vigentes. La colección abarcará todos los distintos aspectos de la legislación industrial, tales como leyes y reglamentos sobre patentes, normas y especificaciones, requisitos para licencias de explotación de fábricas, emplazamientos industriales, trazado y estructura de fábricas, incentivos para la inversión, inspección, regulación de las importaciones, marcas registradas, régimen fiscal, formación profesional, modalidades de organización y registro, utilización de maquinaria y equipo, prevención de accidentes e higiene del trabajo en las industrias.

5. LOS ORGANISMOS ESPECIALIZADOS DE LAS NACIONES UNIDAS

a) Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF)

101. Conforme a la resolución 214, aprobada por la Junta de Gobernadores del Banco, el 10 de septiembre de 1964, los Directores ejecutivos de éste elaboraron el

Convenio sobre arreglo de diferencias relativas a inversiones entre Estados y nacionales de otros Estados. La presentación del Convenio a los gobiernos miembros del Banco fue aprobada por los Directores ejecutivos el 18 de marzo de 1965. Aunque, generalmente, las diferencias relativas a inversiones se resuelven por vía judicial o arbitral u otros procedimientos previstos en las leyes del país donde se hace la inversión, la experiencia ha demostrado que, en muchos casos, tanto los Estados como los inversionistas prefieren un organismo internacional para la solución de sus diferencias. En consecuencia, el Convenio prevé, entre otras cosas, la creación de un Centro internacional de arreglo de diferencias relativas a inversiones que «tendrá por objeto facilitar la sumisión de las diferencias relativas a inversiones entre Estados Contratantes y nacionales de otros Estados Contratantes a un procedimiento de conciliación y arbitraje» (párrafo 2 del artículo 1). El Centro, aunque no se dedicará de por sí a actividades de conciliación o del arbitraje, proporcionará facilidades a las comisiones de conciliación y tribunales de arbitraje que se creen de conformidad con el Convenio. Son órganos del Centro un Consejo Administrativo, compuesto de sendos representantes de los Estados Contratantes, y un Secretariado. El Centro debe mantener una Lista de conciliadores y una Lista de árbitros, de entre los cuales las partes en una controversia pueden elegir los miembros del Tribunal o comisión a que la misma va a ser sometida. La jurisdicción del Centro en materia de conciliación y arbitraje depende del consentimiento dado por escrito por las partes y se extiende «a las diferencias de naturaleza jurídica que surjan directamente de una inversión» (párrafo 1 del artículo 25), entre un Estado contratante o una subdivisión política de un Estado contratante y un nacional de otro Estado contratante, ya sea persona natural o jurídica. Si lo desean, los Estados contratantes pueden notificar con anticipación al Centro la clase o clases de diferencias que aceptarían someter, o no, al Centro. El artículo 53 establece que los laudos arbitrales dictados en virtud del Convenio son obligatorios para las partes y no podrán ser objeto de apelación ni de cualquier otro recurso, excepto en los casos previstos en aquél. Tales recursos son el de revisión (artículo 51) y el de anulación (artículo 52). Las partes pueden pedir también al tribunal que dicte un laudo complementario o que aclare el sentido de un laudo.

102. El Convenio está abierto a la firma de los Estados miembros del BIRF y de cualquier otro Estado que sea parte en el Estatuto de la Corte Internacional de Justicia. Entrará en vigor 30 días después de la fecha del depósito del vigésimo instrumento de ratificación, aceptación o aprobación. Hasta ahora, ha sido firmado por cuarenta y cuatro Estados y ratificado por los siguientes países: Congo (Brazzaville), Costa de Marfil, Estados Unidos de América, Gabón, Ghana, Mauritania, Nigeria, República Centroafricana, Túnez y Uganda.

b) Organización Consultiva Marítima Intergubernamental (OCMI)

103. Una Conferencia de plenipotenciarios, reunida en Londres con los auspicios de la OCMI, aprobó la Convención para facilitar el tráfico marítimo internacional,

que quedó abierta a la firma el 9 de abril de 1965 (véase también párr. 96 *supra*). La Convención prevé, entre otras disposiciones, una serie de mediadas encaminadas a unificar y simplificar las formalidades exigidas a los navieros, tripulantes y pasajeros por los Estados de partida, estadía y destino de los buques.

104. Además, la OCMI ha realizado estudios sobre una serie de temas interesantes para el transporte comercial y ha emprendido trabajos sobre un sistema universal de arqueo de buques que tiene por objeto simplificar y armonizar los métodos existentes para medir el tonelaje de los barcos.

c) Organización de Aviación Civil Internacional (OACI)

105. Esta Organización ha patrocinado gran número de convenciones de derecho aeronáutico, entre ellas un Protocolo (firmado en La Haya el 28 de septiembre de 1955)⁴⁶, que modifica el Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional firmado en Varsovia el 12 de octubre de 1929. Este Protocolo, que entró en vigor el 1.º de agosto de 1963 y del que son partes treinta y tres Estados, tiene por objeto poner al día y modificar algunas disposiciones del Convenio de Varsovia de 1929 que, a su vez, tuvo por finalidad principal unificar las normas de derecho privado relativas a la responsabilidad del transportista en el transporte aéreo internacional y a la carta de porte aéreo.

106. Además, la OACI ha patrocinado también el Convenio, complementario del Convenio de Varsovia, para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional realizado por quien no sea el transportista contractual⁴⁷, firmado en Guadalajara (México) el 18 de septiembre de 1961. El Convenio, que entró en vigor el 1.º de mayo de 1964, hace extensiva la aplicación de algunas disposiciones del Convenio de Varsovia a los casos en que el transporte aéreo se efectúa de hecho por una persona que no ha sido parte en el contrato de transporte.

107. Asimismo, dentro del marco del Convenio de aviación civil internacional, concertado en Chicago en 1944⁴⁸, la OACI ha iniciado un programa de facilitación destinado a simplificar y unificar los trámites, entre otros, los relativos a la carga y equipaje de las aeronaves que lleguen a aeropuertos internacionales o salgan de ellos.

6. OFICINAS INTERNACIONALES REUNIDAS PARA LA PROTECCIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL (BIRPI)

108. Las Oficinas Internacionales Reunidas para la Protección de la Propiedad Intelectual, fundadas en 1893, constituyen la organización permanente que vela por el cumplimiento de siete convenciones o acuerdos intergubernamentales. Al adherirse a esas convenciones y acuerdos relativos a la propiedad intelectual, los Estados contratantes contraen obligaciones jurídicas y administrativas encaminadas a asegurar y hacer más amplia la protección de la propiedad intelectual. La propiedad

intelectual comprende tanto la propiedad industrial (patentes, marcas registradas, etc.) como el derecho de autor (obras literarias y artísticas). Son miembros de las BIRPI países de economía de libre empresa y de planificación económica centralizada, y países de distintos grados de desarrollo.

109. El actual programa de las BIRPI se concentra, en gran medida, sobre la extensión territorial de las dos uniones principales: la Unión de París para la Protección de la Propiedad Industrial (setenta y cuatro Estados miembros) y la Unión de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas (cincuenta y cinco Estados miembros). Las BIRPI se dedican también a la preparación de leyes modelo conforme con los principios de las convenciones.

110. En el anexo III figura una descripción de la labor de las BIRPI y de las convenciones de cuya aplicación se ocupan.

111. En virtud de un acuerdo de trabajo concertado en 1964 con las Naciones Unidas, las BIRPI cooperan con éstas y con varios de los organismos de su sistema, en cumplimiento de diversas resoluciones encaminadas a facilitar la transmisión de la tecnología a los países en desarrollo.

B. Organizaciones y agrupaciones intergubernamentales regionales

1. EL CONSEJO DE ASISTENCIA ECONÓMICA MUTUA (CAEM)

112. El Consejo de Asistencia Económica Mutua fue establecido el 25 de enero de 1949. Actualmente forman parte del Consejo Albania, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Mongolia, Polonia, República Democrática Alemana, Rumania y la URSS. En palabras de un autor polaco, el Consejo tiene por objeto « proporcionar un marco para el intercambio sistemático de información, la cooperación económica, la ayuda mutua en materia técnica y científica y el intercambio de materias primas, productos alimenticios, maquinaria y equipo »⁴⁹. En 1959 se aprobó una nueva Carta del Consejo⁵⁰, que a su vez fue reformada en julio de 1962, al añadirse a la organización del Consejo un Comité Ejecutivo.

113. En el preámbulo de la Carta del Consejo, los miembros fundadores manifiestan hallarse resueltos a seguir desarrollando una cooperación económica en todos los aspectos, basada en la aplicación sistemática de la división socialista del trabajo en el plano internacional y en interés de la construcción del socialismo y el comunismo en sus países... »⁵¹.

114. Desde un principio se ha considerado el comercio exterior entre los países miembros del CAEM como un medio importante de integración económica y coordinación de los planes estatales nacionales. A fin de promover el comercio exterior en una forma planificada, los

⁴⁶ Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 478, 1963, N.º 6943, pág. 371.

⁴⁷ *Ibid.*, vol. 500, 1964, N.º 6305, pág. 31.

⁴⁸ *Ibid.*, vol. 15, 1948, N.º 102, pág. 295.

⁴⁹ Véase K. Grzybowski, *The Socialist Commonwealth of Nations, Organizations and Institutions*, New Haven, Yale University Press, 1964, pág. 67.

⁵⁰ Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 368, 1950, N.º 5245, pág. 253.

⁵¹ *Ibid.*, pág. 264.

países miembros del CAEM han concertado tratados comerciales bilaterales en los que se estipulan las clases y cantidades de mercaderías que han de ser objeto de intercambio, el modo de pago y, en un protocolo, las llamadas « condiciones generales de entrega de mercaderías ». La aplicación de estos tratados comerciales ha quedado a cargo de corporaciones responsables del comercio exterior de los países interesados, las que celebran los contratos acostumbrados de exportación e importación. Se ha dicho que los tratados comerciales bilaterales entre los países miembros brindan « el marco general »⁵² dentro del cual las corporaciones de comercio exterior de esos países llevan a cabo sus actividades de intercambio mutuo.

115. Por recomendación del Comité de Comercio Exterior del Consejo, se concluyó un acuerdo multilateral, conocido con el nombre de Condiciones generales de entrega de mercaderías entre organizaciones de comercio exterior de los países miembros del Consejo de Asistencia Económica Mutua, 1958⁵³. Estas condiciones generales sustituyeron a 28 acuerdos bilaterales de condiciones de entrega, que figuraban como protocolos de los tratados bilaterales de comercio concertados entre los países miembros del Consejo.

116. Las Condiciones generales de entrega de 1958 han adquirido fuerza de ley en las jurisdicciones internas de todos los países miembros del CAEM. Se ha dicho que las Condiciones generales « son obligatorias y, al concertar un contrato, una empresa sólo puede apartarse de ellas cuando tal derogación se justifica por el carácter especial de las mercaderías o por un elemento especial de su entrega »⁵⁴.

117. Las Condiciones generales, al igual que los « Incoterms de 1953 » publicados por la Cámara de Comercio Internacional (véanse párrafos 161 a 166 *infra*), dan una interpretación de las estipulaciones comerciales acostumbradas. Definen los términos « franco sobre vagón », « Puesto sobre vagón », « franco frontera », « f.o.b. » « c.i.f. » « costo y flete », « transporte aéreo gratuito », « entrega gratuita ». Con todo, las Condiciones generales tienen mayor alcance que los « Incoterms » puesto que constituyen un código completo de las normas mercantiles de exportación. En ellas se regula la transmisión de la propiedad de las mercaderías vendidas, la asunción de los riesgos, la entrega de las mercaderías; el pago del precio por conductos bancarios en virtud de créditos comerciales o instrucciones de cobro, y las medidas usuales de seguro y transporte.

118. Las Condiciones generales brindan una codificación clara y práctica de los usos internacionales del comercio en la medida en que afectan a los países miembros del CAEM.

119. Cabe mencionar someramente asimismo otras actividades del Consejo de Asistencia Económica Mutua. En diciembre de 1962 se introdujo un régimen de cuentas multilaterales en el comercio de los países miembros, que permite el libre movimiento de los saldos entre las diversas

cuentas, y el 22 de octubre de 1963 los gobiernos de los países miembros firmaron un Acuerdo sobre pagos multilaterales y compensación en rublos convertibles, del que forma parte integrante el estatuto del Banco Internacional de Cooperación Económica⁵⁵.

120. La contribución del Consejo de Asistencia Económica Mutua al desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional se hace patente sobre todo en la preparación y aplicación de las Condiciones generales de entrega de mercaderías. Aunque su utilidad práctica está limitada a los países miembros del Consejo, han servido para demostrar que las técnicas comerciales de los países de economía centralmente planificada no difieren esencialmente de las de los países con economía de libre empresa.

2. LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA (CEE)

121. El Tratado de Roma de 25 de marzo de 1957⁵⁶, por el que se instituye la Comunidad Económica Europea, es un tratado internacional del cual son partes Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y República Federal de Alemania. Además de los países europeos Grecia y Turquía, los diecinueve Estados africanos siguientes son países asociados: Alto Volta, Burundi, Camerún, Congo (Brazzaville), Congo (República Democrática del), Costa de Marfil, Chad, Dahomey, Gabón, Madagascar, Malí, Mauritania, Níger, Nigeria, República Centroafricana, Rwanda, Senegal, Somalia y Togo.

122. El Tratado de Roma dispone en su artículo 100 que « el Consejo, actuando por unanimidad a propuesta de la Comisión, dictará instrucciones dirigidas al acercamiento de las disposiciones legislativas y administrativas de los Estados miembros que puedan afectar de manera directa el establecimiento o el funcionamiento del Mercado Común ». En el artículo 220 se estipula que « los Estados miembros iniciarán entre ellos, cuando sea necesario, negociaciones a fin de garantizar, en favor de sus ciudadanos... la eliminación de la doble imposición fiscal en el interior de la Comunidad; el reconocimiento recíproco de sociedades... el mantenimiento de su personalidad jurídica, en caso de traslado del domicilio social de un país a otro, y la posibilidad de fusión de sociedades sometidas a legislaciones nacionales distintas la simplificación de las formalidades a las que estén sometidos el recíproco reconocimiento y la recíproca ejecución de las decisiones judiciales y las sentencias arbitrales ».

123. Las medidas sugeridas o preparadas en prosecución de tales disposiciones se agrupan en dos categorías: instrucciones del Consejo de la Comunidad Económica Europea y proyectos de convenciones entre los Estados miembros (véase anexo I *infra*).

124. Las instrucciones sugeridas o preparadas por el Consejo pueden agruparse bajo tres epígrafes: en primer lugar, las encaminadas a la unificación, en los Estados miembros de las normas técnicas sobre aditivos para productos alimenticios, productos farmacéuticos, vehículos automotores, tractores agrícolas, herramientas

⁵² Véase Trajan Ionasco y Ion Nestor, « The Limits of Party Autonomy » en Schmitthoff, *op. cit.*, pág. 170.

⁵³ Véase Viktor Knapp « The Function, Organization and Activities of Foreign Trade Corporations in the European Socialist Countries », en Schmitthoff, *op. cit.*, pág. 68.

⁵⁴ *Ibid.*

⁵⁵ Véase K. Grzybowski, *op. cit.*, pág. 106; véase también I. Vajda, « Linking East and West », en *The Times* (Londres), 4 de marzo de 1966.

⁵⁶ Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 298, 1958, N.º 4300, pág. 3.

industriales, instrumentos de medición, aparatos electrodomésticos y metales preciosos; en segundo lugar, la Comisión ha propuesto al Consejo un proyecto de instrucciones relativas a la armonización del derecho de sociedades, en el que se sugieren disposiciones uniformes para la revelación de informaciones, la validez de los actos de los consejeros y la anulabilidad de sociedades; se prepara actualmente otros proyectos relativos al derecho de sociedades; en tercer lugar, la Comisión va a enviar al Consejo en breve un proyecto de instrucciones sobre seguros, encaminado a coordinar las normas nacionales sobre las condiciones financieras y la fiscalización administrativa de las compañías aseguradoras.

125. Se hallan en preparación proyectos de convenciones entre los Estados miembros a base del artículo 220 del Tratado de Roma, sobre las materias siguientes: patentes europeas; reconocimiento de sociedades y personas jurídicas; y reconocimiento y ejecución de sentencias judiciales dictadas en asuntos civiles y comerciales en otros países miembros.

3. ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE INTERCAMBIO (AELI)

126. La Convención por la que se instituye la Asociación Europea de Libre Intercambio fue concertada en Estocolmo el 4 de enero de 1960⁵⁷. Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Reino Unido, Suecia y Suiza son Estados miembros de la Asociación⁵⁸, entre cuyos objetivos figura fomentar la expansión de las actividades económicas y contribuir al desarrollo y expansión del comercio mundial y a la eliminación progresiva de las barreras que lo obstaculizan. El Consejo de la AELI, en su calidad de órgano rector, tiene la prerrogativa de adoptar decisiones que son obligatorias para los Estados miembros (párrafo 4 del artículo 32), así como recomendaciones no obligatorias sobre asuntos de su competencia. En un esfuerzo para armonizar las prácticas en el comercio internacional entre los Estados miembros, el Consejo ha expedido ciertas instrucciones que conviene citar aquí, a saber: la decisión N.º 4/1960, relativa a los documentos acreditativos del lugar de origen de las mercaderías y piezas de recambio de artículos mecánicos que son objeto de reexportación; la decisión N.º 7/1960, relativa al origen de los materiales almacenados antes de julio de 1960; y la decisión N.º 16/1960, sobre los documentos acreditativos del lugar de origen de envíos de pequeño valor.

127. Además, la AELI ha constituido un Grupo de Trabajo sobre prácticas comerciales restrictivas, encargado de examinar los efectos que éstas producen en el comercio internacional. En el curso de su labor, el Grupo de Trabajo ha realizado un estudio general de las legislaciones y prácticas nacionales en la materia.

128. También se han realizado estudios sobre las leyes y los reglamentos administrativos nacionales en relación

con las restricciones al establecimiento y funcionamiento en los países miembros de la AELI de empresas comerciales por nacionales de otros países de la AELI, a fin de determinar si bastan las disposiciones del párrafo 1 del artículo 16 de la Convención de Estocolmo relativa a este aspecto de la cooperación económica internacional.

4. LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

129. En los países de América Latina se ha progresado considerablemente en la unificación de las normas que rigen los conflictos de leyes. Además, ha habido otras actividades que caen dentro del ámbito del presente informe, especialmente en las esferas del arbitraje comercial internacional, la venta internacional de bienes muebles corporales y la armonización y unificación del derecho mercantil internacional dentro del marco de la integración económica regional.

a) Unificación de las normas que rigen los conflictos de leyes

130. Los Tratados de Montevideo, de 12 de febrero de 1889, que prevenían la unificación de las normas sobre conflictos de leyes en la esfera del derecho civil y mercantil, todavía están en vigor en lo que respecta a Bolivia, Colombia y Perú. Los otros tres países signatarios — Argentina, Paraguay y Uruguay — se han retirado de ellos. En la segunda reunión del Segundo Congreso Sudamericano de Derecho Internacional Privado (marzo de 1940), se hizo una revisión de los Tratados de 1889. Entre los tratados aprobados por ese Congreso el 19 de marzo de 1940, como parte de dicha revisión, deben mencionarse el Tratado de Derecho Comercial Marítimo Internacional, el Tratado de Derecho Procesal Internacional, el Tratado de Derecho Comercial Terrestre Internacional, y el Tratado de Derecho Civil Internacional. Estos tratados se encuentran en vigor con respecto a Argentina, Paraguay y Uruguay. En la Sexta Conferencia Internacional Americana, celebrada en La Habana en 1928, se firmó la Convención de Derecho Internacional Privado (20 de febrero de 1928), que llevaba como anexo un Código de Derecho Internacional Privado. La Conferencia acordó que este Código se denominara oficialmente «Código Bustamante» en homenaje a su insigne autor. Se ha dicho de este instrumento que constituye «la codificación más importante, actualmente en vigor, de las normas que rigen los conflictos de leyes»⁵⁹. El Código Bustamante ha sido aceptado por los quince países de América del Sur y Central que siguen, aunque algunos lo hayan hecho con reservas: Bolivia, Brasil, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Nicaragua, Panamá, República Dominicana y Venezuela. El Código establece normas de conflicto de leyes sobre una serie de materias, incluidas las siguientes relacionadas con el derecho mercantil internacional: comerciantes, compañías mercantiles, comisión mercantil, depósito y préstamo mercantiles, transporte terrestre, contratos de seguro, contrato y letra de cambio y efectos mercantiles análogos, falsedad, robo, hurto o extravío de documentos

⁵⁷ *Ibid.*, vol. 370, 1960, N.º 5266, pág. 3.

⁵⁸ Finlandia ha concluido un acuerdo de asociación con la AELI (27 de marzo de 1961). Este acuerdo se extendió a Liechtenstein mediante un Protocolo concertado entre los Estados miembros de la AELI y Finlandia, por una parte, y Liechtenstein, por la otra (27 de marzo de 1961). *Ibid.*, vol. 420, 1962, N.º 6043, pág. 109.

⁵⁹ Véase G. A. L. Droz, «L'harmonisation des règles de conflits de lois et de juridictions dans les groupes régionaux d'Etats», en *Rapports généraux au VIe Congrès international de droit comparé* (Hamburgo, 30 de julio a 4 de agosto de 1962), pág. 399.

de crédito y efectos al portador, buques y aeronaves, y contratos especiales del comercio marítimo y aéreo. En una reunión celebrada en San Salvador en 1965, el Consejo Interamericano de Jurisconsultos de la Organización de los Estados Americanos propuso que el Consejo de la OEA convocase una Conferencia en 1967 para la revisión del Código Bustamante.

b) Arbitraje comercial internacional

i) La Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial

131. La Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial, organización no gubernamental, fue creada en septiembre de 1934 a petición del Consejo Directivo de la Unión Panamericana, a raíz de la resolución XLI de la Séptima Conferencia Internacional de los Estados Americanos, con el propósito de crear un sistema interamericano de arbitraje comercial. Los objetivos de la Comisión, cuya sede radica en Nueva York, son: primero, la creación de medios de arbitraje en cada uno de los países americanos, a cuyo efecto la Comisión ha designado en varios países latinoamericanos unos comités nacionales encargados de organizar grupos de árbitros y de aplicar las normas uniformes de la Comisión; segundo, la modificación de las leyes de arbitraje con objeto de facilitar la realización de arbitrajes y asegurar la ejecución de los acuerdos y laudos arbitrales; tercero, la familiarización de los hombres de negocios de los países americanos con el procedimiento arbitral y con sus ventajas para los exportadores e importadores del mundo comercial interamericano y cuarto, el arbitraje o arreglo de las diferencias o controversias suscitadas en el comercio interamericano.

ii) Proyecto de ley uniforme interamericana sobre arbitraje comercial

132. El Consejo Interamericano de Jurisconsultos aprobó en su Tercera Reunión, celebrada en la ciudad de México en 1956, un proyecto de ley uniforme interamericana sobre arbitraje comercial (resolución VIII) que se basaba en los estudios realizados por el Comité Jurídico Interamericano⁶⁰. En dicha resolución, el Consejo de Jurisconsultos recomendó que los Estados Americanos adoptaran en su legislación, en la medida de lo posible y de conformidad con sus procedimientos constitucionales, el citado proyecto de ley uniforme en la forma que considerasen conveniente dentro de sus varias jurisdicciones⁶¹.

c) Venta internacional de bienes muebles corporales

133. En su Quinta Reunión, el Consejo Interamericano de Jurisconsultos, después de examinar su proyecto de convención sobre la ley uniforme de venta internacional de bienes muebles corporales preparado por el Comité Jurídico⁶², recomendó a dicho Comité que revisara su

⁶⁰ *Ley uniforme sobre arbitraje comercial internacional, Segundo Proyecto*, documento CIJ-20-A. Unión Panamericana, Washington, D.C., 1955.

⁶¹ *Acta Final de la Tercera Reunión del Consejo Interamericano de Jurisconsultos*, documento CIJ-29. Unión Panamericana, Washington, D.C., 1956.

⁶² *Proyecto de convención sobre la ley uniforme de venta internacional de bienes muebles corporales*, documento CIJ-46. Unión Panamericana, Washington, D.C., 1960.

proyecto y que orientara sus trabajos en el sentido de redactar un proyecto de ley uniforme que considerase los problemas del intercambio internacional en el sentido más amplio posible. El Comité debería tomar en consideración las declaraciones y propuestas hechas en la Quinta Reunión del Consejo Interamericano de Jurisconsultos, así como las Convenciones adoptadas por la Conferencia Diplomática sobre la unificación del derecho que rige la venta internacional de mercaderías, celebrada en La Haya en abril de 1964. Este tema está en el programa de la reunión del Comité Jurídico Interamericano que se deberá iniciar el 10 de julio de 1967.

d) Otras actividades

134. Bajo los auspicios del Instituto Interamericano de Estudios Jurídicos Internacionales, organización no gubernamental radicada en Washington, se han llevado a cabo otras actividades en materia de armonización y unificación del derecho mercantil internacional. Comprenden éstas dos seminarios celebrados en 1964 y 1965 con el fin de fomentar la investigación y los estudios sobre aspectos jurídicos de la integración económica tales como el derecho mercantil, los transportes, las compañías comerciales y los instrumentos negociables, los seguros, las patentes y las marcas.

5. EL CONSEJO DE EUROPA

135. El Consejo de Europa fue creado en 1949 por el Estatuto del Consejo de Europa⁶³. Actualmente son miembros de él los dieciocho países siguientes: Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, Malta, Noruega, Países Bajos, Reino Unido, República Federal de Alemania, Suecia, Suiza y Turquía.

136. El Consejo de Europa ha patrocinado las siguientes convenciones en la esfera del derecho mercantil internacional.

Convenciones relativas a las patentes: Convención relativa a las formalidades prescritas para las solicitudes patentes⁶⁴, la que entró en vigor el 1.º de julio de 1955; Convención europea sobre la clasificación internacional de patentes de invención⁶⁵, la que entró en vigor el 1.º de agosto de 1955; Convención sobre la unificación de determinados elementos jurídicos de las patentes de invención, que no ha entrado todavía en vigor.

Convenciones relativas al arbitraje: Acuerdo de 17 de diciembre de 1962⁶⁶, relativo a la aplicación de la Convención europea sobre arbitraje comercial internacional, la que entró en vigor el 7 de enero de 1965; Convención europea que prevé una ley uniforme sobre arbitraje, y que todavía no ha entrado en vigor.

Convención relativa a los hoteleros: Convención europea sobre la responsabilidad de los hoteleros por los efectos de sus huéspedes, que todavía no ha entrado en vigor.

⁶³ Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 87, 1951, N.º 1168, pág. 103.

⁶⁴ *Ibid.*, vol. 218, N.º 2952, pág. 27.

⁶⁵ *Ibid.*, vol. 218, 1955, N.º 2953, pág. 51.

⁶⁶ *Ibid.*, vol. 523, 1965, N.º 7555, pág. 93.

Convenciones relativas a sociedades: La Convención europea de establecimiento de sociedades ha sido abierta a la firma el 20 de enero de 1966 y no se halla aún en vigor.

137. En 1965 el Comité Europeo de Cooperación Jurídica estableció, bajo los auspicios del Consejo de Europa el texto de un proyecto de convención sobre las obligaciones en moneda extranjera, que quedará abierto a la firma de los gobiernos miembros en un futuro próximo.

138. Se realizan también estudios sobre las sociedades de responsabilidad limitada y el Comité acometerá en breve el estudio de la venta de muebles corporales.

139. Actualmente el Comité examina otras materias que pueden conducir a la conclusión de instrumentos sobre: el lugar de pago de obligaciones en moneda extranjera; un proyecto de convención europea sobre información acerca del derecho extranjero, en el cual se estipulará la creación de un órgano destinado a suministrar datos sobre las leyes civiles y mercantiles vigentes en los territorios de las partes contratantes; extravío o robo de títulos al portador; reconocimiento y ejecución en un Estado contratante de las sentencias arbitrales dictadas en otro Estado contratante.

6. LOS PAÍSES DEL BENELUX

140. Los tres países del Benelux, es decir, Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos han establecido la Comisión del Benelux encargada de estudiar la unificación del derecho privado.

141. La labor de unificación realizada por la Comisión se ha traducido en la adopción de tres medidas. El 11 de mayo de 1951 los tres países firmaron un Tratado relativo a una ley uniforme sobre derecho internacional privado. El objetivo de la ley uniforme es establecer un régimen único para la solución de los conflictos de leyes. Sólo Luxemburgo ha ratificado el Tratado. En segundo lugar, la Comisión ha preparado un tratado sobre la competencia judicial, la quiebra, y la validez y ejecución de sentencias judiciales y arbitrales y escrituras públicas. En tercer lugar, se concertó el 19 de marzo de 1962 una Convención del Benelux sobre marcas registradas, pero la misma no ha entrado todavía en vigor.

7. EL CONSEJO NÓRDICO

142. En 1952 se instituyó el Consejo Nórdico por los Gobiernos de Dinamarca, Islandia, Noruega y Suecia. Finlandia se adhirió al Estatuto del Consejo en 1955.

143. Los países del Consejo Nórdico han adoptado leyes uniformes sobre la letra de cambio y la venta de mercaderías. Además, han adoptado leyes uniformes sobre contratos, comisionistas de comercio y ventas condicionales. La ley sobre ventas condicionales ha sido promulgada en Dinamarca, Noruega y Suecia. En 1960 y 1961 se promulgaron en Dinamarca, Finlandia y Noruega y Suecia leyes esencialmente uniformes sobre el derecho de autor, inclusive el derecho de autor de fotografías. Entre 1959 y 1961 Dinamarca, Suecia y Noruega promulgaron leyes uniformes sobre marcas registradas. Actualmente se halla en preparación un estudio de medi-

das legislativas uniformes sobre derecho de sociedades, quiebra, competencia ilícita, patentes, marcas comerciales, ejecución de sentencias y otros temas.

144. Los países escandinavos han concertado además varias convenciones internacionales para la solución de los problemas planteados por los conflictos de leyes. Cabe mencionar al respecto la Convención relativa al reconocimiento y a la ejecución de sentencias (1932)⁶⁷ y la relativa a la quiebra (1933)⁶⁸.

8. LA ORGANIZACIÓN DE LA UNIDAD AFRICANA (OUA)

145. Desde su constitución, el 25 de mayo de 1963, la Organización de la Unidad Africana ha prestado atención a los problemas del comercio y del transporte entre sus Estados miembros. Estudios preliminares tales como el efectuado por la secretaría de la OUA sobre el posible establecimiento de una Zona africana de libre comercio han servido de base al trabajo de varios grupos de expertos encargados de examinar los problemas de cooperación e integración económicas. Más recientemente, la Comisión de Transportes y Comunicaciones de la OUA ha examinado métodos posibles de armonización y coordinación de los sistemas nacionales y regionales de transporte por tierra, agua y aire.

9. EL COMITÉ JURÍDICO CONSULTIVO ASIÁTICO-AFRICANO

146. El Comité, instituido en Nueva Delhi en 1956 como organización intergubernamental compuesta de juristas que actúan a título consultivo, se dedica, entre otras cosas, al estudio de los problemas que le remiten los países miembros. Ha formulado recomendaciones sobre la elaboración de unas normas de tipo relativas al reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras en causas civiles (Bagdad, 1965) y a la inmunidad de los Estados en lo que respecta, a las transacciones comerciales de carácter privado (El Cairo, 1958), y ha efectuado estudios sobre la doble imposición y sobre leyes relativas a compras y ventas internacionales.

C. Organizaciones no gubernamentales

1. LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL (CCI)

147. La Cámara de Comercio Internacional se fundó en 1919. Puede decirse que sus orígenes se remontan a una reunión del Congreso Internacional de Cámaras de Comercio y Asociaciones Comerciales e Industriales que se celebró en 1905, a la que sucedieron otras reuniones periódicas. En 1919 se decidió que, en vez de reuniones periódicas, se crease una organización permanente y la Cámara de Comercio Internacional quedó finalmente instituida en el Congreso de París en julio de 1920. La Cámara de Comercio Internacional está reconocida como entidad consultiva de la categoría A por el Consejo Económico y Social.

148. La Cámara constituye una federación mundial de organizaciones de comercio y hombres de negocios. Es

⁶⁷ Sociedad de las Naciones, *Treaty Series*, vol. CXXXIX, 1933-1934, N.º 3209, pág. 165.

⁶⁸ *Ibid.*, vol. CLV, 1934-1935, pág. 115.

una organización no gubernamental que no está supervisada ni subvencionada por ningún gobierno.

149. La Cámara tiene Comités Nacionales en cuarenta países; salvo Yugoslavia, todos ellos son países con economía de libre empresa; en otros países, la Cámara está representada por organizaciones o miembros asociados, sin Comités Nacionales. La distribución por regiones es sumamente amplia: de los sesenta y siete países en que está representada la CCI, veintiuno son de Europa, diecinueve de Asia, nueve de África, dieciséis de América y dos de Oceanía.

150. Las actividades de la Cámara se extienden a dos esferas. En primer lugar, actúa de portavoz de la comunidad mercantil en la esfera internacional, presentando sus puntos de vista ante los gobiernos y ante la opinión pública. En segundo, lugar, trata de facilitar el mecanismo de comercio mundial, eliminando los distintos obstáculos técnicos que impiden el movimiento libre de mercaderías y servicios. El programa de la Cámara se divide en cuatro grupos principales: política económica y financiera; producción, distribución, publicidad; transportes y comunicaciones; derecho y práctica comercial.

151. La organización de la Cámara descansa en sus Comités Nacionales. Cada Comité Nacional cuenta con una secretaría y varios grupos de trabajo. Además, la CCI tiene un Congreso que se reúne cada dos años, un Consejo y una Secretaría Internacional con sede en París.

152. La finalidad principal de la CCI en el desarrollo del derecho mercantil internacional es determinar los usos mercantiles y formularlos en forma generalmente aceptable. Esto se hace mediante grupos de estudio compuestos de hombres de negocios con asistencia de su Secretaría Internacional, y mediante el envío de cuestionarios detallados a los Comités Nacionales, los cuales los contestan después de consultar a grupos de trabajo nacionales. Los resultados de estas encuestas se publican seguidamente y cuando es pertinente las publicaciones se revisan. La forma de la publicación refleja la certidumbre de los usos de comercio a que se refiere. En algunos casos, el uso mercantil internacional puede determinarse con un grado considerable de certidumbre, por ejemplo, en el caso de los « Incoterms » de 1953 (véanse párrs. 161 a 163 *infra*) y en el de los usos y prácticas uniformes en materia de créditos documentales. En otros casos sólo es posible dar una orientación general, por ejemplo en el caso de la representación comercial. En un tercer tipo de casos, el uso mercantil es tan vago que sólo puede ofrecerse una exposición de los hechos a título provisional, por ejemplo en el problema de los conocimientos de embarque negociables sin restricciones.

153. Además, la Cámara ha desempeñado un activo papel en la preparación de una serie de instrumentos multilaterales en materia de derecho mercantil internacional, como la Convención del 1.º de julio de 1964 relativa a una ley uniforme sobre venta internacional de mercaderías (bienes muebles corporales).

154. En el anexo I figura un catálogo de las principales publicaciones de la Cámara.

155. Las aportaciones más importantes de la Cámara al desarrollo del derecho mercantil internacional son el Tribunal de Arbitraje y su reglamento, los « Incoterms »

y los Usos y Prácticas uniformes en materia de créditos documentales.

a) *El Tribunal de Arbitraje*

156. El Tribunal de Arbitraje es un tribunal de carácter institucional que cuenta con una secretaría permanente y hace uso de los servicios de los Comités Nacionales de la Cámara, pero cuyos árbitros son designados especialmente para cada litigio concreto. No hay una plantilla de árbitros, si bien, con arreglo al párrafo 2 del artículo 7 del Reglamento de Conciliación y Arbitraje de 1.º de junio de 1955⁶⁹, los árbitros sugeridos por las partes deben ser confirmados por el Tribunal de Arbitraje. Si las partes dejan de designar uno o varios árbitros y esa tarea recae sobre el Tribunal, éste señala el Comité o los Comités Nacionales a los que habrán de solicitarse propuestas. El árbitro único o el superárbitro debe ser nacional de un país distinto del de las partes (párrafo 3 del artículo 7). A menos que las partes hayan convenido previamente el lugar de arbitraje, el Tribunal del Arbitraje lo señalará.

157. El procedimiento de conciliación es facultativo y se lleva a cabo por la Comisión Administrativa de Conciliación establecida en la Cámara (artículos 1 a 5).

158. En transacciones internacionales importantes, el arbitraje ante el Tribunal de la Cámara de Comercio Internacional cuenta cada vez con mayor aceptación. Se utiliza no sólo en los litigios entre empresas privadas, sino también entre empresas privadas y Estados que se han sometido a su procedimiento. A veces se recurre también a él en controversias entre entidades comerciales de países con economía de libre empresa y de países con economía centralmente planificada.

159. En febrero de 1963, la Cámara publicó un análisis de 300 asuntos fallados por el Tribunal⁷⁰. Un 4% de los mismos se referían a litigios entre Estados y particulares. A continuación figura un desglose de estos asuntos según las partes en las mismas:

Veintidós países europeos: 253 demandantes y 246 demandados.

Continente americano: 26 demandantes y 33 demandados.

Asia: 18 demandantes y 13 demandados.

África: 15 demandantes y 12 demandados.

Australia: 2 demandantes y 2 demandados⁷¹.

160. Aunque los litigios presentados al Tribunal han sido de una cuantía tan variada como el objeto de la controversia, el promedio en los 300 asuntos analizados era aproximadamente de 150.000 dólares de los Estados Unidos, es decir que en total los 300 asuntos ascendían a casi 40 millones de dólares.

b) *Incoterms 1953*

161. Los « Incoterms » de 1953 son un conjunto de normas internacionales para la interpretación de nueve estipulaciones mercantiles de uso frecuente. Los términos

⁶⁹ Cámara de Comercio Internacional, *Rules of Conciliation and Arbitration*, París, 1955.

⁷⁰ Véase Cámara de Comercio Internacional, *Guide to I.C.C. Arbitration*, París, 1963, pág. 11.

⁷¹ *Ibid.*, págs. 9 y 10.

regulados por la formulación son: « *ex works* en fábrica », « *f.o.r.* » (franco sobre vagón), « *f.a.s.* » (sobre muelle), « *f.o.b.* » (puesto a bordo) « *c. & f.* » (costo y flete) « *c.i.f.* » (costo, seguro y flete), « *freight on carriage paid to* » (flete y acarreo), « *ex ship* » y « *ex quay* » (sobre muelle). Las obligaciones del vendedor y del comprador se definen en los « *Incoterms* » con la mayor claridad y precisión posibles.

162. Los « *Incoterms* » se basan en las prácticas corrientes más extendidas del comercio internacional determinadas por la Cámara como resultado de los detallados estudios realizados por los distintos Comités Nacionales. La Cámara se ha negado a introducir en estas prácticas corrientes mejoras que parecían deseables. « A juicio del Comité de la Cámara pueden hacerse dos objeciones a esta política: i) las prácticas que los comerciantes han elaborado en la práctica a través de los años son probablemente preferibles en todo caso a las mejoras teóricas, y ii) la consideración primordial es conseguir un conjunto de normas internacionales aceptadas y adoptadas por gran número de países. Si esto pudiera conseguirse, se habría dado un gran paso hacia adelante y a base de esas normas podrían introducirse en lo sucesivo mejoras gradualmente »⁷².

163. La utilización práctica de los « *Incoterms* » está muy difundida. Se informó en julio de 1963⁷³ que se habían distribuido más de 100.000 ejemplares del texto original en inglés y francés; además, había traducciones a 15 idiomas. El uso de los « *Incoterms* » como estipulaciones uniformes de comercio se ha generalizado entre las asociaciones mercantiles. Entre otras, las utilizan la *Mühlenbau-und Industrie G.m.b.H.* de Alemania y el *Syndicat général de l'industrie de jute* de Francia. La Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa incluyó una referencia a los « *Incoterms* », en relación con la transferencia de riesgos, en sus « *Condiciones generales para el suministro en la exportación de materiales de equipo, fórmulas N.ºs 188 y 188A* ». (1953) pero sustituyó dicha referencia por sus propias disposiciones en fórmulas posteriores. Algunas corporaciones de comercio exterior de los países de economía centralmente planificada utilizan los « *Incoterms* » en sus transacciones con entidades de países con economías de libre empresa. Este es el caso por ejemplo, de las corporaciones Varimax y Cetebe de Polonia y de las corporaciones Controtex, Ligna y Prago-Export de Checoslovaquia. A veces, incluso en acuerdos bilaterales entre países de economía centralmente planificada, cuando los dos no son miembros del Consejo de Asistencia Mutua, se prevé la aplicación de los « *Incoterms* », por ejemplo los acuerdos entre la Alemania oriental, por una parte, y Corea del Norte y Viet-Nam del Norte, por otra.

c) Usos y Prácticas uniformes en materia de créditos documentales

164. La Revisión de 1962 de estas normas se considera un ejemplo feliz de unificación de prácticas modernas del

comercio internacional. Preparada por la Comisión de Técnica y Prácticas Bancarias de la Cámara, establece primeramente las disposiciones y definiciones generales relativas a los créditos comerciales bancarios y trata seguidamente de la forma y notificación de los créditos, de los documentos que deben presentarse al banco corresponsal, de distintas disposiciones y, finalmente, de la transferencia de créditos.

165. La anterior Revisión de 1951 había tenido ya gran aceptación y se había utilizado para la apertura y ejecución de créditos comerciales bancarios. Desde la Revisión, de 1962, que entró en vigor el 1.º de julio de 1963, los bancos británicos y del *Commonwealth* se han adherido también a los usos uniformes. Hoy, los usos uniformes se aceptan en 173 países y territorios con distintos sistemas económicos⁷⁴. Teniendo en cuenta que el crédito comercial es el mecanismo más importante y de uso más frecuente para el pago del precio de compra en las transacciones de exportación⁷⁵, esta formulación uniforme de la Cámara es de importancia significativa.

166. Debe tenerse presente que los Usos uniformes se consideran implícitamente incluidos en las relaciones contractuales y que raramente se hace expresa referencia a ellos. Aunque en otra época se exigía la expresa adopción por las partes de los « *Incoterms* », se ha hecho patente la tendencia a considerar que las mismas se aplican a toda transacción comercial, sin necesidad de referencia expresa y salvo que las partes hayan manifestado su intención en contrario.

2. EL COMITÉ MARÍTIMO INTERNACIONAL (CMI)

167. El Comité Marítimo Internacional fue fundado en 1896 y celebró su primer congreso en 1897. En palabras de un autor⁷⁶ « hoy en día, el CMI es la única organización internacional dedicada exclusivamente a la unificación del derecho marítimo privado con carácter universal. Su objetivo principal es fomentar, mediante conferencias, publicaciones y diversos trabajos, la unificación del derecho marítimo ».

168. El CMI es una organización no gubernamental en la que están representados predominantemente intereses comerciales dedicados al transporte marítimo, tales como navieros, cargadores, consignatarios, banqueros y aseguradores; también están representados juristas especializados en derecho marítimo. Son miembros del CMI particulares y organizaciones nacionales interesadas en el transporte marítimo. Actualmente forman parte del Comité veintisiete de estas asociaciones nacionales.⁷⁷ A la 26.ª Conferencia del CMI, celebrada en Estocolmo en junio de 1963, asistieron delegaciones de veintiún países,

⁷² Véase Cámara de Comercio Internacional, documento 470/INT.79, de 19 de abril de 1966, donde figura una lista de países y territorios.

⁷³ Véase Clive M. Schmitthoff, *The Export Trade*, 4a. ed. Londres, Stevens and Sons, 1962, págs. 211 y siguientes.

⁷⁴ Véase A. N. Yiannopoulos, « The Unification of Private Maritime Law by International Conventions », en *Law and Contemporary Problems* (Durham, North Carolina, 1965), vol. 30, págs. 370, 372 y 373 (notas al pie omitidas).

⁷⁵ Véase P. Chauveau, « L'unification du droit maritime et le C.M.I. » en *Revue trimestrielle de droit commercial*, vol. 16, Paris, 1963, pág. 137.

⁷² Véase Cámara de Comercio Internacional, *Incoterms* 1953, París, 1953/1954, pág. 8.

⁷³ Gunnar Lagergren en la introducción a Frederik Eisemann, *Die Incoterms in Handel und Verkehr*, GOF-Verlag, Viena, 1963, pág. ix.

a saber: Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Francia, Grecia, India, Irlanda, Italia, Japón, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Federal de Alemania, Suecia, Suiza y Yugoslavia.

169. El CMI ha preparado trece convenciones sobre leyes uniformes que en su mayoría han sido ratificadas por un número considerable de países.

170. En el anexo I figura una lista de estas convenciones.

171. La convención patrocinada por el CMI que más éxito ha tenido es la Convención internacional para la unificación de ciertas normas relativas a los conocimientos de embarque, firmada en Bruselas el 25 de agosto de 1924⁷⁸. La Convención de Bruselas ha sido ratificada por veintiocho países (véase anexo I). En 1963, en la 26.ª Conferencia del CMI celebrada en Estocolmo, se adoptaron ciertas reformas a las Reglas de La Haya, con el título de Reglas Visby, para ser presentadas a la consideración de los gobiernos en una conferencia diplomática que debía celebrarse en Bruselas. Hasta la fecha no se ha celebrado esta conferencia diplomática, pero los gobiernos de los países escandinavos han pedido al Gobierno belga que la convoque lo antes posible.

3. LA ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE CIENCIAS JURÍDICAS

172. La Asociación es una organización no gubernamental establecida bajo los auspicios de la UNESCO. La Asociación, que tiene su sede en París, persigue, según el artículo 3 de su Estatuto, « no sólo fomentar el avance de las ciencias jurídicas en el mundo mediante el estudio del derecho de otros países y el empleo del método comparativo, sino también favorecer el conocimiento y la comprensión mutua de las naciones ».

173. La Asociación está integrada por Comités Nacionales y Miembros Asociados. Estos últimos son instituciones internacionales cuyos objetivos se hallan en armonía con los de la Asociación y que han sido reconocidos como tales por el Comité Internacional de Derecho Comparado, órgano directivo de la Asociación. Entre los miembros de la Asociación no figuran individuos a título particular.

174. Hay Comités Nacionales en los treinta y nueve países que se relacionan en el anexo I. De ellos, seis son países con economía de planificación centralizada. Geográficamente veintitrés son europeos, siete latinoamericanos, seis asiáticos, dos de América del Norte y uno de África. La Asociación tiene un Consejo, un Comité Directivo (el Comité Internacional de Derecho Comparado) y un Secretario General. La Asociación, con la asistencia de la UNESCO, ha celebrado cuatro coloquios sobre derecho mercantil internacional en Helsinki (1960), Trier (1961), Londres (1962) y Nueva York (1964). Las actuaciones de estos coloquios se han recogido en tres volúmenes, estando un cuarto en preparación⁷⁹.

⁷⁸ Sociedad de las Naciones, *Treaty Series*, 1931-1932, N.º 2764, pág. 15.

⁷⁹ H. J. Berman y otros, *Aspects juridiques du commerce avec les pays d'économie planifiée*, Paris, Librairie générale de Droit et de Jurisprudence, 1961; *Some problems of Non-Performance and Force*

175. En la actualidad, bajo la dirección general del Max Plank Institut für ausländisches und internationales Privatrecht, la Asociación patrocina la publicación de una enciclopedia internacional de derecho comparado que tratará, en buena parte, del derecho mercantil internacional.

4. LA ASOCIACIÓN DE DERECHO INTERNACIONAL (ILA)

176. La Asociación de Derecho Internacional se fundó el 10 de octubre de 1873. Según el artículo II de su Constitución, reformada en 1950 y 1958, la Asociación tiene por objeto « el estudio, la elucidación y el progreso del derecho internacional público y privado, el estudio del derecho comparado, la formulación de propuestas para resolver los conflictos de leyes y lograr la unificación del derecho, y el desarrollo de la comprensión internacional y de la armonía entre los pueblos ».

177. La Asociación de Derecho Internacional es una organización no gubernamental, establecida en Londres que en 1956 contaba con más de 2.600 miembros, particulares o entidades⁸⁰. En 1962, tenía 34 secciones⁸¹ organizadas en países de todos los continentes y pertenecientes a diferentes sistemas económicos, incluidos los Estados Unidos y la URSS.

178. La Asociación, que tiene un Consejo Ejecutivo y un Secretario General, celebra conferencias bienales en las que se discuten una serie de temas relacionados con el derecho internacional público y privado. Los informes de estas reuniones son publicados.

179. Las principales aportaciones de la Asociación de Derecho Internacional son: la formulación de las Reglas de York y Amberes de 1950 sobre la liquidación de la avería gruesa, y la redacción de las Reglas de La Haya relativas a los conocimientos de embarque, que sirvieron de base a la Convención de Bruselas de 25 de agosto de 1924 sobre los conocimientos de embarque (véase párr. 171 *supra*).

180. Además, la Asociación ha formulado muchas y valiosas sugerencias para la unificación del derecho mercantil internacional, tales como las Reglas de Copenhague de 1950 relativas al arbitraje comercial.

5. EL INSTITUTO DE DERECHO INTERNACIONAL

181. El Instituto de Derecho Internacional es una organización no gubernamental que fue fundada en 1873 y tiene su sede en París. Cuenta con cincuenta y siete miembros y cincuenta y cinco miembros asociados, pertenecientes a treinta y nueve países. Tanto los miembros como los miembros asociados lo son a título individual y se seleccionan entre personas que han prestado

Majeure in International Contracts of Sale (compilador H. E. Jokela), Helsinki, Instituto de Derecho Comparado de la Universidad de Helsinki, 1961; *The Sources of the Law of International Trade* (compilador C. M. Schmitthoff), Nueva York, Praeger, 1964, *L'unification du droit de la vente internationale* (compilador John Honnold, en preparación).

⁸⁰ Véase N. V. Boeg, « The International Law Association », en *Liber Amicorum of Congratulation to Aigor Bagge...* Estocolmo, Norstedt, 1956.

⁸¹ Asociación de Derecho Internacional, « Report of the 50th Conference », Bruselas, 1962, págs. lii a lxii.

valiosos servicios al derecho internacional, en la esfera teórica o en la práctica.

182. Entre los propósitos del Instituto se encuentra el de promover el desarrollo progresivo del derecho internacional mediante la prestación de su apoyo a todo intento real de conseguir su codificación gradual y progresiva.

183. En la esfera del derecho mercantil internacional, varias comisiones del Instituto se han ocupado de temas tales como los aspectos jurídicos de las inversiones de capital en los países en desarrollo (9.^a comisión), el contrato de transporte en el derecho internacional privado (19.^a comisión), y las sociedades en el derecho internacional privado (28.^a comisión).

D. Resumen: principales esferas de armonización y unificación

184. El análisis que acaba de hacerse muestra que, además de en cuestiones tales como las relativas a propiedad industrial y transporte por tierra, mar y aire, se han registrado progresos hacia la unificación y armonización del derecho mercantil internacional en las siguientes esferas importantes: el derecho relativo a la venta internacional de mercaderías; el derecho relativo al montaje en el extranjero de materiales de equipo; el derecho cambiario; el derecho relativo a los créditos mercantiles bancarios, y el derecho relativo al arbitraje comercial.

185. En cuanto al derecho relativo a la venta internacional de mercaderías, las principales formulaciones son las siguientes: la Convención de 1.^o de julio de 1964 relativa a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías (bienes muebles corporales), patrocinada por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado; la Convención de 1.^o de julio de 1964 relativa a una ley uniforme sobre la concertación de contratos para la venta internacional de mercaderías (bienes muebles corporales) patrocinada por el mismo Instituto; la Convención de 15 de junio de 1955 sobre la ley aplicable a las ventas internacionales de bienes muebles corporales patrocinada por la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado; los «Incoterms» de 1953; patrocinados por la Cámara de Comercio Internacional; las Condiciones generales de entrega de mercaderías de 1958, dictadas por el Consejo de Asistencia Económica Mutua; las diversas condiciones generales de venta y fórmulas de contrato tipo elaboradas por la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa; la Convención de 15 de abril de 1958 sobre la jurisdicción de un tribunal aceptado de común acuerdo en las ventas internacionales de bienes muebles y la Convención de 25 de noviembre de 1965 sobre la elección de tribunales, patrocinadas ambas por la Conferencia de La Haya.

186. En el campo del derecho relativo al montaje en el extranjero de los materiales de equipo las únicas fórmulas publicadas son las Condiciones generales 188, 188A y 574A, patrocinadas por la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa.

187. Con respecto al derecho cambiario, se ha logrado un alto grado de uniformidad merced a las Convenciones de 1930 y 1931 de Ginebra patrocinadas por la Sociedad

de las Naciones, las que establecieron leyes uniformes sobre la letra de cambio y sobre los cheques.

188. Con respecto a los créditos mercantiles bancarios, el único texto disponible es el de los Usos y Prácticas uniformes en materia de créditos documentales (Revisión de 1962), patrocinado por la Cámara de Comercio Internacional.

189. En la esfera del arbitraje comercial, deben mencionarse el Protocolo de Ginebra de 1923 y la Convención de Ginebra de 1927, ambos patrocinados por la Sociedad de las Naciones; la Convención de las Naciones Unidas sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras de 10 de junio de 1958; la Convención europea sobre arbitraje comercial internacional, patrocinada por la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa; las Convenciones sobre arbitraje comercial internacional y sobre una ley uniforme de arbitraje patrocinadas por el Consejo de Europa; el Centro de la CEPAL para el Fomento del Arbitraje Comercial; y el Convenio sobre el arreglo de las diferencias relativas a inversiones entre Estados y nacionales de otros Estados, patrocinado por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

III. Métodos, criterios y temas apropiados para la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional

A. Métodos

190. Un análisis de la labor realizada hasta ahora en esta esfera muestra que se han adoptado fundamentalmente tres métodos para fomentar el desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional.

191. El primero consiste en la introducción de disposiciones normativas, ideadas y elaboradas dentro del marco de tratados o acuerdos internacionales concluidos por dos o más Estados. Ejemplos de este método son las condiciones generales de entrega de mercaderías de 1958, dictadas por el Consejo de Asistencia Económica Mutua, la Convención de Bruselas de 25 de agosto de 1924 sobre conocimientos de embarque, las Convenciones de Ginebra de 1930 y 1931 que establecen leyes uniformes sobre la letra de cambio y los cheques, la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable a las ventas internacionales de bienes muebles y la Convención de las Naciones Unidas sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras de 1958.

192. El segundo, que es en realidad una variante del primero, consiste en formular leyes modelo que sirvan de orientación, para ser adaptadas a los distintos países, y leyes uniformes destinadas a ser incorporadas por los Estados a sus legislaciones. Como ejemplo de las primeras pueden citarse las leyes modelo preparadas bajo los auspicios de las Oficinas Internacionales Reunidas para la Protección de la Propiedad Intelectual (BIRPI); ejemplos de leyes uniformes pueden encontrarse en la actuación práctica de los países escandinavos dentro del ámbito del Consejo Nórdico.

193. El tercer método consiste en enunciar, generalmente con el patrocinio de un organismo internacional, costumbres y prácticas que se basan en los usos de la

comunidad mercantil internacional. Como ejemplos de este tercer método pueden citarse los «Incoterms» de 1953 y los Usos y Prácticas uniformes en materia de créditos documentales, preparados por la Cámara de Comercio Internacional, y las diversas Condiciones generales de venta y Fórmulas de contrato tipo patrocinadas por la Comisión Económica para Europa.

194. Hay diferencias fundamentales entre los métodos indicados. El primero y el segundo se aplican en virtud de la autoridad del Estado, mientras que el tercero se basa en la autonomía de la voluntad de las partes, que lo adoptan como régimen aplicable a la transacción concreta de que se trate.

195. La experiencia ha mostrado que cada uno de esos métodos es esencial para la unificación del derecho mercantil internacional y que además todos ellos se complementan recíprocamente. Es evidente pues que el desarrollo futuro del derecho mercantil internacional exige que se sigan utilizando activamente los tres métodos.

B. Criterios

196. Hasta ahora, la tarea de armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional se ha abordado con distintos criterios. Uno de ellos es intentarla en países contiguos geográficamente y que poseen análogos sistemas políticos, económicos y jurídicos y un grado similar de desarrollo económico. Cuando se dan todos estos requisitos, puede conseguirse un grado notable de armonización, como ha ocurrido con los países escandinavos que pertenecen al Consejo Nórdico.

197. También se han adoptado medidas unificadoras entre países con análogos sistemas socioeconómicos, independientemente de su situación geográfica; tal es el caso de los miembros del Consejo de Asistencia Económica Mutua, que comprende nueve países de planificación económica centralizada, ocho de ellos europeos, y uno asiático. En otros casos, se ha conseguido cierta unificación entre países situados en la misma región, independientemente de su sistema socioeconómico; este ha sido el criterio adoptado, por ejemplo, por los países europeos dentro del marco de la Comisión Económica para Europa. También se ha alcanzado cierto grado de unificación entre países que, por formar parte de mercados comunes y zonas de libre cambio, se han obligado a integrar sus sectores e instituciones comerciales; así ha ocurrido con los países que pertenecen a la Comunidad Económica Europea y a la Asociación Europea de Libre Intercambio.

198. Otro criterio se ha basado en la premisa de que para los países en desarrollo que se encuentran en una fase análoga en su evolución económica puede ser de interés adoptar, en ciertas materias, disposiciones uniformes, especialmente ideadas teniendo en cuenta las necesidades de sus economías. Tal criterio ha imperado en la preparación de la reciente Ley modelo sobre invenciones⁸² que, destinada a los países en desarrollo, ha sido elaborada por las Oficinas Internacionales Reunidas para la Protección de la Propiedad Intelectual (BIRPI), con la cooperación de las Naciones Unidas.

199. Por último, se han adoptado medidas para promover la armonización y unificación a escala mundial. Quizá el ejemplo más satisfactorio sea la Revisión de 1962 de los Usos y Prácticas Uniformes en materia de créditos documentales, preparada por la Cámara de Comercio Internacional y aceptada por 173 países y territorios.

200. Todos estos criterios se complementan mutuamente y cualquiera de ellos puede resultar el más adecuado en una cuestión concreta, según los factores económicos, jurídicos o de otra índole en juego.

201. Sin duda, a veces será más fácil hacer progresos en la armonización de las leyes y prácticas nacionales cuando los países interesados poseen sistemas jurídicos o socioeconómicos análogos. Sin embargo, el comercio internacional no queda limitado por la vecindad geográfica o la afinidad jurídica, social o económica. Es corriente que un país sostenga un comercio más intenso con otro país de distinto sistema jurídico o económico y situado en una parte distante del mundo, que con un país contiguo, al que le unan estrechos vínculos. En tales casos, sólo una armonización a escala mundial puede allanar los obstáculos de naturaleza jurídica que dificultan el comercio entre los países.

202. Hay que poner de relieve que la moderna vida comercial, que se ha visto afectada por los avances tecnológicos en materia de viajes y transportes, y por el acercamiento de los distintos sistemas económicos, exige en gran medida la armonización y unificación en gran escala del derecho mercantil internacional. El siguiente comentario del profesor Tunc, aunque se refiere a la legislación interna de un país determinado, resulta pertinente al respecto, dado que señala la interdependencia del desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional:

«Francia debe modificar hoy su legislación, a sabiendas de que tendrá que reformarla de nuevo mañana para ajustarse a la constitución del Mercado Común; al mismo tiempo, acaso tenga que modificarla también para armonizarla, al menos en algunos aspectos, con la legislación de los siete países de la Asociación Europea de Libre Intercambio o de los ocho miembros del Consejo socialista de Asistencia Económica Mutua; más adelante, surgirá el problema de la armonización con las leyes de las veinte naciones que son miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, de los siete miembros del Tratado de Montevideo y de otras agrupaciones comerciales de África y Asia.»⁸³

C. Temas apropiados

203. Al estudiar las cuestiones que se prestan a armonización y unificación es preciso hacer tres observaciones generales. En primer lugar, la de que, ya se intente la armonización a escala mundial o de otro modo, se logra con más facilidad en las ramas técnicas del derecho que en las materias íntimamente vinculadas con las tradiciones nacionales y los principios fundamentales del derecho interno. De ahí que la armonización haya gozado de amplísima aceptación en el derecho relativo a la propiedad

⁸² Publicación BIRPI 801 E), Ginebra, 1965.

⁸³ Véase André Tunc, «English and Continental Commercial Law», in *Journal of Business Law* (Londres), 1961, pág. 246.

industrial, el transporte marítimo, aéreo y terrestre, la banca internacional (letras de cambio y créditos mercantiles) y el arbitraje.

204. En segundo lugar, hay que tener presente que el proceso de unificación no siempre es aconsejable de por sí: sólo es apetecible cuando hay una necesidad económica y las medidas unificadoras han de redundar en provecho del desarrollo del comercio internacional.

205. En tercer lugar, hay que tener en cuenta que, además de sus efectos directos, las medidas unificadoras tienden a producir lo que se ha llamado un efecto de « irradiación »⁸⁴. Ello ocurre cuando, por ejemplo, un Estado que no es parte en una convención internacional decide aplicar el principio en que la misma se basa, o cuando una técnica de unificación empleada en un instrumento internacional se incorpora ulteriormente a otro. Así, como ya se ha indicado (párrs. 42 y 43 *supra*), el principio de que la ley del vendedor se presume que es la aplicable en caso de conflicto de leyes surgido en la venta internacional de mercaderías, que se prescribió en la Convención de La Haya de 15 de junio de 1955, ha sido recogido en las Condiciones generales de entrega de mercaderías y en las Condiciones generales, fórmulas N.ºs 188, 574 y 730 de la Comisión Económica para Europa.

206. En esta fase, sería prematuro hacer sugerencias concretas en cuanto a un orden de prioridad aconsejable en la futura labor de unificación, o señalar temas que se presten especialmente para una acción mundial o de otra índole.

207. No obstante, la mayoría de las actividades de unificación se han desarrollado en los campos mencionados en el párrafo 184. Podrían hacerse nuevos progresos en esos campos, por ejemplo, fomentando una mayor participación en las convenciones relativas a la venta internacional de mercaderías, letras de cambio y arbitraje, y una adopción más amplia de determinadas formas contractuales y de definiciones de términos comerciales de utilización frecuente. Además, sería beneficioso para el comercio internacional el que se hicieran nuevos intentos encaminados a la unificación en cuestiones tales como los problemas de la representación, incluidos los agentes comisionistas y los corredores de comercio, la ley aplicable a las empresas conjuntas de entidades domiciliadas en países diferentes, las normas relativas a las corporaciones que intervienen en transacciones de comercio exterior, y el derecho contractual general, en la medida en que es pertinente en el comercio internacional, por ejemplo, los problemas de la imposibilidad de ejecución y de la fuerza mayor, los plazos y la prescripción.

IV. Función de las Naciones Unidas en la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional

A. Labor en materia de armonización y unificación del derecho mercantil internacional: realizaciones y lagunas

208. El precedente análisis de la labor realizada hasta ahora para la unificación y armonización del derecho

mercantil internacional muestra un cuadro en el que se aprecian algunos progresos y, al propio tiempo, importantes lagunas.

209. Debido, sobre todo, a los esfuerzos de los « organismos de formulación », se ha producido cierta unificación y armonización, especialmente en materias como la venta internacional de mercaderías, la letra de cambio, los créditos comerciales bancarios, el comercio marítimo internacional y el arbitraje comercial.

210. Por otra parte, en una evaluación objetiva de los esfuerzos realizados en esta materia no es posible dejar de observar las siguientes lagunas fundamentales:

a) Los progresos realizados en la unificación y armonización del derecho mercantil internacional han sido bastante lentos teniendo en cuenta el tiempo y el esfuerzo que han exigido. La relativa modestia de los resultados obtenidos hasta ahora puede atribuirse a una serie de factores, a saber: las dificultades inherentes a cualquier intento de introducir modificaciones en las legislaciones y prácticas nacionales; el reducido número de miembros y la autoridad limitada de los organismos de formulación. Como consecuencia, a menudo la realización de la labor técnica de preparación de proyectos de convención o de legislación uniforme o modelo no ha llegado a culminar en una conferencia internacional o en la adopción de una legislación uniforme. Por lo general, cuando se han aprobado convenciones, sólo un reducido número de los actuales Miembros de las Naciones Unidas han llegado a ser partes en ellas.

b) Los países en desarrollo recientemente emancipados sólo en muy pequeña medida han tenido oportunidad de participar en las actividades realizadas hasta ahora en materia de armonización, unificación y modernización del derecho mercantil internacional. Sin embargo, son ellos los que más necesitan esas normas jurídicas adecuadas y modernas que son indispensables para que puedan participar en el comercio internacional en condiciones de igualdad⁸⁵. En muchos de estos Estados, el sistema jurídico vigente fue introducido por los países metropolitanos antes de la independencia; a menudo, las normas que así han heredado resultan inadecuadas para la fase actual de desarrollo económico y las necesidades de los Estados recientemente emancipados⁸⁶. El proceso de la unificación en la esfera del derecho mercantil internacional significaría

⁸⁴ Según el representante de Hungría: « Es particularmente importante para ellos [los países en desarrollo] que el derecho comercial internacional sea actualizado y que les asegure la máxima garantía para que no se vean a merced de gentes más experimentadas en sus transacciones mercantiles ». (Véase *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo periodo de sesiones, Sexta Comisión, 894.ª sesión, párr. 8.*)

⁸⁵ La técnica de la recepción jurídica no es un fenómeno que pertenezca exclusivamente a la historia reciente de los nuevos Estados independientes. Los ordenamientos jurídicos de algunos países o territorios que, en otros tiempos, dependieron de Estados europeos, están todavía influidos por el derecho de las que fueron sus Potencias coloniales. Así, la legislación de la mayoría de los Estados Unidos emana del derecho inglés; muchos Estados de América Latina han dado cabida al derecho español; la provincia de Quebec, en el Canadá, y el Estado de Luisiana, en los Estados Unidos, han recibido el derecho francés. Además, lo mismo que ocurre entre Estados soberanos, el problema de la adaptación a las condiciones modernas ha sido resuelto, en ocasiones, utilizando la misma técnica de la recepción jurídica. Así, por ejemplo, en el moderno derecho griego y japonés se ha recibido el derecho alemán; y en el moderno derecho turco, el derecho suizo.

⁸⁴ *Ibid.*, pág. 240.

adelantar en el remedio de esa situación. En cuanto a la actitud de los nuevos Estados con respecto a la posibilidad de desempeñar un papel más activo en esta empresa, resultan reveladoras las siguientes palabras, escritas por una autoridad en derecho africano:

« Los países africanos no han optado por mantenerse apartados de las deliberaciones sobre la unificación mundial del derecho, sino todo lo contrario; estoy seguro de que, en lo venidero, desean participar más íntima y directamente que hasta ahora en esas deliberaciones. »⁸⁷

c) Ninguno de los organismos de formulación cuenta con aceptación mundial; en ninguno de ellos existe una representación equilibrada de los países de economía de libre empresa y de los países de planificación económica centralizada, de los países desarrollados y de los países en desarrollo. En algunos casos, los miembros de esos organismos son exclusivamente o bien países de planificación económica centralizada (por ejemplo el CAEM) o bien países con economía de libre empresa (por ejemplo CCI); a veces, sus miembros deben pertenecer a una región determinada (por ejemplo la CEPE); en el caso del UNIDROIT, aunque no existe ninguna limitación geográfica para sus miembros, en la actualidad éstos son predominantemente europeos.

d) Entre los organismos formuladores no ha habido cooperación y coordinación suficientes. Por ello, sus actividades han solido resultar inconexas y se ha producido un grado considerable de superposición. Las observaciones que siguen, hechas hace algunos años por el finado profesor Gutteridge, parecen todavía pertinentes:

« ... el problema más urgente de todos es el originado por el gasto de energías y la confusión que supone el hecho que diversos organismos se ocupen, en concurrencia, de la misma labor de unificación. Un remedio a tal estado de cosas sería establecer un centro de coordinación para los que se ocupan de la unificación; una especie de cámara de compensación internacional que centralizase y supervisase las actividades de este tipo facilitando la reunión de todos los informes que se precisasen, que podrían solicitarse de los Gobiernos respectivos o de otras fuentes... De este modo sería posible evitar las interferencias de planes de unificación y se podría, asimismo, desalentar los proyectos prematuros o demasiado ambiciosos, que son en realidad los responsables, en gran parte, del escaso éxito que ha tenido, hasta ahora, el movimiento para la unificación del Derecho. »⁸⁸

B. Medidas aconsejables para subsanar las lagunas actuales

211. En el preámbulo de la resolución 2102 (XX), la Asamblea General ha reconocido que « los conflictos y divergencias que surgen de las leyes de los diversos Estados en materias relacionadas con el comercio internacional constituyen un obstáculo al desarrollo del

comercio mundial » y se ha manifestado convencida de « la conveniencia de fomentar la cooperación entre los organismos que trabajan en esta esfera, y de estudiar si se necesitan otras medidas en pro de la unificación y armonización progresivas del derecho del comercio internacional ».

212. Para subsanar las lagunas antes descritas habrá que adoptar varias medidas. El proceso de unificación y armonización del derecho mercantil internacional tiene que sistematizarse y acelerarse considerablemente. Ello entraña un esfuerzo concertado para lograr una mayor participación en las convenciones internacionales existentes y una adopción más amplia de leyes uniformes en los casos en que tales convenciones y leyes reflejan las necesidades actuales del comercio mundial, así como una mayor utilización de condiciones, cláusulas y prácticas comerciales uniformes. Entraña también una serie de medidas para fomentar la unificación y modernización de las técnicas jurídicas en este ámbito, tales como la adopción de nuevas convenciones y leyes uniformes internacionales, la codificación de las normas y prácticas comerciales existentes y la difusión de información sobre métodos y soluciones modernas. Además, convendrá conseguir una amplia participación de los países en desarrollo recientemente independizados en el desarrollo progresivo y la codificación del derecho mercantil internacional; ello facilitaría la adopción por dichos países de leyes y otras medidas adecuadas que redunden en interés de sus transacciones comerciales internacionales. Por último, habrá que conseguir una estrecha coordinación de las actividades de los organismos de formulación existentes, independientemente de que sus miembros pertenezcan a tal o cual sistema económico o jurídico.

C. Función de las Naciones Unidas

213. Hay que estudiar ahora si sería conveniente que las Naciones Unidas asumieran responsabilidades en esta materia y, en caso afirmativo, cuál debiera ser su amplitud. A este respecto deben examinarse las siguientes cuestiones.

1. ¿CONSTITUYE LA UNIFICACIÓN Y ARMONIZACIÓN DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL CAMPO APROPIADO PARA LA ACTUACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS?

214. La actuación de las Naciones Unidas encaminada a eliminar o reducir los obstáculos jurídicos que se oponen a las corrientes del comercio internacional quedaría totalmente dentro del alcance y la competencia de la Organización en virtud de los Artículos 1, párrafos 3 y 13, y de los Capítulos IX y X de la Carta de las Naciones Unidas. En particular, tal actuación estaría perfectamente en consonancia con el sexto principio general de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), que dice así: « El comercio internacional es uno de los factores más importantes del desarrollo económico. Debe regirse por normas que faciliten el logro del progreso social y económico y no debe estar estorbado por medidas incompatibles con esta finalidad. »

215. Según queda dicho en este informe, la Organización ha llevado a cabo ciertas actividades en materia de

⁸⁷ Véase A. N. Allott, « Towards the Unification of Laws in Africa », en *International and Comparative Law Quarterly* (Londres), 1965, vol. 14, pág. 389.

⁸⁸ Véase H. C. Gutteridge, *El derecho comparado*, Barcelona, Instituto de Derecho Comparado, 1954, pág. 273.

unificación y armonización del derecho mercantil internacional. Sin embargo, hasta ahora, no se ha hecho intento alguno para estudiar esta materia en su totalidad, a fin de coordinar las actividades de los distintos órganos de las Naciones Unidas interesados y de seleccionar los temas más apropiados. Por consiguiente, la elección de tales temas ha sido, en gran parte, casual y las actividades se han realizado a menudo aisladamente entre sí.

216. Lo que las Naciones Unidas han logrado en la promoción del derecho aplicable al comercio internacional resulta insignificante si se compara con lo que han hecho para promover el desarrollo económico y social. Aunque hay una conciencia cada vez más viva de que un sistema jurídico moderno es la base necesaria para un sólido progreso económico y social, sigue existiendo lo que podría llamarse un « retraso jurídico »⁸⁹. No hay duda, pues, de que la actuación de las Naciones Unidas sería tan apropiada como conveniente.

2. ¿CONSTITUIRÍA LA PARTICIPACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS EN ESAS ACTIVIDADES UNA DUPLICACIÓN INNECESARIA DE LA LABOR DE LOS ORGANISMOS EXISTENTES, QUE REDUCIRÍA O ELIMINARÍA LA UTILIDAD DE ÉSTOS?

217. Una de las principales razones de la relativa lentitud con que se ha ido progresando hasta ahora ha sido el reducido número de miembros y la limitada autoridad de los organismos de formulación. De ahí la desproporción entre el número de proyectos de instrumentos que han sido preparados por esos organismos y el de los que han sido aceptados por los Estados. Por el carácter mundial de su composición y su autoridad, las Naciones Unidas constituirían el centro más adecuado para la convocación de conferencias internacionales con vistas a la adopción de convenciones. Cuando la unificación y la armonización tomaran la forma de recomendaciones para la adopción de leyes y prácticas uniformes, tales recomendaciones se harían directamente a todos los Estados Miembros de las Naciones Unidas, aumentando así las probabilidades de que encontrarán amplia aceptación.

218. Lejos de restar utilidad a los organismos que actualmente trabajan en la materia, el interés y la participación activa de las Naciones Unidas en esta labor tenderían a ampliar su alcance y realzar sus actividades. Por ejemplo, cabría revisar algunos de los proyectos e instrumentos preparados en el pasado por tales organismos, teniendo en cuenta las exigencias actuales y presentarlos eventualmente a las Naciones Unidas para la adopción de medidas apropiadas; la organización podría solicitar a los organismos de formulación especializados en diferentes materias que se ocuparan de temas concretos, y, en general, tendría la posibilidad de aprovechar el asesoramiento técnico de esos organismos. Igualmente, es

de esperar que la participación de las Naciones Unidas en esta materia aumentaría la utilidad de los organismos de formulación existentes, y mejoraría las posibilidades de que su labor se viera coronada con el éxito.

3. ¿ESTARÍAN LAS NACIONES UNIDAS EN POSICIÓN DE HACER UNA CONTRIBUCIÓN IMPORTANTE AL FOMENTO DE LA UNIFICACIÓN A ESCALA MUNDIAL O DE OTRA FORMA?

219. Como se ha dicho anteriormente (párrs. 196 a 202), el criterio por el que ha de optarse al adoptar medidas de unificación, depende de una serie de factores jurídicos, económicos y sociales. Aunque la unificación a escala mundial sea a veces aconsejable y posible en determinadas materias, en otras puede resultar conveniente un enfoque distinto.

220. Dado que en las Naciones Unidas figuran prácticamente todos los países del mundo, que representan los distintos sistemas jurídicos, económicos y sociales y las distintas etapas de desarrollo económico, la Organización estaría en posición immejorable para examinar la cuestión del criterio preferible (mundial, regional o de otra índole), teniendo en cuenta las circunstancias pertinentes, y para actuar como una especie de entidad internacional coordinadora de las actividades de unificación. Las Naciones Unidas se encontrarían también en posición immejorable para determinar, en relación con cualquier tema, qué método de unificación debiera adoptarse (convención internacional, ley modelo, ley uniforme, armonización o codificación de usos mercantiles) y ofrecerían el escenario más adecuado para la unificación de medidas a escala mundial.

4. ¿DEBERÍA LIMITARSE LA FUNCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS A LAS TAREAS DE COORDINACIÓN O ABARCARÍA TAMBIÉN LA FORMULACIÓN?

221. Dado que, por lo general, se reconoce la necesidad de una mejor coordinación en esta esfera, parece evidente que las Naciones Unidas podrían desempeñar un útil papel fomentando los contactos y favoreciendo la colaboración entre los organismos de formulación existentes, ejerciendo alguna especie de supervisión sobre sus actividades e iniciando medidas de unificación. El desempeño de estas funciones, exigiría la capacidad para determinar, entre otras cosas, qué proyectos o anteproyectos de instrumentos debieran llevarse a feliz término, cuáles debieran revisarse y cuáles archivar, así como las funciones respectivas de los organismos de formulación actuales. Si se desea adquirir la necesaria competencia para la ejecución de estas tareas habrá que crear un órgano de las Naciones Unidas, integrado por autoridades reconocidas en la materia — entre ellas expertos de los países en desarrollo, que tendrán así la posibilidad de participar activamente en los trabajos de unificación. — Si bien tal órgano de las Naciones Unidas tendría como función principal la coordinación, parece conveniente que no se le confinara a ese papel coordinador sino que se autorizara también para realizar funciones de formulación cuando ello fuese oportuno.

⁸⁹ El representante de los Países Bajos observó que « las Naciones Unidas están en la mitad del Decenio para el Desarrollo y que la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo ha puesto ya en marcha un ambicioso programa de cooperación para el desarrollo económico y la expansión del comercio internacional. Conviene, por tanto, que el desarrollo del derecho no se retrase en relación con el progreso técnico y las realizaciones prácticas... » (Véase Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo período de sesiones, Sexta Comisión, 896.^a sesión, párr. 13.)

5. ¿EXISTE ALGUNA PROBABILIDAD DE ÉXITO O BIEN ES LA TAREA DEMASIADO DIFÍCIL PARA CONSEGUIR RESULTADOS TANGIBLES ?

222. Como uno de los propósitos de la unificación y armonización es introducir modificaciones en las leyes nacionales, conviene no subestimar las dificultades de la empresa en este aspecto. Sin embargo, las cuestiones relacionadas con la unificación del derecho mercantil internacional son, ante todo, de carácter técnico. Por ello adaptar las normas nacionales a las necesidades del comercio internacional sería menos difícil que la unificación de normas sobre materias como el derecho de familia, la sucesión, la condición jurídica de la persona y otras materias hondamente arraigadas en las tradiciones nacionales o religiosas. El común interés de todos los países en reducir o eliminar los obstáculos que se oponen al comercio internacional debiera actuar también como incentivo para realizar progresos.

223. Otra de las dificultades que se ha mencionado es que un celo excesivo podría conducir a una unificación en el plano del mínimo común denominador. No existe ventaja alguna en una unificación cuyo resultado sea la adopción por un grupo de Estados de los conceptos jurídicos que pueden aceptar los menos progresistas de ellos. Tampoco hay ninguna ventaja en elaborar una convención o legislación uniforme sobre un tema que no redunde en beneficio importante del comercio internacional. En consecuencia, es de suma importancia que cualquier intento de unificación y armonización vaya precedido de una investigación a fondo que permita determinar los temas apropiados y maduros. Es fundamental que la selección de esos temas se haga mediante una estrecha colaboración entre los expertos en asuntos jurídicos y los expertos en asuntos mercantiles familiarizados con las necesidades del comercio internacional y sus prioridades, y conscientes de los resultados que en la práctica sean de esperar.

224. Lo más probable es que el progreso en esta materia sea bastante lento, pero el ritmo de ese progreso podría acelerarse considerablemente si las Naciones Unidas asumieran un papel activo y si los Estados Miembros prestaran un apoyo firme y constante.

D. Creación de una comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional

225. No existe actualmente ningún órgano de las Naciones Unidas que a la vez sea técnicamente competente en la materia y pueda dedicar tiempo suficiente a una labor tan compleja y prolongada. Quizás por ello la Asamblea General estime pertinente examinar la posibilidad de crear una nueva comisión, que podría llamarse « Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional ».

226. Sería esencial lograr el apoyo más activo y amplio posible de los gobiernos y, al propio tiempo, prever la participación de autoridades reconocidas en esta rama del derecho. Por ello parecería conveniente disponer que esa comisión se compusiera de un número apropiado de Estados, elegidos por la Asamblea General, y prever

también que los representantes designados por esos Estados para participar en la Comisión sean personas eminentes en la materia. A este respecto, parece oportuno recordar que una disposición análoga, aunque no idéntica, fue adoptada por el Consejo Económico y Social en su resolución 903 C (XXXIV) de 2 de agosto de 1962, relativa a la creación del Comité de Vivienda, Construcción y Planificación. Ese Comité había de estar « integrado por dieciocho Estados Miembros de las Naciones Unidas, elegidos por el Consejo... debiendo los representantes en dicho Comité ser designados por los gobiernos de dichos Estados y en acuerdo con el Secretario General, a fin de lograr en lo posible una distribución equilibrada de los expertos necesarios... ». Esta disposición es análoga a la arriba sugerida.

227. Se sugiere que la comisión tenga las siguientes funciones: fomentar la armonización y la unificación progresivas del derecho mercantil internacional:

a) Coordinando la labor de las organizaciones que trabajan en la materia y estimulando la cooperación entre ellas;

b) Promoviendo una participación más amplia en las convenciones internacionales existentes, y una mayor aceptación de las actuales leyes modelo y uniformes;

c) Preparando y promoviendo la adopción de nuevas convenciones internacionales y leyes modelo y uniformes, así como la codificación y la aceptación más generalizada de los términos, cláusulas, costumbres y prácticas comerciales internacionales;

d) Promoviendo medios de asegurar la interpretación y aplicación uniformes de las convenciones internacionales y leyes uniformes en materia de derecho mercantil internacional;

e) Reuniendo y difundiendo información sobre las legislaciones nacionales y la evolución jurídica moderna en el campo del derecho mercantil internacional;

f) Manteniendo contactos con la UNCTAD, el Consejo Económico y Social y otros órganos y organismos especializados de las Naciones Unidas interesados en el comercio internacional;

g) Adoptando toda otra medida que considere útil para alcanzar sus fines.

228. La cuestión de si la comisión habría de ocuparse además de la unificación de las normas sustantivas, de la unificación de las normas sobre conflictos de leyes y, en caso afirmativo, la medida en que debería hacerlo, podría ser examinada por la propia comisión en el momento oportuno.

229. Como la labor de la comisión sería de naturaleza fundamentalmente técnica e implicaría la preparación de cierto número de proyectos de textos jurídicos, parecería conveniente que estuviera compuesta de 18 miembros y, en todo caso, no más de 24. La comisión debería contar con una representación adecuada de los países de libre empresa y de los países de planificación centralizada, y de los países desarrollados y en desarrollo.

230. Como las funciones de la comisión corresponden a las esferas del derecho y de Comercio, ha de estudiarse si la misma debería informar directamente a la Asamblea General, o hacerlo a la Conferencia de las Naciones

Unidas sobre Comercio y Desarrollo, la que a su vez informaría a la Asamblea General. Aunque han de plantearse importantes aspectos comerciales que exigirán un estrecho enlace con la UNCTAD, parece evidente que el grueso del trabajo será de índole técnico-jurídica. En vista de ello, quizás lo pertinente sea que la comisión informe directamente a la Asamblea General, a fin de que sus actividades sean examinadas por la Sexta Comisión (Asuntos Jurídicos) en una primera fase. Los informes se presentarían simultáneamente a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo para obtener sus comentarios. Los comentarios que la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo estimara oportuno hacer, se transmitirían por conducto del Consejo Económico y Social a la Asamblea General y a la Sexta Comisión para su consideración al tiempo de examinar los informes de la comisión. En esos comentarios se podrían hacer recomendaciones a la Asamblea General, cuando se estimara procedente, sobre temas para su inclusión en el programa de trabajo de la comisión. Con las anteriores disposiciones no solamente se garantizaría un examen sumamente expedito y a fondo de la labor de la comisión, sino también el íntimo enlace indispensable con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Dotaría a la comisión del papel central y del rango apropiado necesarios para el desempeño eficaz de sus funciones.

231. En su cuarto período de sesiones, la Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD consideró, en la 113.^a sesión celebrada el 23 de septiembre de 1966, la cuestión del desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional. La sección del informe de la Junta de Comercio y Desarrollo (A/6315) que trata de esta cuestión se reproduce en el anexo I.

232. Teniendo en cuenta el gran alcance y complejidad de la labor de la comisión, sería necesario crear, como parte de la Oficina de Asuntos Jurídicos, una nueva dependencia integrada por tres o cuatro funcionarios competentes dedicados exclusivamente a trabajos en la materia.

233. A fin de prestar asistencia eficaz a la comisión, esa dependencia de la secretaría debería hallarse versada en los principales ordenamientos jurídicos del mundo y en los problemas planteados en los países con diverso grado de desarrollo.

234. Las funciones de la secretaría serían:

- a) Prestar servicios de secretaría para las sesiones de la comisión y las conferencias internacionales y reuniones de expertos en materia de derecho mercantil internacional;
- b) Ayudar a la comisión en sus funciones de coordinación:
 - i) Preparando estudios de la labor pasada y de los trabajos en curso de los organismos de formulación, a fin de determinar la fase alcanzada en relación con los distintos temas, y estudiar la conveniencia de adoptar nuevas medidas para su unificación y armonización;

- ii) Manteniendo un enlace adecuado con las secretarías de la UNCTAD, otros órganos de las Naciones Unidas, organismos especializados y demás organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales interesadas, en la medida necesaria para la realización de las funciones de la comisión;

- c) Preparar estudios y recomendaciones sobre problemas relativos a la unificación y armonización del derecho mercantil internacional, incluidos análisis comparativos de las legislaciones nacionales, y estudios e investigaciones sobre temas concretos a petición de la comisión o, en la medida posible, de otros órganos de las Naciones Unidas;

- d) Organizar y mantener al día una colección completa de leyes nacionales y de tratados sobre derecho mercantil internacional, y de documentos sobre las novedades en la materia, y suministrar información sobre ellos a la comisión, a otros órganos interesados de las Naciones Unidas y a los Estados, dentro de los recursos disponibles;

- e) Prestar servicios en relación con las actividades de asistencia técnica en esta esfera, dentro de los recursos disponibles.

E. Consecuencias financieras de la creación de una comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional

235. El presente estudio sobre el desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional se ha preparado en atención a lo solicitado por la Asamblea General en su resolución 2102 (XX). En la misma se pide al Secretario General que presente un informe a la Asamblea General en el que se haga un estudio de la labor realizada, de lo que cabe hacer y de las instituciones a las que podrían encomendarse funciones con miras a fomentar la armonización y unificación del derecho del comercio internacional. En el presente informe se sugiere que acaso la Asamblea General estime pertinente considerar la posibilidad de crear una nueva comisión, que podría denominarse « Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional ». El Secretario General estará en condiciones de presentar oportunamente una exposición sobre las consecuencias financieras de la creación de esa comisión una vez que los Estados Miembros hayan tenido la oportunidad de considerar la línea de conducta más apropiada que podrían seguir las Naciones Unidas y hayan dado a conocer más claramente sus puntos de vista y sus deseos sobre los detalles de cualquier nuevo arreglo posible.

ANEXOS

- I. Datos adicionales sobre las actividades de las organizaciones interesadas en derecho mercantil internacional
- II. Datos adicionales sobre las actividades del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT)
- III. UNIDROIT: Cuadro de actividades jurídicas incluidas en los programas de ciertas organizaciones internacionales al 1.º de enero de 1966

[No se reproducen los anexos I, II, y III.]

C. Debate de la Sexta Comisión de la Asamblea General sobre el tema 88 del programa (Desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional): extractos de las actas resumidas*

**Extracto del acta resumida de la 947.^a sesión
(5 de diciembre de 1966)**

1. El Sr. SPERDUTI (Italia) [dice que]

...

3. Si la Asamblea General decide crear una comisión de las Naciones Unidas encargada de estimular la cooperación para el desarrollo del derecho mercantil internacional y de fomentar su unificación y armonización progresivas, deben adoptarse toda clase de disposiciones para hacer que esa comisión, en lugar de intentar monopolizar los esfuerzos y actividades internacionales, se beneficie de la asistencia regular y constante y de la experiencia de las diversas instituciones que trabajan ya en esa esfera. Debe estudiarse el establecimiento de relaciones con algunas de esas instituciones, relaciones que serían análogas a las existentes entre la Asamblea General y el Consejo Económico y Social, por una parte, y los organismos especializados por otra. El UNIDROIT, sobre todo, como organización especializada de forma más directa en el método «preventivo», cuya labor en la preparación de proyectos de convenciones se reconoce generalmente como de gran valor, puede convertirse en una de las principales organizaciones que colaboren con la nueva comisión de las Naciones Unidas en la elaboración de leyes uniformes y la preparación de proyectos de convenciones internacionales sobre leyes de este tipo. A este respecto, el orador recuerda que el Secretario General, en la introducción a su Memoria Anual sobre la labor de la Organización¹ dice que, ante lo ilimitado de las necesidades mundiales, la utilización más racional y eficaz de los recursos disponibles no constituye simplemente un objetivo conveniente, sino también una necesidad práctica.

4. La delegación de Italia confía en que la Sexta Comisión examine todos los complejos problemas del derecho mercantil internacional y en que se adopten medidas razonables y constructivas. Especialmente, debe permitirse a los países en desarrollo participar activamente en la formulación de un derecho mercantil internacional que responda a las necesidades del mundo moderno y aprovechar eficazmente todas las formas de asistencia ofrecidas por las Naciones Unidas y por otras organizaciones gubernamentales y no gubernamentales para la formulación y perfeccionamiento de sus relaciones internas y sus prácticas mercantiles...

5. El Sr. POTOCHNY (Checoslovaquia) ... El Comercio internacional es el punto en que coinciden los intereses económicos de los distintos Estados. El constante aumento

¹ Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo primer período de sesiones, Suplemento N.º 1A, documento A/6301/Add.1.

de las relaciones comerciales entre los Estados pone de relieve la internacionalización de la producción y del intercambio de mercaderías que caracteriza hoy la situación económica mundial.

6. Las relaciones económicas deben reflejarse necesariamente en la esfera jurídica, tanto en el derecho internacional público como en las disposiciones legales que rigen los derechos y obligaciones mutuos de las partes en los contratos mercantiles del comercio internacional. La legislación de los distintos Estados es muy parecida en lo que se refiere a los preceptos que rigen los contratos mercantiles internacionales; en realidad, el derecho mercantil internacional resulta sorprendentemente análogo en todos los Estados, a pesar de las diferencias de conceptos jurídicos básicos, que reflejan diferencias de los sistemas económicos, sociales y políticos. Esa analogía se debe a que, en todos los Estados, los preceptos legislativos — si se quiere que cumplan sus fines — deben respetar la técnica y las prácticas del comercio internacional. En virtud del actual sistema internacional de producción e intercambio de mercaderías, la fluidez del comercio internacional depende, en gran parte, de que se mantenga un equilibrio entre vendedores y compradores; en consecuencia, los distintos Estados tienen que suponer — lo quieran o no — que sus nacionales serán a veces vendedores y a veces compradores. En consecuencia, la posibilidad de que un sistema jurídico determinado dé un trato de preferencia a vendedores o compradores queda prácticamente excluida; existe una tendencia universal hacia el equilibrio de los intereses de los compradores y de los vendedores en los preceptos jurídicos. Ello, a su vez, produce algunas analogías en los preceptos legales que rigen los derechos y obligaciones concretos de las partes en los contratos mercantiles internacionales. No obstante, la influencia de la estructura social y económica de los diversos Estados, de su tradición jurídica y de otras esferas conexas de su derecho persiste todavía.

7. Aunque las analogías se derivan sobre todo de los ordenamientos generales, el comercio internacional exige a menudo ordenamientos jurídicos especiales, tanto nacionales como internacionales. A pesar de la existencia de un derecho mercantil internacional distinto y autónomo que, en gran medida, es independiente de las leyes de los diversos Estados, la necesidad objetiva de mantener una corriente ininterrumpida de comercio internacional ha inducido a los Estados a intentar garantizar la estabilidad jurídica de los derechos y obligaciones de las partes en los contratos mercantiles internacionales mediante diversos instrumentos jurídicos. Leyes mercantiles nacionales como los códigos mercantiles francés y alemán, que han servido de modelo para los códigos mercantiles de otros muchos países e, incluso, la codificación suiza del derecho de obligaciones y el código civil italiano de 1942

* Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo primer período de sesiones, Sexta Comisión, sesiones 947.^a a 955.^a. Las actas resumidas son demasiado extensas como para consignarlas en forma completa; los extractos que se reproducen indican las opiniones de los delegados sobre los objetivos que habría de tener la nueva comisión. Las actas resumidas completas aparecen en los documentos antes citados. Las principales tendencias manifestadas en el debate aparecen, en forma más condensada, en el informe de la Sexta Comisión (A/6594 que figura en la sección D *infra*).

— esas dos extensas codificaciones burguesas del derecho civil promulgadas en este siglo — pocas veces satisfacen las necesidades del comercio internacional, enormemente desarrollado, de la época actual. Así, se ha producido una tendencia a superar algunas deficiencias del derecho mercantil y del derecho civil de los Estados capitalistas mediante la creación de costumbres mercantiles internacionales y la utilización y la formulación, en diversos centros mercantiles, de contratos uniformes y condiciones de entrega para diversos tipos de mercaderías. Esas disposiciones especiales que rigen algunos aspectos del comercio internacional se han creado, por regla general, dentro del marco de la autonomía de la voluntad y de la libertad contractual previstas en el derecho mercantil y el derecho civil de los países burgueses.

8. A pesar de que la creación del derecho mercantil internacional mediante la autonomía de las partes en los contratos mercantiles internacionales puede parecer espontánea, de hecho, diversas instituciones internacionales, tanto gubernamentales como no gubernamentales, han desempeñado un importante papel estimulando dicho proceso al formular costumbres y usos mercantiles, redactar contratos tipo o uniformes para las diferentes categorías de mercaderías, e instar a las partes en los contratos mercantiles internacionales a que comercien basándose en las condiciones generales establecidas para las diversas categorías de mercaderías. Entre esas instituciones se encuentra la Cámara de Comercio Internacional, que ha elaborado los «Incoterms» una serie de organizaciones de los Estados Unidos, que han preparado las *Revised American Foreign Trade Definitions*, y la Asociación de Derecho Internacional, a quien se deben las Reglas de Varsovia-Oxford. Los grupos especiales de expertos creados por la Comisión Económica para Europa, de las Naciones Unidas, con objeto de regular el comercio entre Oriente y Occidente han redactado un número relativamente elevado de condiciones generales de entrega y de contratos tipo para determinadas clases de mercaderías, que las partes en los contratos mercantiles pueden hacer aplicables incluyendo una cláusula especial en los propios contratos.

9. En un plano totalmente diverso se ha intentado, en los últimos decenios, unificar las normas de derecho sustantivo que rigen los contratos de venta internacionales, en forma de tratados internacionales o leyes modelo. En la Europa occidental, las actividades del UNIDROIT han culminado con la redacción de dos leyes uniformes aprobadas por una conferencia diplomática celebrada en La Haya en 1964. La unificación más completa de las normas que rigen los contratos de ventas internacionales en el plano interstatal son las Condiciones generales de entrega de mercaderías entre organizaciones de comercio exterior de los países miembros del Consejo de Asistencia Económica Mutua, 1958. No obstante, esas condiciones generales, a diferencia de los proyectos de 1964, están destinadas, no a todos los contratos de ventas internacionales, sino sólo a las transacciones entre las organizaciones de comercio exterior de los Estados miembros del Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAEM). No sólo comprenden disposiciones obligatorias de derecho sustantivo, sino también normas uniformes relativas a los conflictos de leyes...

Extracto del acta resumida de la 948.^a sesión (6 de diciembre de 1966)

1. El Sr. HERRÁN MEDINA (Colombia) observa que el derecho positivo, incluso enriquecido por la aportación de la costumbre, permanece retrasado en relación con el desarrollo, recientemente acelerado, del comercio internacional. La supresión de los obstáculos, especialmente los de carácter jurídico, que estorban las operaciones mercantiles internacionales, reviste importancia particular para los países en desarrollo, cuya economía depende en gran parte de su comercio exterior, pero ha de beneficiar también a los países desarrollados, cuyos intercambios aumentarán proporcionalmente.

2. Por otra parte, la ciencia jurídica tiene una deuda secular con el comercio internacional, deuda que se remonta a las célebres compilaciones de costumbres y jurisprudencias comerciales y marítimas — leyes de Wisby, Rôles d'Oleron, Guidon de la mer, Consulado del Mar — hechas en la Edad Media por los mercaderes del Mar del Norte, el Báltico y el Mediterráneo, y cuya autoridad, después del descubrimiento del Nuevo Mundo, llegó hasta América. La propia institución del servicio consular fue concebida para satisfacer necesidades comerciales, en esas mismas ciudades del norte de Italia a las que se deben las primeras manifestaciones del derecho internacional privado. Ha llegado el momento de que la Asamblea General de las Naciones Unidas redima esa deuda y, al hacerlo, contribuya eficazmente a la prosperidad de todos los pueblos y, por consiguiente, al mantenimiento de la paz y la estabilidad en el mundo, iniciando la unificación y armonización progresiva del derecho mercantil internacional. El informe del Secretario General, publicado con la signatura A/6396 y Corr. 1 y 2, constituye el primer hito en esa tarea, esbozada en la resolución 2102 (XX) de la Asamblea General. Se trata de un documento que honra al Secretario General y a todos los especialistas, órganos de las Naciones Unidas y otros organismos que han contribuido a redactarlo. Según el informe, el objetivo que es preciso alcanzar no es resolver los conflictos de leyes, sino prevenirlos, estableciendo reglamentaciones universalmente aceptadas. Las mismas necesidades económicas de los Estados hacen que la empresa sea viable, pues, en la medida en que esas necesidades se relacionan con el comercio internacional, facilitarán y estimularán el trabajo de armonización y unificación.

En la práctica, se trata fundamentalmente de centralizar, coordinar y fomentar las actividades de los diferentes organismos que se ocupan de estas cuestiones, y no de sustituirlos. Ello constituye una obra a largo plazo que conviene llevar a cabo en los diversos sectores, con métodos adaptados a las características de cada uno de ellos y a las técnicas propias del comercio internacional, teniendo en cuenta la acción recíproca entre esas técnicas y la propia tarea de unificación.

3. El informe del Secretario General recomienda tres métodos fundamentales para favorecer la unificación y la armonización progresivas del derecho mercantil internacional (véase A/6396, párrs. 190 a 195). El primero consiste en hacer adoptar reglas normativas dentro del marco de tratados y acuerdos internacionales; el segundo,

en formular, por lo general bajo los auspicios de algún organismo internacional, costumbres y prácticas mercantiles basadas en los usos de la comunidad mercantil internacional; y el tercero, en utilizar normas, tanto convencionales como consuetudinarias, para preparar leyes modelo y leyes uniformes. Este último método resulta especialmente prometedor cuando se trata de países de sistemas políticos, económicos y jurídicos similares, sobre todo si son vecinos y han alcanzado un nivel de desarrollo económico semejante. Así ocurre, por ejemplo, con los países de América Latina. Pero bastará que se den entre dos países una o dos de esas condiciones para que el proceso de coordinación vaya pasando, de vecino a vecino, a otras regiones geográficas y acabe por extenderse a todos los países y grupos de países del mundo, cualesquiera que sean sus sistemas socioeconómicos.

4. Gracias a esta coordinación, será posible acelerar y hacer más fructíferos los esbozos de unificación hechos posibles, de una parte, por la semejanza entre las normas generales de derecho mercantil internacional de los diversos países y, de otra, por los esfuerzos de algunas organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales...

8. El Sr. PHIRI (Malawi) observa que, incluso aunque desapruében los regímenes políticos o sociales de otros Estados, la mayoría de los países hacen cuanto pueden para comerciar con ellos. Dado que los países en desarrollo, como Malawi, ven en el comercio internacional la fuente principal de financiación de su desarrollo y de la compra de mercancías, que sirve para estimular la producción, es lógico que se interesen vivamente por la armonización y unificación del derecho mercantil internacional.

9. El informe del Secretario General muestra la extensión de la obra realizada o emprendida, en la esfera que se estudia, por las organizaciones intergubernamentales. Ahora bien, éstas están formadas, sobre todo, por representantes de una misma región del mundo. En opinión del orador, existen dos consideraciones que militan en favor de la creación de una comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional. La primera y principal es que, para obtener los mejores resultados, la obra de unificación y de armonización debe realizarse bajo la égida de las Naciones Unidas, como entidad internacional por excelencia entre todas las instituciones. La segunda es que los países en desarrollo deben dedicar sus recursos financieros, ante todo, a sus programas de desarrollo, y no pueden permitirse los elevados gastos que supondría su participación en los muchos organismos internacionales que trabajan en la esfera del derecho mercantil internacional...

10. [Su delegación] quisiera expresar dos ideas que, en su opinión, debieran formar parte integrante de los principios rectores que han de guiar los trabajos de la comisión proyectada. En primer lugar, puesto que todos los países del mundo tienen interés en que aumente el comercio internacional, en general, y el de los países poco desarrollados, en particular, esa comisión debería estudiar el derecho vigente y sugerir medios de adaptarlo a fin de facilitar un acortamiento de la distancia que separa a los países ricos de los pobres, la cual se debe, en parte, a que algunos países extraen más beneficios que otros del

comercio internacional. En segundo lugar, haría falta que la comisión propuesta no se limitara a unificar y armonizar las normas del derecho mercantil internacional, sino que se esforzara también por simplificarlas, a fin de que pudieran ser mejor comprendidas por los miembros de una clase comerciante que comienza apenas a surgir en los países en desarrollo y, en general, por personas que no sean teóricos del derecho ni juristas profesionales.

11. En opinión del Sr. VANDERPUEYE (Ghana), la comunidad mundial tiene una deuda hacia los autores de la Carta, que, quizá mejor que nadie, comprendieron que el mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales dependía, ante todo, del mejoramiento de la situación económica mundial y, como se deduce del párrafo 3 del Artículo 1, del Artículo 13 y de lo dispuesto en los Capítulos IX y X de la Carta, que ese problema debía enfocarse, no sólo desde el punto de vista político, sino también desde el económico, y que su solución requería, sobre todo, la supresión de los obstáculos de carácter jurídico que se oponían al comercio internacional.

12. A este respecto, el papel de las Naciones Unidas ha sido hasta ahora insignificante si se compara con su actuación en las esferas económica y social; como se indica en el informe del Secretario General, las Naciones Unidas no han intentado estudiar la cuestión en su conjunto para coordinar las actividades de sus distintos organismos, y la iniciativa se ha confiado a las organizaciones regionales. El comercio internacional trasciende de las nociones de proximidad geográfica y afinidad jurídica, social o económica, y sólo su armonización a escala mundial permitirá allanar los obstáculos de naturaleza jurídica que se oponen al comercio entre los diversos países; por otra parte, la unificación del derecho mercantil internacional contribuirá a que los países en desarrollo que han logrado recientemente la independencia obtengan la igualdad en los intercambios comerciales internacionales. Los países africanos que, a su pesar, han permanecido al margen de las deliberaciones sobre la unificación mundial del derecho, desean participar en ellas de forma más activa en el porvenir...

Para redactar normas de derecho uniformes, aplicables a Estados de sistemas jurídicos diferentes, es preciso, no sólo tener conocimientos profundos de esos sistemas, sino también un espíritu de síntesis capaz de encontrar una solución de transacción y de superar los prejuicios nacionales. Esa unificación no debe llevar a una transacción pura y simple, sino a un texto en que se enuncien, en términos claros y fácilmente inteligibles, los principios más importantes que pueden marcar la orientación del desarrollo del derecho en el porvenir...

15. El Sr. RENOARD (Francia) ... destaca que el estudio, propuesto en el último período de sesiones, de las posibilidades de acercamiento entre las diversas legislaciones en materia de derecho mercantil, tiene, en su origen, una finalidad económica. A pesar de que está convencida de que la actual disparidad de las legislaciones, al igual que los conflictos de leyes, pueden constituir un grave obstáculo para el comercio internacional, la delegación de Francia duda de que sea necesario, ni siquiera posible, intentar unificar a escala

mundial las normas del derecho privado en la materia. Cita al respecto el ejemplo de los diferentes Estados federales que, en general, no han sentido la necesidad de realizar la unificación en su propio ámbito ni la han creído posible. En consecuencia hace suyas las observaciones formuladas por el Secretario General en los párrafos 203 y 204 de su informe. Sin embargo, dado que la unificación estaría justificada en algunos sectores técnicos bien delimitados, en los que proporcionaría ventajas económicas, habría convenido que el informe precisara más las materias sobre las que debería versar. Es importante que, en vez de atrincherarse en consideraciones de carácter general, se determinen claramente, en función de las necesidades que aún han de definirse, cuáles son las mejores soluciones y los medios de llevarlas a la práctica...

18. ... [Su delegación] hace suyas las conclusiones del Secretario General, encaminadas a promover una mejor coordinación de las actividades de los organismos existentes, invitar a los países en desarrollo a que participen en la elaboración de las normas internacionales dentro del marco de esos organismos y, por último, acelerar el proceso de armonización del derecho internacional. Lejos de tratar de reducir la actividad de los organismos actuales, habría que permitir su ampliación y darles más fuerza. Por estimar que las Naciones Unidas no deben intervenir en las esferas en que existen ya instituciones perfectamente dotadas y experimentadas, que podrán realizar en el porvenir todos los esfuerzos necesarios para determinar los principales temas de interés y animar a sus Estados miembros a adherirse a las convenciones que se elaboren, la delegación francesa se felicita de que el Secretario General haya insistido en la necesidad de evitar toda dispersión de esfuerzos y toda duplicación de actividades. ...

19. Las Naciones Unidas deben desempeñar en esta esfera el papel de un centro internacional encargado de reunir, vigilar, coordinar y estimular las actividades de unificación del derecho internacional de que se encargan ya las organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales existentes, que están abiertas a todos los Estados deseosos de participar en sus trabajos y pueden desempeñar perfectamente su tarea. Aprueba, pues, la idea de que se confíe a las Naciones Unidas una función nueva y constructiva en la esfera del derecho internacional privado, pero no puede dejar de expresar cierta preocupación con respecto al proyecto de crear una comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional. En efecto, teme que semejante organismo tenga una tendencia natural a completar, y más tarde a desempeñar por sí mismo, el papel que deben conservar las instituciones existentes de competencia universal.

**Extracto del acta resumida de la 949.ª sesión
(6 de diciembre de 1966)**

1. El Sr. ABDULLA (Sudán) ... La delegación del Sudán aprecia los esfuerzos que realizan todas las organizaciones interesadas, en particular la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), pero opina que tales organizaciones no se encuentran suficientemente especializadas para llevar a cabo

la tarea de armonizar el derecho mercantil internacional a escala mundial. La delegación del Sudán conviene con el Secretario General en que ha llegado la hora de que las Naciones Unidas asuman un papel activo y rector en la armonización progresiva del derecho mercantil internacional, de manera que no entorpezca las valiosas actividades que desarrollan las organizaciones ya existentes.

2. La armonización del derecho mercantil internacional ayudará al Sudán y a otros países en desarrollo a mejorar sus leyes de tal manera que les permitan alcanzar el nivel de los países más avanzados y disfrutar, en el comercio con dichos países, de las ventajas de que carecieron en el pasado. El Sudán, en consecuencia, asigna especial importancia a la propuesta relativa al establecimiento de una comisión de las Naciones Unidas de derecho mercantil internacional. Esta comisión servirá para aminorar las discrepancias entre las prácticas jurídicas de los países con economía de planificación centralizada y los países con economía de libre empresa y ayudará tanto a los países desarrollados como a los países en desarrollo a lograr una mejor comprensión de los problemas jurídicos que surgen en sus relaciones comerciales internacionales. No resultará fácil poner fin a las prácticas en vigor en esos dos grupos; pero, como resultado de los estrechos contactos entre expertos altamente calificados de todos los países, debería ser posible establecer una mayor comprensión mutua y, por ende, una coordinación más estrecha de las prácticas mercantiles internacionales.

4. El Sr. PIRADOV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) ... considera que ha llegado la hora de que las Naciones Unidas desempeñen un papel más activo en la reglamentación jurídica del comercio internacional. El comercio constituye un importante factor del desarrollo económico, del progreso social y del fomento de la comprensión internacional. Siempre ha existido una vinculación directa entre los esfuerzos realizados por la Unión Soviética para alcanzar la coexistencia pacífica y sus intentos de desarrollar relaciones comerciales con todos los países, independientemente de sus sistemas sociales y económicos o de su nivel de desarrollo. Como resultado de la expansión económica de los países socialistas y de la descolonización, las condiciones son ahora favorables para el desarrollo del comercio mundial, lo cual, a su vez, puede ayudar a promover la coexistencia pacífica.

5. Sin embargo, hay todavía muchos obstáculos artificiales que frenan el desarrollo del comercio, debido principalmente a las actividades de los monopolios, al neocolonialismo, a la existencia de agrupaciones económicas cerradas y a ciertas irregularidades heredadas de la guerra fría. Las recomendaciones de la UNCTAD sobre la normalización del comercio internacional se están poniendo en práctica muy lentamente. También hay barreras jurídicas resultantes de la falta de normas uniformes sobre procedimientos técnicos y contratos. Las relaciones comerciales se regulan tradicionalmente en el derecho interno, que difiere considerablemente de un Estado a otro. Por dicho motivo, muchos órganos internacionales, en particular la Comisión Económica para Europa (CEPE) y el Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAEM), han tratado de unificar y armonizar el

derecho mercantil. Las Condiciones generales de la entrega de mercancías, establecidas por el CAEM en 1958 para reemplazar una multiplicidad de arreglos bilaterales, han pasado a formar parte del derecho nacional de todos los Estados miembros del CAEM. Otras organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales, tales como el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) y la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado, también se ocupan del asunto. Pero, por lo general, su actividad se efectúa sobre una base regional, sin la coordinación necesaria. En consecuencia, ya es hora de que se realicen nuevos esfuerzos para lograr la armonización y la unificación, en los cuales las Naciones Unidas deberían desempeñar un papel de primera línea. Al hacerlo, las Naciones Unidas actuarán de conformidad con el párrafo 3 del Artículo 1, el Artículo 13 y los Capítulos IX y X de la Carta. La coordinación de todas las actividades en esa esfera debería confiarse a las Naciones Unidas, que podrían también efectuar una contribución directa...

...

6. El Sr. RESICH (Polonia) señala que el desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional constituye un elemento indispensable para el establecimiento de relaciones pacíficas y normales entre las naciones, de conformidad con la Carta. En la actualidad, el comercio internacional se ve trabado por algunas dificultades que derivan de la existencia de diferentes sistemas jurídicos. Eso se observa particularmente en el caso de los Estados con economía de libre empresa, algunos de los cuales siguen el sistema del derecho romano, en tanto que otros se basan en el derecho anglosajón o germánico. Además, tales Estados a menudo pertenecen a diferentes bloques económicos. Por lo tanto, una de las funciones del derecho mercantil internacional debería ser la de unificar los principios observados dentro de ese grupo de Estados. Otra función consistiría en unificar los principios observados entre los países socialistas, que se basan en nuevos sistemas legislativos. Una tercera función sería la de unificar los principios que rigen las relaciones comerciales entre los Estados con economía de libre empresa y los Estados socialistas, tarea que se verá facilitada por el hecho de que los nuevos sistemas legislativos de los Estados socialistas permiten la existencia de relaciones internacionales más amplias. En tal sentido, el representante de Polonia observa que el Secretario General, en su informe (véase A/6396, párr. 22), cita las siguientes palabras del jurista polaco profesor Henryk Trammer: « Las leyes que rigen el comercio exterior de los países de economía planificada no difieren en sus principios fundamentales de las que regulan tal materia en otros países, como Austria y Suiza. » Otra tarea consistiría en lograr que los países en desarrollo puedan aceptar ese sistema de derecho mercantil internacional, haciendo que el mismo satisfaga sus actuales necesidades y no ofrezca ninguna de las dificultades relacionadas con los complicados sistemas jurídicos de los países desarrollados.

7. Los esfuerzos encaminados a unificar el derecho mercantil internacional podrían adoptar la forma de convenciones multilaterales, tales como las Convenciones de Ginebra sobre la unificación del derecho relativo a la letra de cambio (1930) y a los cheques (1931), que son

obligatorias para los Estados, o de recopilaciones de costumbres y prácticas mercantiles, tales como las preparadas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), que no tienen carácter obligatorio. A juicio del representante de Polonia, la unificación debería buscarse preferentemente por conducto de acuerdos internacionales, dado que ésta es la única forma en que se pueden unificar las normas jurídicas perentorias. Las Naciones Unidas podrían desempeñar un papel importante en la realización de ese esfuerzo mediante el fomento de la conclusión de acuerdos multilaterales destinados a unificar el derecho mercantil.

...

10. El Sr. YASSEEN (Irak) dice que el comercio internacional, que está tornándose cada vez más importante, ha traspuesto hace mucho tiempo las fronteras políticas y depende ahora de más de un sistema jurídico. El desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional, con miras a adaptarlo a las realidades actuales, constituye, por tanto, una necesidad evidente. En consecuencia, la delegación del Irak apoya plenamente la sugestión formulada por el Secretario General acerca del establecimiento de una comisión de las Naciones Unidas de derecho mercantil internacional. En estos momentos, no existe ninguna organización, dentro o fuera de las Naciones Unidas, preparada para ocuparse de esa rama del derecho sobre una base verdaderamente mundial. El orador aprecia debidamente la excelente tarea que están realizando el UNIDROIT y la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado, pero señala que dichas organizaciones todavía distan mucho de ser tan representativas como las Naciones Unidas. Una comisión designada por las Naciones Unidas, en la que pudieran participar todos los países, se encontraría en condiciones de asegurar una estrecha cooperación entre todos los órganos de las Naciones Unidas interesados en los problemas del comercio y, en particular, la cooperación con la UNCTAD y el Consejo Económico y Social. La citada comisión tendría una doble tarea: actuar como órgano de coordinación y formular normas uniformes del derecho mercantil. Al cumplir su función como órgano de coordinación, la mencionada comisión tendría que tomar en consideración la tarea que realizan otras organizaciones gubernamentales e intergubernamentales en la misma esfera y hallar un denominador común para ellas. Al formular normas de derecho mercantil internacional, por otra parte, su tarea sería de índole creadora, más bien que coordinadora, pues tendría que llenar las lagunas que actualmente existen en el derecho vigente. El orador observa que el Secretario General señaló (véase A/6396, párr. 228) que la cuestión de si la comisión habría de ocuparse, además de la unificación de las normas sustantivas, de la unificación de las normas sobre conflictos de leyes, y, en caso afirmativo, la medida en que debería hacerlo, podría ser examinada por la propia comisión en el momento oportuno. Sin embargo, la delegación del Irak ha expresado la opinión, compartida por la delegación de Hungría, de que la tarea de la comisión resultaría incompleta si dejara de ocuparse de la unificación de las normas sobre conflictos, dado que es inevitable que surjan diferencias entre los Estados en todos aquellos casos en que haya conflictos de leyes. Para concluir, el

orador indica que espera que la tarea de la comisión en materia de unificación refleje los sistemas jurídicos de los países desarrollados y de los países en desarrollo, contribuyendo así al establecimiento de un sistema de derecho mercantil internacional que realmente merezca la denominación de internacional, si no de universal.

11. El Sr. SINCLAIR (Reino Unido) ... [dice que en el informe] se describe la contribución real del UNIDROIT y de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado, los importantes progresos realizados respecto de determinados temas concretos, tanto a escala mundial como a escala regional, por las organizaciones que integran las Naciones Unidas, y la labor de las organizaciones intergubernamentales regionales y de las no gubernamentales que se interesan por el derecho mercantil internacional. La labor de estas últimas reviste una importancia que no se puede exagerar. La costumbre internacional constituye una de las principales fuentes del derecho mercantil internacional. Se la ha definido diciendo que está constituida por prácticas comerciales tan difundidas que los hombres de negocios esperan que las observen las personas con quienes tratan. La otra fuente principal del derecho mercantil internacional es la legislación internacional, ya se trate de convenciones internacionales o de leyes uniformes que se han de incorporar directamente en la legislación nacional.

12. La diversidad y el alcance de las actividades descritas en el informe parecen indicar que existe realmente la necesidad de tomar medidas para coordinarlas. Ese es el propósito principal que mejor podría cumplir la propuesta comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional. Existen ya algunos organismos de formulación de normas que en la actualidad se dedican a elaborar proyectos detallados, y la citada comisión tendría que utilizar sus servicios al máximo...

13. Una función valiosa que podría realizar la proyectada comisión consistiría en promover un reconocimiento más amplio de las ventajas que se obtendrían de la armonización y unificación del derecho mercantil internacional. La comisión podría instilar un nuevo sentido de finalidad y de urgencia en la tarea que se está llevando a cabo y podría estimular a los gobiernos a concentrar su atención en esos problemas. La delegación del Reino Unido espera que, como resultado de ello, los gobiernos que todavía no participan en la labor que cumplen los organismos de formulación existentes se vean alentados a hacerlo.

14. Pese a ello, el orador opina que hay que actuar con cautela. En efecto, en ese terreno no se pueden esperar resultados rápidos y fáciles. Como se indica en los párrafos 196 a 199 del informe, resulta más fácil lograr la unificación entre los Estados que tienen sistemas jurídicos y económicos similares en líneas generales que conseguirla a escala mundial. Aunque debería ser posible promover una aceptación más amplia de las convenciones internacionales, la unificación implica inevitablemente modificaciones en las legislaciones nacionales cuya introducción ha de resultar difícil. Los intentos encaminados a lograr la unificación a escala mundial podrían dar como resultado un documento que simplemente enunciase los diferentes puntos de vista...

...

16. El Sr. HOUBEN (Países Bajos) dice que hace mucho tiempo que se viene reconociendo la necesidad de simplificar y facilitar las relaciones comerciales internacionales, ... [y que] es importante que el desarrollo del derecho mercantil internacional no se retrase en relación con el progreso técnico y las realizaciones prácticas...

...

18. ... [Las] actividades que las Naciones Unidas y otras organizaciones intergubernamentales vienen efectuando en pro del desarrollo del derecho mercantil internacional requieren mayor coordinación. El Gobierno neerlandés conviene en que las Naciones Unidas son el órgano más adecuado para mejorar la colaboración internacional, aunque sólo sea haciendo las veces de órgano internacional de intercambio de información...

19. ... La delegación de los Países Bajos considera imprescindible que se establezcan los vínculos más estrechos posibles entre la comisión propuesta y el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado y órganos similares. Para que la comisión pueda disponer de todo el conocimiento especializado que han reunido los organismos existentes y evite toda duplicación de actividades, los representantes de las organizaciones interesadas deben participar en todas las deliberaciones en las que se seleccionen los temas de estudio...

20. La comisión debe desempeñar la función de fomentar la aprobación de convenciones y leyes, así como la codificación y la más amplia aceptación de prácticas comerciales, según se dispone en el inciso c) del párrafo 8 del proyecto de resolución. La comisión podría realizar una labor importante sumándose al esfuerzo para conseguir una participación más amplia en las convenciones internacionales ya existentes. El orador se refiere especialmente a la Convención de 1964 relativa a una ley uniforme sobre venta internacional de mercaderías (bienes muebles corporales) y a la Convención de 1964 relativa a una ley uniforme sobre concertación de contratos de venta internacional de mercaderías (bienes muebles corporales), que han sido firmadas por doce países. Parece perfectamente posible que la comisión participe intensamente en las actividades proyectadas en la Recomendación N.º II, aprobada por la Conferencia diplomática para la unificación de las leyes que rigen la venta internacional de mercaderías, celebrada en La Haya en 1964, conforme a la cual el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado debe establecer un comité que examine la aplicación de la ley uniforme y prepare recomendaciones para cualquier conferencia sobre su revisión o, si la convención no hubiera entrado en vigor el 1 de mayo de 1968, considere qué nuevas medidas se deben adoptar para fomentar la unificación de las leyes que rigen la venta internacional de mercaderías. En esta fase tal vez se pudiera considerar la posibilidad de armonizar las Convenciones de 1964 con la Convención de 1955 sobre la ley aplicable a la venta internacional de bienes muebles corporales. Se podrían realizar progresos considerables respecto de ambas convenciones de 1964 si la comisión propuesta estimulara la más amplia participación en las mismas. Según dijo el Profesor Tunc, esas convenciones prestarían grandes servicios en todo el mundo, y teniendo en cuenta que el derecho que regula las ventas internas

está demasiado enraizado en todos los derechos nacionales de obligaciones para que exista la menor esperanza de unificarlo en un futuro previsible, excepto al nivel regional, en la actualidad hay que contentarse con que distintas naciones acepten una ley uniforme que regule las transacciones internacionales, mientras sus transacciones internas siguen siendo reguladas por el derecho nacional...

22. El Sr. ROSENNE (Israel) ... El nuevo órgano se podrá comparar en muchos aspectos a algunas de las comisiones orgánicas establecidas por el Consejo Económico y Social. Contrariamente a lo que ocurre con la Comisión de Derecho Internacional, la comisión propuesta no será un órgano de expertos independientes, sino que estará integrada por expertos en representación de los Estados. La delegación de Israel considera que éste es el planteamiento correcto, aunque espera que la nueva comisión pueda preparar un método de trabajo comparable al de la Comisión de Derecho Internacional.

23. Según manifestó la propia Comisión de Derecho Internacional (véase A/6396, párr. 5) no sería oportuno que ella se hiciera directamente responsable de nuevas actividades en la esfera que se estudia. Sin embargo, esto no quiere decir que no pueda ocuparse nunca de una rama del derecho internacional general que afecte de manera inmediata al derecho mercantil internacional, si esa rama cae dentro del ámbito de un tema que esté examinando. Por ejemplo, la cuestión de la cláusula de nación más favorecida, cuyo estudio por la Comisión de Derecho Internacional se sugirió, tal vez pudiera guardar una relación especial con arreglos relativos al comercio internacional, aunque como tema general tiene un alcance mucho más amplio que el comercio internacional. Por consiguiente, el establecimiento de una comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional no debe significar que la Comisión de Derecho Internacional quede excluida del examen de esa cuestión. De todas maneras, el método de trabajo propuesto para la nueva comisión, y el hecho de que su tarea principal consista en la coordinación, debe ser una garantía suficiente en tales casos.

24. El establecimiento de la comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional no puede suponer ninguna disminución de la competencia de las organizaciones intergubernamentales que ya trabajan en este sector, especialmente del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado y de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado. La nueva comisión propuesta debería trabajar en íntima colaboración con tales órganos, absteniéndose de toda injerencia en sus actividades y procedimientos normales, y recurriendo al máximo a su experiencia y servicios, especialmente en lo tocante a la labor mencionada en el inciso c) del párrafo 227 del informe. Esto se aplica especialmente a las organizaciones con las que ya colaboran las Naciones Unidas, en relación con temas distintos del que se estudia. Tal planteamiento podría reducir considerablemente los costos de la nueva comisión y contribuir a evitar las duplicaciones, las actividades inútiles y la confusión. Al afirmar todo esto, el orador tiene presente el principio general de que no se necesita

un nuevo rógano académico, sino un órgano práctico creado para satisfacer una necesidad evidente...

25. ... [E]stima procedente que la nueva comisión rinda informes a la Asamblea General, todos los años o cuando la ocasión lo requiera, y que el examen de los informes se asigne a la Sexta Comisión. No acepta la opinión de que ésta se limita a estudiar cuestiones de derecho internacional público, independientemente de su definición. Señala de paso que la delegación de Israel no puede aceptar la definición de derecho internacional que figura en el párrafo 24 del informe del Secretario General, como un derecho impuesto por un legislador internacional. Tampoco acepta la opinión de que los aspectos no jurídicos del comercio internacional son tan importantes que se podrían asignar los informes de la proyectada comisión para el derecho mercantil internacional a otra de las Comisiones Principales. Por supuesto, dadas las circunstancias adecuadas, se podría invitar a otras Comisiones Principales a examinar ciertos aspectos de una cuestión determinada, independientemente o en colaboración con la Sexta Comisión. A la UNCTAD también le pueden interesar varios aspectos del derecho mercantil internacional y debe tener la oportunidad de dar a conocer sus opiniones sobre la labor que se realice, e incluso cierta capacidad de iniciativa respecto de las actividades de la nueva comisión...

27. El Sr. YANGO (Filipinas) ... [L]a unificación y armonización progresivas del derecho mercantil internacional beneficiarán a todo el mundo, pero especialmente a los países en desarrollo.

28. ... [El comercio internacional, en] el pasado, tropezó con dificultades en lo tocante a procedimientos de exportación, cobro de las exportaciones, trámites aduaneros, inversión de capital extranjero, empresas mixtas, concesión de patentes, etc. Por lo tanto, la unificación y armonización del derecho aplicable a estas cuestiones tendrán gran interés...

29. Algunos órganos, como el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado y la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado, ya han conseguido ciertos progresos en este sentido, y los países de América Latina tienen sus propios dispositivos, conforme a los Tratados de Montevideo y al Código Bustamante. También han contribuido en esta esfera las comisiones económicas regionales. Pero se deben armonizar las actividades de los distintos órganos y las Naciones Unidas son las que mejor pueden desempeñar la tarea. Es más probable que los países acepten el derecho mercantil internacional y ratifiquen las convenciones sobre sus distintos aspectos, o se adhieran a ellas, si las Naciones Unidas intervienen en su formulación. Aún tiene más importancia la función que la Organización podría desempeñar en la interpretación del derecho una vez formulado, ya que de no haber una interpretación generalmente aceptada no se podrá lograr el objetivo de establecer una corriente comercial sin restricciones...

Extracto del acta resumida de la 950.^a sesión
(7 de diciembre de 1966)

1. El Sr. TSURUOKA (Japón) ...

2. Varias organizaciones han procurado armonizar y unificar las normas jurídicas y la práctica en la esfera de la vida económica internacional, entre ellas algunos órganos de las Naciones Unidas y organizaciones como el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), y la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado. Pero no ha habido hasta ahora una coordinación suficiente de esos esfuerzos y la participación en ellos ha estado limitada no sólo numérica y geográficamente sino también en otras formas. Por ello parece conveniente que las Naciones Unidas traten de estudiar esa materia en su conjunto y coordinar las actividades de las diversas organizaciones.

...

Por ello, teniendo en cuenta el carácter sumamente técnico y complejo de la labor, la delegación del Japón opina que la mejor solución sería crear una comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional, que estaría compuesta por Estados que representaran diversos tipos de economías y sistemas jurídicos y diferentes niveles de desarrollo, y que se basaría en el principio de la distribución geográfica equitativa. Su tarea no sería fácil. Como se indica en el informe del Secretario General, la unificación no siempre es aconsejable de por sí, sino sólo cuando hay una necesidad económica y ha de redundar en provecho del desarrollo del comercio internacional (párr. 204). El comercio internacional existe ya y cualquier radical modificación que se haga en el derecho aplicable al mismo, incluso aunque parezca conveniente en teoría, puede resultar irrealizable, perturbadora o contraria al futuro desarrollo del comercio. La posibilidad de llevar a la práctica la unificación, junto con la prudencia, deben ser, por ello, los principios rectores que inspiren la labor de la referida comisión. Además, habrá que tener cuidado de que la creación de la comisión no produzca duplicaciones de esfuerzos sino que ayude por el contrario a fomentar las actividades de otras organizaciones...

...

6. El Sr. TERCEROS BANZER (Bolivia) ... Ha existido hasta ahora un « retraso jurídico » en el desarrollo del derecho mercantil internacional, en comparación con los avances hechos en la cooperación económica y la expansión del comercio internacional. Por ello deben hacerse nuevos esfuerzos para formular el derecho mercantil, ... Bolivia considera fundamental complementar las normas de política mercantil formuladas por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y por la Asamblea General con normas de derecho que, por definición, tendrán que ser coercitivas...

7. No cabe duda alguna en cuanto a la necesidad de coordinar la labor de la propuesta comisión de las Naciones Unidas con la de otras organizaciones que actualmente trabajan en la materia y cuyos esfuerzos son reconocidos por todos. Lejos de duplicar esfuerzos o distraer recursos, la nueva comisión daría nuevo empuje a las actividades de los organismos existentes y aprovecharía su experiencia y sus recursos en beneficio general. El representante de Bolivia rinde homenaje a UNIDROIT, a la Conferencia de La Haya, a la Cámara de Comercio Internacional y a otros organismos de formu-

lación por la labor realizada en el pasado. Aparte de su labor de coordinación, la nueva comisión debería tener facultades de formulación, ... Adoptaría medidas encaminadas a preparar y fomentar la aprobación de instrumentos internacionales, que irían desde la formulación de cláusulas tipo o leyes modelo, hasta la propia codificación, y se ocuparía de las convenciones sobre determinadas materias, de la aceptación uniforme de costumbres y prácticas mercantiles internacionales y de la adhesión a las convenciones mercantiles existentes...

...

9. El Sr. LANNUNG (Dinamarca) dice que lo que hagan las Naciones Unidas en el desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional tendrá indudablemente gran importancia práctica, tanto desde el punto de vista jurídico como desde el económico. Pero la tarea no es fácil. Varias organizaciones internacionales han realizado y están realizando una útil labor en esa esfera, pero adolecen de algunas deficiencias, entre las que cabe señalar especialmente que la coordinación y la cooperación entre ellas ha sido insuficiente, que el número de sus miembros y su autoridad son demasiado limitados y que ha sido escasa la participación de los países en desarrollo.

... Su delegación confía en que la labor de las comisiones económicas regionales y otras organizaciones internacionales que trabajan en esta esfera podrá ser utilizada y coordinada a través de la propuesta comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional, a fin de facilitar y promover el comercio internacional entre los países de libre empresa y los de planificación económica centralizada, y entre los países desarrollados y los países en desarrollo.

11. El Sr. SINHA (India) ... la paz debe tener por fundamento una sólida base económica y la cooperación internacional fundada en la igualdad, y debe intensificarse el desarrollo económico. La unificación de las normas de derecho privado relativas al comercio internacional contribuirá a tales fines. El derecho interno refleja el sistema económico y social existente en el Estado de que se trate y por esa razón los diferentes sistemas pueden ofrecer diferentes soluciones jurídicas. Todos se beneficiarían con la simplificación y armonización de las diferentes legislaciones y se han adoptado ya medidas en tal sentido. ...

[Su delegación] considera que la comisión que se propone en el proyecto de resolución debiera trabajar en la más estrecha cooperación con la UNCTAD pues sólo así podría alcanzar sus objetivos, ya que la responsabilidad fundamental para los aspectos de fondo del tema corresponde a la UNCTAD. La Asamblea General no debería proceder sobre la base de los informes de la comisión propuesta sin obtener primero la opinión de la UNCTAD sobre ellos.

...

13. El Sr. OGUNDERE (Nigeria) dice que el informe del Secretario General permite ver que es realmente necesario crear un órgano permanente de las Naciones Unidas encargado del estudio sistemático de las normas y prácticas del derecho mercantil internacional con miras a su desarrollo progresivo y a su armonización. El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado y la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado han hecho contribuciones útiles en

esta esfera, pero su restringida composición hace que sus trabajos tengan sólo importancia limitada y que su influencia sea también limitada. Además, ambos carecen de la dirección central y de la idea directriz que, dentro del nuevo tipo de relaciones internacionales entre los Estados, sólo pueden proporcionar las Naciones Unidas. Para contar con el respeto de los nuevos países de Asia y de Africa, se necesita evidentemente un nuevo órgano de las Naciones Unidas que duplique en la esfera jurídica la labor tan brillantemente iniciada por la UNCTAD en la esfera económica. Los países en desarrollo participan cada vez más en los tratados multilaterales generales — especialmente en la esfera del comercio — de los que dependen en último análisis sus planes de desarrollo económico y social. Con respecto al derecho mercantil internacional, no puede esperarse ya que esos países sigan satisfechos con el *statu quo ante*; las leyes y prácticas mercantiles deberían ser revisadas y cotejadas por representantes expertos de todos los Estados Miembros de las Naciones Unidas, reunidos en un foro central. La función que pueden desempeñar las Naciones Unidas a este respecto se resume admirablemente en la sección 3 del capítulo IV del informe del Secretario General. Se han manifestado algunos temores de que la creación de una comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional pudiera significar el fin de las organizaciones que actúa ahora en esa esfera, pero el Sr. Ogundere cree que tales temores son injustificados; muchas de esas organizaciones continuarán funcionando lo mismo que antes y podrán en realidad suministrar a dicha comisión mucha documentación útil. Tampoco duplicaría en nada la propuesta comisión la labor que realiza la Comisión de Derecho Internacional, pues esta última se dedica sobre todo al desarrollo general del derecho internacional público y las actividades de la nueva comisión se consagrarían exclusivamente al estudio del derecho mercantil internacional privado...

14. ... Su *modus operandi* y sus objetivos generales se conformarían al plan general establecido por la Comisión de Derecho Internacional; pero su labor se orientaría hacia la conclusión de convenciones internacionales más que a la preparación de códigos. El Consejo Económico y Social y la UNCTAD debieran estar también estrechamente asociados a su labor, y sus informes se presentarían a la Asamblea General para que la Sexta Comisión los examinara.

15. El comercio constituye una actividad universal y los países en desarrollo son partidarios de que se adopte un punto de vista universal, más bien que regional o subregional, para el estudio del derecho mercantil...

16. El Sr. BAL (Bélgica) ...

17. Si las Naciones Unidas deciden emprender un programa concreto para el desarrollo progresivo del derecho internacional, tendrán indubablemente que adoptar un criterio realista. Si se piensa enunciar normas uniformes que puedan ser ampliamente aplicadas en la práctica, habrá que examinar ante todo el problema general de la competencia cuasi-legislativa de los órganos de las Naciones Unidas; y sería conveniente conocer bien al mismo tiempo las dificultades especiales que se presentan en la esfera particular del comercio internacional cuando se realiza cualquier tentativa de formular normas

generales que habrán de ser observadas en muchos países. Varios oradores han subrayado las diferencias económicas, políticas y tecnológicas muy reales que aún existen en las relaciones internacionales y que tienen obvias repercusiones sobre el derecho internacional privado. En la sesión 949.^a, por ejemplo, el representante del Irak subrayó la importancia que debe darse a la cuestión de los conflictos de leyes. La experiencia confirma que por lo general es más fácil introducir normas uniformes cuando se las ha de aplicar en países situados en la misma zona geográfica o que tienen sistemas políticos y económicos semejantes. Pero aún en estas últimas condiciones se tropieza con graves dificultades con respecto a ciertas partes del derecho; esa experiencia se ha de tomar en cuenta en cualquier plan de acción en el nivel mundial.

18. Todo lo que se haga para promover el desarrollo progresivo del derecho mercantil debe basarse evidentemente en un conocimiento muy completo de la labor y experiencia de las organizaciones gubernamentales y no gubernamentales que trabajan en esa esfera...

20. El Sr. TUERK (Austria) dice que el informe del Secretario General esboza claramente los problemas que deben resolverse en la esfera del desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional y hace sugerencias adecuadas para resolverlos. En especial, explica acertadamente las dos formas en que pueden remediarse los conflictos y divergencias derivados de los derechos mercantiles de los diferentes Estados: mediante la adopción de normas sobre los conflictos de leyes y mediante la armonización y unificación de las normas de derecho sustantivo. Esos métodos tienen buenas perspectivas de éxito pues casi no hay diferencias fundamentales entre los principales sistemas jurídicos mundiales en lo que se refiere al derecho mercantil. Pero, aunque en el informe se habla acertadamente de la similitud universal del derecho mercantil internacional, se requerirán aún muchos esfuerzos laboriosos para conseguir la deseada armonización y unificación de ese derecho.

21. Una serie de organizaciones se dedican actualmente a esa difícil tarea y han realizado ya una excelente labor. No obstante, parece conveniente prever una adecuada coordinación y supervisión de esas actividades. La creación de un órgano apropiado que ejerza esas funciones dará también a los países en desarrollo mayores posibilidades de participar en la evolución progresiva de esa rama del derecho. La propuesta comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional sería muy adecuada para realizar esas funciones, pero no debe intentar sustituir a los organismos existentes, que han resultado tan útiles en el pasado. Por ejemplo, la comisión tendría que desempeñar, seguramente, funciones de formulación que podrían llevarse a cabo más eficazmente previa consulta con los organismos de formulación existentes. Aunque sus miembros deben representar a los sistemas jurídicos de todo el mundo, no debe permitirse que ello conduzca a adoptar textos de transacción sobre la base de un mínimo común denominador.

22. Debe alentarse también a los países a adoptar los instrumentos mercantiles internacionales ya existentes, pues esa parece la mejor forma de conseguir una mayor

armonización y unificación en la esfera del derecho mercantil...

24. ... Señala a la atención de la Sexta Comisión el problema que plantea la escasez de personal calificado en las administraciones y parlamentos nacionales, capaz de dedicarse a la labor de integrar los instrumentos mercantiles internacionales en los ordenamientos jurídicos nacionales. Si no se halla una solución, el desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional podría resultar un proceso lento a pesar de la creación de la comisión propuesta.

25. El Sr. ALCIVAR (Ecuador) observa que a pesar de la amplitud de acción que le reconoce el artículo 1 de su Estatuto, la Comisión de Derecho Internacional se ha visto obligada por las circunstancias a limitar su labor a la esfera del derecho internacional público y no ha podido hasta ahora entrar al terreno del derecho internacional privado. Las imperiosas necesidades de la era atómica han terminado, sin embargo, por obligar a las Naciones Unidas a adoptar medidas en la esfera del derecho internacional privado, especialmente en lo tocante al derecho mercantil. El más grave problema mundial de estos momentos es indudablemente el desequilibrio económico entre el hemisferio septentrional y el hemisferio meridional y entre los países desarrollados y los países insuficientemente desarrollados. Ese problema afecta todos los aspectos de la vida social, y el derecho no es una excepción. Como el comercio se ha desarrollado a través de los siglos, siempre ha reflejado las características del sistema económico prevaeciente, y las relaciones jurídicas derivadas de esos sistemas tuvieron que ser adoptadas a las realidades de cada época.

26. La humanidad vive hoy en una era de contradicciones extremas, y aunque en mundo se está haciendo cada vez más pequeño como resultado del progreso técnico, todavía no se ha logrado establecer la solidaridad humana, y la comunidad internacional basada en la justicia es aún remota. Además, todavía se considera la cooperación internacional como una forma de la caridad, y podría describirse al mundo como una tragedia griega donde hay muy pocos actores y muchos comparsas. Esa situación ha causado el descenso de los precios de los productos básicos, que constituyen la principal, y a menudo la única, fuente de ingresos de los países en desarrollo; al mismo tiempo, estos últimos tienen que pagar los elevados precios que les imponen los países industrializados por sus manufacturas. Pero se va comprendiendo cada vez más que el comercio internacional debe realizarse conforme a líneas justas y con espíritu de universalidad...

28. El Sr. SECARIN (Rumania) dice que el comercio es uno de los elementos más importantes y dinámicos de la cooperación entre los Estados. La necesidad del intercambio internacional de mercancías es objetiva: un producto del crecimiento ininterrumpido de las economías nacionales y de la mejora de los medios de transporte y comunicación. Además, los nuevos países independientes que ejercen ahora la soberanía permanente sobre su riqueza nacional y sus recursos naturales tienen interés en desarrollar su comercio internacional para obtener, mediante el intercambio, los fondos necesarios para

construir sus economías y asegurar una vida mejor a sus pueblos. El desarrollo del comercio internacional permitiría pues satisfacer verdaderas necesidades de la comunidad internacional y sería una contribución esencial a los esfuerzos comunes encaminados a crear, en las palabras del Artículo 55 de la Carta de las Naciones Unidas, las condiciones de estabilidad y bienestar necesarias para las relaciones pacíficas y amistosas entre las naciones, basadas en el respeto al principio de la igualdad de derechos y al de la libre determinación de los pueblos. Es preciso por lo tanto establecer normas que faciliten las transacciones comerciales sobre la base del respeto de la soberanía y la independencia nacionales, la no intervención en los asuntos internos de los Estados y el beneficio mutuo...

29. La Sexta Comisión debe aprovechar la experiencia adquirida en el pasado. Una de las razones que explican los resultados relativamente modestos logrados hasta el momento es la multiplicidad y diversidad de las relaciones comerciales. Los aspectos jurídicos de esas relaciones deben ser tratados en una forma más organizada, conforme a un sistema adecuado, y debe existir una estrecha cooperación entre los expertos en la ciencia y la técnica del comercio y los especialistas en derecho. Esa tarea corresponde a las Naciones Unidas...

35. El Sr. BREWER (Liberia) ... Es preciso tener en cuenta los diferentes sistemas económicos y jurídicos del mundo de hoy, y hay que considerar las condiciones existentes en los países en desarrollo. En consecuencia, la delegación de Liberia celebra la inclusión del tema en el programa de la Asamblea General.

38. Aunque el tema es de inmensa importancia para los países en desarrollo, no responde al propósito de favorecer a dichos países a expensas de los países desarrollados. Su efecto principal será permitir que los países en desarrollo ayuden a formular las normas que rigen las actividades en que participan. Esos países ya no tendrán que aceptar que sus actos sean regidos por normas en cuya formulación no han intervenido. Como el comercio afecta a todas las naciones y es de naturaleza tan básica, seguramente se podrá lograr la cooperación internacional conforme al inciso b del Artículo 13 de la Carta con respecto a las leyes que rigen el comercio.

39. La unificación y armonización del derecho mercantil internacional constituye un tema apropiado para la acción de las Naciones Unidas en razón de la función general que corresponde a la Organización en lo que se refiere a mantener la paz y la seguridad internacionales, realizar la cooperación internacional y servir de centro que armonice los esfuerzos de las naciones. Las Naciones Unidas están en posición óptima para reducir los conflictos y las divergencias sobre asuntos de derecho internacional resultantes de las legislaciones de los distintos Estados. La delegación de Liberia apoya la creación de una comisión de las Naciones Unidas con facultades para coordinar las actividades en esa esfera. Como órgano de las Naciones Unidas la comisión propuesta podría fácilmente coordinar sus actividades con las de la UNCTAD, con miras a alcanzar las soluciones prácticas que, en

materia de comercio internacional, buscan particularmente los países en desarrollo. La delegación de Liberia insta a los Estados que no sean miembros del UNIDROIT y de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado a que examinen más de cerca dichas organizaciones y las diversas convenciones y proyecto de convenciones que han preparado.

40. El Sr. KEARNEY (Estados Unidos de América) ...

41. Uno de los aspectos más sorprendentes del derecho mercantil internacional es la gran similitud que existe entre los respectivos sistemas jurídicos, independientemente de las diferencias de los sistemas económicos, políticos y sociales. Los sistemas jurídicos de los países de derecho consuetudinario y de los países de derecho civil codificado, de las economías de libre empresa y de las economías planificadas, de los Estados altamente desarrollados y de los Estados menos desarrollados, tienen mucho en común en ese plano. Como ha dicho el Profesor Trammer de Polonia, los especialistas en comercio internacional de todos los países hablan un idioma común.

42. Esa similitud permite tratar de armonizar y unificar las normas que rigen las relaciones comerciales de derecho privado entre países con distintos sistemas jurídicos. Como los conflictos y las divergencias resultantes de las legislaciones de diferentes Estados no son tan profundas ni tan amplias, se puede encarar el problema con el espíritu de cauto optimismo y prudente confianza que refleja el párrafo 222 del informe del Secretario General. Pero, no hay que subestimar las dificultades con que tropiezan los esfuerzos para unificar el derecho mercantil internacional...

...

44. Incluso en las condiciones óptimas que brindan un idioma único, el mismo criterio jurídico básico, el mismo sistema económico y social y un país único, la elaboración de leyes uniformes y de declaraciones jurídicas autorizadas ha resultado una tarea complicada y laboriosa que requiere la asistencia técnica de expertos, por un lado, y la conciliación de diferentes puntos de vista, por otro. Cuando se emprende la misma tarea a escala internacional, las dificultades se multiplican considerablemente. Sobre la base de su experiencia internacional, relativamente limitada en cuanto a la unificación del derecho privado, los Estados Unidos están convencidos de que la unificación del derecho en el plano internacional requiere el empleo de todos los conocimientos especializados de que se disponga en esa materia y exige también que se tome muy en cuenta la experiencia anterior adquirida por las organizaciones que trabajan en esa esfera.

45. El informe del Secretario General refleja una comprensión total de los problemas que encontrará la propuesta comisión de las Naciones Unidas de derecho mercantil internacional; como dijo el representante de Hungría (946.^a sesión), el citado informe formula y contesta las preguntas pertinentes. El problema principal no es la falta de organizaciones encargadas de realizar la labor técnica en cada caso, sino más bien la ausencia de cooperación eficaz entre los organismos internacionales de formulación. Esa falta de cooperación no es debida a la falta de buena voluntad ni de deseo de cooperar, sino

a la inexistencia de medios institucionales a través de los cuales se pueda intercambiar libremente la información y se puedan mancomunar los recursos. El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado y la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado subrayan en sus observaciones (A/6396/Add.1), la necesidad de que haya coordinación. Su Gobierno, por consiguiente está totalmente de acuerdo con la conclusión que figura en el párrafo 221 del informe del Secretario General de que las Naciones Unidas podrían desempeñar un útil papel fomentando los contactos y favoreciendo la colaboración entre los organismos de formulación existentes, ejerciendo alguna especie de supervisión sobre sus actividades e iniciando medidas de unificación. Además, su Gobierno cree que las Naciones Unidas podrían asumir la función de sugerir, cuando corresponda, la revisión de los proyectos de instrumentos existentes que, por tener una base demasiado estrecha, no han logrado el más amplio apoyo posible, y también la revisión de los futuros proyectos de instrumentos que no toman debidamente en cuenta la necesidad de desarrollar un derecho mercantil internacional. Un cuerpo de expertos, como la propuesta comisión de las Naciones Unidas de derecho mercantil internacional, podría estar especialmente calificado para aprovechar la labor de los organismos regionales o los acuerdos comerciales regionales, por ejemplo, y para formular sugerencias y recomendaciones concretas a los organismos ya existentes encargados primordialmente de la formulación. En función de su propia experiencia acerca de las dificultades técnicas que se encuentran, su Gobierno no cree que la comisión propuesta deba dedicar mucho de su tiempo a redactar leyes uniformes.

46. La función de supervisión y coordinación sugerida para la propuesta comisión difiere de la función de formulación de la Comisión de Derecho Internacional, porque las esferas de trabajo son diferentes. Aunque el derecho público internacional tiene enorme importancia, su campo de acción es limitado. Se encuentra además en una etapa relativamente poco avanzada y no se ha consolidado aún en materias separadas, con necesidades diversificadas en cuanto a la especialización de los conocimientos y de la experiencia. Tampoco está dividido por la interposición de diferentes sistemas jurídicos nacionales, ni congelado por las disposiciones legislativas. Ello permite confiar el proceso de formulación a un cuerpo único de expertos. Pero en el campo del derecho mercantil internacional es imposible que un solo hombre tenga conocimientos y experiencia suficientes para ocuparse de todos los problemas que se plantean. La unificación en esferas jurídicas tan dispares como las de la compraventa, los agentes comerciales, los instrumentos negociables o los transportes marítimos y ferroviarios sólo lograrán hacerla los expertos en esas esferas. Al unificar el derecho mercantil internacional es conveniente pues confiar en la asistencia calificada de organizaciones como el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado y la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado, que han adquirido un conocimiento especializado a lo largo de los años y tienen experiencia en la tarea de formular normas jurídicas uniformes en el plano internacional.

47. La utilización del mecanismo existente para la tarea de formulación no disminuirá las responsabilidades de los miembros de la propuesta comisión. Más aún, podría aumentarlas, pues significa que la labor de desarrollar un cuerpo de derecho comercial de alcance mundial se podrá llevar adelante sobre una base mucho más amplia que si la comisión tratara de hacerlo por sí sola. Los miembros de la comisión tendrán que poseer altas calificaciones en derecho internacional privado, pues habrán de coordinar y revisar la labor de los especialistas. No se ha de ahorrar esfuerzo para que la comisión esté compuesta por personas de la mayor competencia...

**Extracto del acta resumida de la 951.ª sesión
(8 de diciembre de 1966)**

6. El Sr. MANNER (Finlandia) destaca la gran trascendencia de la decisión que la Asamblea General está llamada a adoptar en lo que respecta al desarrollo del derecho mercantil internacional. Es sumamente importante, en particular para los países en desarrollo, que se precisen y armonicen los conceptos jurídicos fundamentales que rigen el comercio internacional. Los países que gozan de antigua tradición en la aplicación del derecho internacional privado están actualmente en condiciones de compartir, en bien de todos, su experiencia y sus conocimientos particulares en la materia...

7. En opinión de la delegación de Finlandia, algunas materias deberán dejarse fuera de la competencia de la nueva comisión, en particular los elementos de derecho internacional privado no comprendidos en la definición dada en el párrafo 10 del informe del Secretario General y los temas que se relacionan con el desarrollo del derecho internacional público. Aunque quepa pensar que la propia Comisión de Derecho Internacional pueda abordar algún día la consideración del derecho internacional privado, ha de subsistir todavía durante mucho tiempo una especie de tierra de nadie entre las respectivas atribuciones de aquélla y de la nueva comisión. Las materias comprendidas en ese terreno intermedio no son objeto de ninguna actividad organizada o coordinada con miras a su codificación. Pues bien, éstas son las materias sobre las que deberá versar, según el Sr. Manner, la fase siguiente de la acción de las Naciones Unidas en pro del desarrollo progresivo del derecho internacional. Quizás sería conveniente, a tal fin, estudiar métodos que permitieran facilitar y favorecer las actividades de la Comisión de Derecho Internacional y, por otra parte, habría que buscar los medios de utilizar, a los fines de la codificación de las cuestiones pertenecientes a ese terreno intermedio, los trabajos ya efectuados por otros varios organismos internacionales con miras al estudio y al desarrollo del derecho internacional relativo a esas cuestiones.

8. A modo de ejemplo, el Sr. Manner cita el caso, por otra parte mencionado en el informe del Secretario General, del derecho relativo a los ríos internacionales, con respecto al cual la Asociación de Derecho Internacional ha adoptado por unanimidad en agosto de 1966 las Reglas de Helsinki. Subraya a este respecto que si bien, durante mucho tiempo, la doctrina ha permitido distinguir entre las normas de derecho internacional basadas en tratados y convenciones y los principios de derecho internacional consuetudinario que tienen su

fuerza en reglas tales como las de Helsinki, establecidas por un organismo no gubernamental, existe en la actualidad en la esfera del derecho internacional tal volumen de declaraciones, resoluciones y otros instrumentos que es legítimo preguntarse, dada la diversidad de su naturaleza y de sus alcances, qué valor cabe asignar a reglas y recomendaciones que no han sido adoptadas por un órgano internacional oficial. He aquí una cuestión a la que podrían extenderse los trabajos de la futura comisión y que, en opinión de la delegación de Finlandia, habría que tener debidamente en cuenta.

9. El Sr. YANKOV (Bulgaria) dice que su delegación está perfectamente dispuesta a apoyar el proyecto de resolución contenido en el documento A/C.6/L.613/Rev.1, que refleja la importancia del problema considerado y la necesidad de adoptar medidas apropiadas con miras al desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional. Dado que el comercio internacional, basado en la igualdad de las partes y en el beneficio mutuo, es un factor fundamental de la cooperación entre los Estados y brinda un terreno común sumamente constructivo, libre de tensiones y conflictos, todo esfuerzo encaminado a favorecerlo merece estudiarse y estimularse...

13. La confección de la lista de las materias que podrían ser objeto de investigación es ... una tarea importante; la delegación búlgara desea subrayar a este respecto que la complejidad del problema invita a la reflexión y que no deben adoptarse a la ligera decisiones que han de tener repercusiones graves a largo plazo. La futura comisión debería conformarse, al principio, con un programa relativamente poco ambicioso y prever sus funciones con realismo, para estar en condiciones de llegar a resultados concretos en relación con el carácter práctico de los problemas que se presentan diariamente en materia de derecho mercantil internacional.

22. El Sr. JACOVIDES (Chipre) ...

23. La creación de una comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional llenará una doble laguna, de una parte, en la obra de las Naciones Unidas, que jamás se han dedicado expresamente a esta cuestión y, de otra parte, en la de los organismos activos en esta esfera, cuyos trabajos, por meritorios que sean, carecen de ese elemento de universalidad que puede precisamente darles la intervención de un órgano de las Naciones Unidas. El número de miembros sugerido por la Secretaría parece razonable, a reserva por supuesto de que se tengan en cuenta el principio de la distribución geográfica equitativa de los puestos y la necesidad de asegurar la debida representación de los principales sistemas económicos y jurídicos del mundo, así como de los países desarrollados y de los países en desarrollo.

24. El Sr. WERSHOF (Canadá) ... Si se conciben los trabajos de la futura comisión dentro de los límites razonables sugeridos por el Secretario General en su informe, el nuevo órgano que se va a crear podrá prestar servicios a todos los países. Pero el Sr. Wershof insiste en que sería deplorable e incluso desastroso que la futura comisión abandonase el terreno del derecho mercantil internacional para aventurarse en la esfera del derecho internacional público.

...
29. El Sr. KIBRET (Etiopía) ...

30. Huelga decir que las actividades de esa comisión, la elección de las materias que ha de estudiar y su orden de prioridad deberán girar esencialmente en torno a la necesidad de una expansión del comercio internacional. En efecto, sería inútil elaborar una convención o una ley uniforme si éstas no favorecieran apreciablemente al comercio internacional. Por tanto, el esfuerzo de unificación deberá sin duda aplicarse sobre todo a las ramas técnicas del derecho mercantil, y la futura comisión tendrá interés, en esta esfera, en trabajar paralelamente a la UNCTAD y en solicitar las observaciones y recomendaciones de ésta.

31. Por otra parte, para que la futura comisión pueda realizar una obra útil, conviene que no se encierre en un papel de simple coordinación, sino que esté capacitada para revisar los textos existentes y redactar otros nuevos. En cuanto órgano de las Naciones Unidas representativo de la comunidad internacional, será en realidad el organismo que esté en mejores condiciones para encargarse de esta tarea. Al actuar así, no correrá más peligro de duplicar la actividad de los organismos existentes con los cuales estará llamada a colaborar, que la Comisión de Derecho Internacional cuando ésta se basó en las obras anteriores para elaborar su proyecto de artículos sobre el derecho de los tratados. Como toda tarea de armonización y unificación, la que se quiere confiar a la nueva comisión no dejará de dar origen a conceptos nuevos, los que, a su vez, harán surgir la necesidad de revisar textos elaborados por órganos menos representativos. Puede citarse como ejemplo que las Condiciones generales para el suministro y el montaje de materiales de equipo en la exportación deberían imponer al exportador la obligación de garantizar el suministro regular de piezas de repuesto; ahora bien, tal obligación no se halla estipulada expresamente en la actualidad...

...
33. El Sr. VAN LARE (Ghana) desea subrayar la importancia que su país atribuye a la unificación y armonización del derecho mercantil internacional. En efecto, África busca para su comercio los mayores mercados posibles y la expansión de las transacciones internacionales reviste por ello sumo interés para todos los Estados africanos...

**Extracto del acta resumida de la 952.ª sesión
(8 de diciembre de 1966)**

...
4. El Sr. KOITA (Mali) dice que el informe del Secretario General es una contribución importante al desarrollo de la cooperación en materia mercantil y, por ende, a las relaciones amistosas entre los Estados, independientemente de sus sistemas económicos y jurídicos. Las condiciones actuales del mundo hacen que sea más necesario que nunca desarrollar un derecho mercantil internacional de aplicación universal, que corresponda a los intereses de la comunidad internacional.

5. La unificación del derecho mercantil internacional tiene especial importancia para los países jóvenes, que se han emancipado recientemente de la dominación colonial.

Durante decenios, se han establecido prácticas comerciales en detrimento de los países sometidos al régimen colonial, y la delegación de Mali se felicita por ello de que en el informe del Secretario General se subraye la necesidad de la participación activa de los países en desarrollo en la formulación de un derecho mercantil internacional que contribuya a proteger las economías aún vulnerables de los países menos desarrollados y a armonizar las relaciones comerciales entre ellos.

...
7. ... La delegación de Mali espera que se eliminen gradualmente los conflictos de leyes a que dan lugar las diferencias de las legislaciones mercantiles de los diferentes Estados, ya que constituyen un obstáculo no sólo para el desarrollo del comercio mundial, sino también para el establecimiento de un derecho internacional aplicable a las relaciones de amistad y a la cooperación entre los Estados.

8. El Sr. ATAM (Turquía) ... Los objetivos de la propuesta comisión pueden lograrse mediante la eliminación de los obstáculos que se oponen al comercio internacional y la formulación de leyes uniformes. Ha de recordarse, sin embargo, que los Estados tienen también otros objetivos, tales como la protección de sus propias economías.

9. La proyectada comisión habría de aprovechar los conocimientos y experiencia acumulados por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) y por la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado. La forma de llevar esto a cabo es asunto de gran importancia para la comisión.

**Extracto del acta resumida de la 955.ª sesión
(14 de diciembre de 1966)**

...
6. El Sr. CORREA (México) encuentra que la futura comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional, cuyo doble objetivo será proporcionar mayor fluidez a los intercambios internacionales por medio de la unificación y armonización de las legislaciones nacionales aplicables a los actos de comercio, e impedir que las leyes nacionales sean un escollo para la apertura de nuevas vías de intercambio, tendrá como primera tarea la de hacer que los Estados adopten leyes modelo o leyes uniformes. Esa difícilísima tarea sólo ha podido ser realizada de forma muy parcial por los organismos existentes, que carecían sobre todo de la autoridad que dará a la nueva comisión su carácter de órgano de la Asamblea General de las Naciones Unidas...

...
12. El Sr. MALLA (Nepal) ...

13. La función de las Naciones Unidas será ante todo de coordinación, pero sería conveniente que no se limitara a eso y que pudiera desempeñar también funciones de formulación. La armonización de las legislaciones nacionales tiene sin duda más posibilidades de éxito en los países de sistemas económicos y sociales análogos. Pero muchos países que en el plano geográfico e ideológico se encuentran mutuamente en los antípodas, mantienen sin embargo relaciones comerciales. Los obstáculos jurídicos que dificultan los intercambios entre esos países sólo

pueden ser reducidos mediante una obra de armonización a escala mundial. Esta obra ha tropezado siempre con dificultades considerables que distan mucho de haber sido eliminadas, tanto las que son inherentes a toda tentativa de modificación de las leyes y prácticas nacionales, como las derivadas del carácter restringido y la autoridad limitada de los organismos competentes que hoy existen. Además, el derecho internacional tradicional, elaborado en una época en que los países desarrollados con economía de mercado libre dominaban la esfera política mundial, atraviesa un período de readaptación hecha inevitable por

la necesidad de tener en cuenta tanto la evolución general de los valores como las legítimas aspiraciones de los países en desarrollo. A éstos les interesa sobre todo eliminar los obstáculos jurídicos que dificultan sus intercambios internacionales, y consideran que los esfuerzos efectuados en pro del desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional deben encaminarse especialmente a aumentar el comercio internacional sobre la base de la cooperación entre los Estados, e inspirarse en el principio de que el desarrollo económico, en general, aprovecha a toda la comunidad internacional. ...

D. Informe de la Sexta Comisión sobre el tema 88 del programa*

I. INTRODUCCIÓN

1. A solicitud de la República Popular de Hungría, la Asamblea General examinó, en su vigésimo período de sesiones, el tema titulado « Examen de las medidas que se deberán adoptar para impulsar el desarrollo progresivo del derecho internacional privado con miras, en particular, a fomentar el comercio internacional ». Sobre la base del informe y las recomendaciones de la Sexta Comisión,¹ la Asamblea General en su sesión plenaria celebrada el 20 de diciembre de 1965, aprobó la resolución 2102 (XX). La parte dispositiva de esa resolución dice así:

« La Asamblea General,

» ...

» 1. *Pide* al Secretario General que presente a la Asamblea General, en su vigésimo primer período de sesiones, un amplio informe en el que figure lo siguiente:

» a) Un estudio de la labor realizada en materia de unificación y armonización del comercio internacional;

» b) Un análisis de los métodos y criterios adecuados para la unificación y armonización de las diversas materias, y en particular la cuestión de si ciertas materias se prestan más a la acción regional, a la acción interregional o a la mundial;

» c) Consideración de los órganos de las Naciones Unidas y de otros organismos a los que podrían encomendarse funciones con miras a estimular la cooperación en la esfera del desarrollo del derecho del comercio internacional y a fomentar su unificación y armonización progresivas;

» 2. *Decide* inscribir en el programa provisional de su vigésimo primer período de sesiones un tema titulado « Desarrollo progresivo del derecho del comercio internacional ». »

2. En su 1415.^a sesión plenaria, celebrada el 24 de septiembre de 1966, la Asamblea General decidió incluir en el programa de su vigésimo primer período de sesiones el tema titulado « Desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional », y asignárselo a la Sexta Comisión.

¹ Véase *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo período de sesiones, Anexos*, tema 92 del programa, documento A/6206.

3. La Sexta Comisión examinó el tema en sus 946.^a a 953.^a y 955.^a sesiones, celebradas los días 2, 5 a 9 y 14 de diciembre de 1966.

4. La Sexta Comisión tuvo ante sí el informe del Secretario General sobre la cuestión (A/6396 y Add.1 y 2), presentado de conformidad con el párrafo 1 de la parte dispositiva de la resolución 2102 (XX) de la Asamblea General. Este informe fue preparado por la Oficina de Asuntos Jurídicos de la Secretaría de las Naciones Unidas, a base de un estudio preliminar hecho por el Profesor Clive M. Schmitthoff, del City of London College, cuyos servicios fueron contratados por el Secretario General con tal fin, y después de realizar consultas con los siguientes expertos: Dra. Margarita Arguas (Argentina), Dr. Taslim O. Elias (Nigeria), Profesor Gyula Eörsi (Hungría), Profesor Willis L. Reese (Estados Unidos) y Profesor Mustafa Kamil Yasseen (Irak).

5. De conformidad con el acuerdo a que se llegó en el debate de la Sexta Comisión en el vigésimo período de sesiones de la Asamblea General, el Secretario General realizó consultas con algunos órganos y dependencias de las Naciones Unidas, con los organismos especializados y con otras organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales. La Comisión de Derecho Internacional informó al Secretario General de que, en vista de sus múltiples actividades y cometidos, y dado lo extenso de su programa, no creía oportuno hacerse responsable de esta nueva labor en la esfera del desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional. Además, se celebraron consultas con las dependencias de la Secretaría más directamente interesadas en esta materia. El proyecto de informe se envió a la Secretaría de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), al Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, al Centro de Desarrollo Industrial y a las comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas, para que formularan sus comentarios.

6. El Secretario General envió el proyecto de informe, para que hicieran sus observaciones, a los siguientes organismos especializados: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, Organización Consultiva Marítima Intergubernamental y Organización de Aviación Civil Internacional. También se efectuaron consultas con

* *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo primer período de sesiones, Anexos*, tema 88 del programa, documento A/6594.

otras organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales, a saber, el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado, la Cámara de Comercio Internacional y las Oficinas Internacionales Reunidas para la Protección de la Propiedad Intelectual.

7. Algunas de las sugerencias recibidas de los mencionados órganos de las Naciones Unidas, de la Secretaría y de otras instituciones, se han incorporado al informe. Algunas de las observaciones hechas por la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado y por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, por ser de carácter más general, se han publicado como adición al informe del Secretario General (A/6396/Add.1). El texto de una resolución adoptada por el Consejo de la Cámara Internacional de Comercio se ha reproducido en el documento A/6396/Add.2. El Secretario General del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado y el Secretario General de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado asistieron a las sesiones de la Sexta Comisión en que se examinó este tema, y cada uno de ellos pronunció un discurso en la 946.ª sesión de la Comisión.

8. En el capítulo I del informe del Secretario General se hacía un análisis del concepto de « derecho mercantil internacional » y se exponían las dos técnicas jurídicas que se habían utilizado para reducir los conflictos y divergencias surgidas de las leyes de los diversos Estados en materias relacionadas con el comercio internacional: el establecimiento de normas que regularan los conflictos de leyes, y la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional. En el capítulo II se hacía un examen general de la labor realizada por organizaciones y agrupaciones intergubernamentales y por organizaciones no gubernamentales en materia de unificación y armonización del derecho mercantil internacional. En el capítulo III se examinaban los métodos, criterios y temas que parecían prestarse a la unificación y armonización progresiva del derecho mercantil internacional. El capítulo final del informe, el IV, se ocupaba de la futura función de las Naciones Unidas en esta esfera; se hacía una exposición de los progresos hechos y de las lagunas existentes en la labor realizada en esta esfera y se recomendaban medidas para subsanar las omisiones existentes. En especial, se expresaba la opinión de que quizá la Asamblea General estimara pertinente considerar la posibilidad de crear una nueva comisión, que podría llamarse comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional, con objeto de fomentar el desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional. En uno de los anexos del informe figuraba un proyecto de resolución sobre el desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional, presentado en el cuarto período de sesiones de la Junta de Comercio y Desarrollo pero que no fue considerado debido a que la cuestión estaba pendiente ante la Asamblea General.

II. PROPUESTAS

9. Argentina, Ceilán, Colombia, Checoslovaquia, Chile, Chipre, Ecuador, Ghana, Grecia, Honduras, Hungría, India, Nepal, Nigeria, Panamá, República Árabe Unida,

República Unida de Tanzania, Sudán, Uruguay y Yugoslavia presentaron un proyecto de resolución (A/C.6/L.613 y Corr.1). Posteriormente Camerún, España, Jamaica y Venezuela (A/C.6/L.613/Add.1) y Bolivia, Estados Unidos de América y Rumania (A/C.6/L.613/Add.2) agregaron sus nombres a la lista de patrocinantes. En el preámbulo del proyecto de resolución la Asamblea General haría referencia, entre otras cosas, al informe del Secretario General sobre el desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional; reafirmaría su convicción de que los conflictos y divergencias que surgen de las leyes de los diversos Estados en materias relacionadas con el comercio internacional constituyen uno de los obstáculos al desarrollo del comercio mundial; tomaría nota de los esfuerzos realizados por organizaciones intergubernamentales en favor de la armonización y unificación del derecho mercantil internacional; observaría que el progreso realizado en este campo no ha guardado proporción con la importancia y la urgencia del problema; expresaría su convencimiento de que convendría que las Naciones Unidas desempeñaran un papel más activo en este aspecto; observaría que las medidas correspondientes estarían adecuadamente comprendidas en el ámbito y la competencia de la Organización, con arreglo al párrafo 3 del artículo 1 y al artículo 13, y a los Capítulos IX y X de la Carta; recordaría que la UNCTAD se encuentra especialmente interesada en fomentar el establecimiento de normas que estimulen el comercio internacional; y reconocería que no existe un órgano de las Naciones Unidas que esté familiarizado con este tema y que pueda dedicar tiempo suficiente a la labor en este campo. En la parte dispositiva del proyecto de resolución se establecía lo siguiente:

« 1. *Decide* establecer una Comisión de las Naciones Unidas de Derecho Mercantil Internacional, que tendrá como objeto promover la armonización y unificación progresiva del derecho mercantil internacional.

» Organización de la Comisión de las Naciones Unidas de Derecho Mercantil Internacional

» 2. La Comisión de las Naciones Unidas de Derecho Mercantil Internacional estará formada por [dieciocho] [veintiún] [veinticuatro] [treinta] Estados, que elegirá la Asamblea General para un período de seis años, pero con la condición de que el período de [seis] [siete] [ocho] [diez] de tales miembros expirará al terminar dos años y el de otros [seis] [siete] [ocho] [diez] miembros al terminar cuatro años.

» 3. Para elegir a los miembros de la Comisión, la Asamblea General se guiará por el principio de la representación geográfica equitativa y tendrá debidamente en cuenta el principio de que en el conjunto de aquélla exista una adecuada representación de los países con economía de mercado y con economía centralmente planificada, así como de los países desarrollados y en desarrollo.

» 4. Los representantes de los miembros en la Comisión serán designados por los respectivos Estados, escogiéndolos en lo posible entre personalidades destacadas en el campo del derecho mercantil internacional.

» 5. Los miembros cuyos períodos expiren podrán ser reelegidos.

» 6. La Comisión celebrará normalmente un período ordinario de sesiones cada año, en la [Sede de las Naciones Unidas] [Oficina Europea de las Naciones Unidas].

» 7. El Secretario General pondrá a disposición de la Comisión el personal y los servicios e instalaciones que la Comisión requiera para cumplir su misión.

» Funciones

» 8. La Comisión fomentará la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional, mediante:

» a) La coordinación de la labor de las organizaciones que realizan actividades en este campo y el estímulo a la colaboración entre ellas;

» b) El fomento de una participación más amplia en las convenciones internacionales existentes y una mayor aceptación de las leyes modelo y las leyes uniformes ya establecidas;

» c) En colaboración, cuando corresponda, con las organizaciones que actúen en esta esfera, la preparación y el fomento de la aprobación de nuevas convenciones internacionales, leyes modelo y leyes uniformes, así como la codificación y la más amplia aceptación de condiciones, disposiciones, costumbres y prácticas comerciales internacionales;

» d) El fomento de métodos y procedimientos para asegurar la interpretación y aplicación uniformes de las convenciones internacionales y de las leyes uniformes en el campo del derecho mercantil internacional;

» e) La reunión y difusión de información sobre las legislaciones nacionales y sobre la evolución jurídica moderna del derecho mercantil internacional;

» f) El establecimiento y mantenimiento de una estrecha colaboración con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo;

» g) El mantenimiento de un enlace con otros órganos de las Naciones Unidas y con los organismos especializados que se ocupan del comercio internacional;

» h) La adopción de cualquier otra medida que pudiera considerar útil para desempeñar sus funciones.

» 9. La Comisión presentará a la Asamblea General un informe anual, que incluirá sus recomendaciones, y el cual será enviado simultáneamente a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, para que está formule sus comentarios. Los comentarios que pudieran hacer la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo o la Junta de Comercio y Desarrollo (incluyendo sugerencias sobre temas para los trabajos de la Comisión) se transmitirán a la Asamblea General de conformidad con las disposiciones pertinentes de la resolución 1995 (XIX). Cualquier otra recomendación referente a los trabajos de la Comisión que deseen hacer la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo o la

Junta de Comercio y Desarrollo se remitirá igualmente a la Asamblea General.

» 10. La Comisión podrá celebrar consultas con cualquier organización o institución científica internacional o nacional y con cualquier experto individualmente, sobre cualquier tema que le esté confiado, si considera que tal consulta resultará útil para el desempeño de sus funciones.

» 11. La Comisión podrá establecer relaciones de trabajo adecuadas con las organizaciones intergubernamentales y con las organizaciones internacionales no gubernamentales interesadas en la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional. »

10. Después de consultas oficiosas, los patrocinadores del proyecto de resolución A/C.6/L.613, a los que se unieron Guatemala, Italia, Malí y Turquía, presentaron una versión revisada del proyecto de resolución (A/C.6/L.613/Rev.1). Más tarde, Malawi y los Países Bajos (A/C.6/L.613/Rev.1/Add.1) y Bélgica y Siria (A/C.6/L.613/Rev.1/Add.2) se sumaron a los patrocinadores del proyecto de resolución revisado. En esta revisión: a) se suprimía del tercer párrafo del preámbulo la referencia a « los conflictos y », de manera que la resolución dispondría que la Asamblea General reafirmaba « su convicción de que las divergencias que surgen de las leyes de los diversos Estados en materias relacionadas con el comercio internacional constituyen uno de los obstáculos al desarrollo del comercio mundial »; b) se cambiaba la redacción del párrafo 3 de la parte dispositiva para disponer que la Asamblea General, en la elección de los miembros de la Comisión, debía guiarse por el principio de la distribución geográfica equitativa « teniendo debidamente en cuenta la adecuada representación de los principales sistemas económicos y jurídicos del mundo y de los países desarrollados y en desarrollo »; c) se modificaba el inciso c) del párrafo 8 de la parte dispositiva para que dijera lo siguiente: « la preparación o el fomento, o ambas cosas, de la aprobación de nuevas convenciones internacionales, leyes modelo y leyes uniformes, así como la codificación y la más amplia aceptación de condiciones, exposiciones, costumbres y prácticas comerciales internacionales, en colaboración, cuando corresponda, con las organizaciones que actúen en esa esfera »; d) se introducía en el inciso e) del párrafo 8 de la parte dispositiva una referencia a la « jurisprudencia », de manera que diría lo siguiente: « la reunión y distribución de información sobre las legislaciones nacionales y sobre la evolución jurídica moderna, incluida la jurisprudencia, del derecho mercantil internacional »; e) se modificaba el texto del párrafo 10 de la parte dispositiva para que dijera lo siguiente: « La Comisión podrá celebrar consultas con cualquier organización o institución científica internacional o nacional y con cualquier experto individualmente, o recabar sus servicios, sobre cualquier tema que le esté confiado, si considera que tal consulta o tales servicios resultan útiles para el desempeño de sus funciones ».

11. Como resultado de nuevas conversaciones entre los patrocinadores, éstos presentaron una segunda versión revisada (A/C.6/L.613/Rev.2). En esta segunda versión revisada del proyecto de resolución, la Asamblea General: a) expresaría, en el segundo párrafo del preámbulo, su

beneplicito por el informe del Secretario General (A/6396 y Add.1 y 2); b) como nuevo tercer párrafo del preámbulo, agregaría lo siguiente: « Considerando que la cooperación entre los Estados en la esfera del comercio internacional es un importante factor para promover las relaciones de amistad y, por lo tanto, para el mantenimiento de la paz y la seguridad », y c) dispondría la inversión del orden de los anteriores párrafos tercero y cuarto del preámbulo. La parte dispositiva del segundo proyecto de resolución revisado (A/C.6/L.613/Rev.2) decía así:

« I

» 1. *Decide* establecer una [Comisión de las Naciones Unidas de Derecho Mercantil Internacional], que tendrá como objeto promover la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional.

» II

» *Organización y funciones de la Comisión de las Naciones Unidas de Derecho Mercantil Internacional*

» 2. La Comisión de las Naciones Unidas de Derecho Mercantil Internacional estará formada por ... Estados, que elegirá la Asamblea General en su vigésimo segundo período de sesiones para un período de seis años. Para elegir a los miembros de la Comisión, la Asamblea General se ajustará a la siguiente distribución de puestos:

- » a) de Estados africanos;
- » b) de Estados asiáticos;
- » c) de Estados de Europa oriental;
- » d) de Estados latinoamericanos;
- » e) de Estados de Europa occidental y otros.

» 3. Los mandatos de de los miembros elegidos en la primera elección expirarán en un plazo de tres años. El Presidente de la Asamblea General elegirá por sorteo a esos miembros entre los cinco grupos de Estados a que se refiere el párrafo anterior.

» 4. Los miembros elegidos en la primera elección ocuparán sus puestos el 1.º de enero de 1968. En lo sucesivo, los miembros ocuparán sus puestos el 1.º de enero del año siguiente al de cada elección.

» 5. Para elegir a los miembros de la Comisión, la Asamblea General se guiará por el principio de una distribución geográfica equitativa teniendo debidamente en cuenta la adecuada representación de los principales sistemas económicos y jurídicos del mundo de los países desarrollados y en desarrollo.

» 6. Los representantes de los miembros en la Comisión serán designados por los respectivos Estados, escogiéndolos en lo posible entre personalidades destacadas en el campo del derecho mercantil internacional.

» 7. Los miembros cuyos períodos expiren podrán ser reelegidos.

» 8. La Comisión celebrará normalmente un período ordinario de sesiones cada año. Si no surgen dificultades técnicas se reunirá, alternativamente, en la Sede de las

Naciones Unidas y en la Oficina de las Naciones Unidas en Ginebra.

» 9. El Secretario General pondrá a disposición de la Comisión el personal y los servicios e instalaciones que la Comisión requiera para cumplir su misión.

» 10. La Comisión fomentará la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional mediante:

» a) La coordinación de la labor de las organizaciones que realizan actividades en este campo y el estímulo a la colaboración entre ellas;

» b) El fomento de una participación más amplia en las convenciones internacionales existentes y una mayor aceptación de las leyes modelo y las leyes uniformes ya establecidas;

» c) La preparación o el fomento, o ambas cosas, de la aprobación de nuevas convenciones internacionales, leyes modelo y leyes uniformes, así como la codificación y una aceptación más amplia de condiciones, disposiciones, usos y prácticas comerciales internacionales, en colaboración, cuando corresponda, con organizaciones que actúen en esta esfera;

» d) La fijación de métodos y procedimientos para asegurar la interpretación y aplicación uniformes de las convenciones internacionales y de las leyes uniformes en el campo del derecho mercantil internacional;

» e) La reunión y distribución de información sobre las legislaciones nacionales y sobre la evolución jurídica moderna, incluida la jurisprudencia, del derecho mercantil internacional;

» f) El establecimiento y mantenimiento de una estrecha colaboración con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo;

» g) El mantenimiento de un enlace con otros órganos de las Naciones Unidas y con los organismos especializados que se ocupan del comercio internacional;

» h) La adopción de cualquier otra medida que pudiera considerar útil para desempeñar sus funciones.

» 11. La Comisión tendrá presentes los intereses de todos los pueblos, y particularmente los de los países en desarrollo, en el progreso amplio del comercio internacional.

» 12. La Comisión presentará a la Asamblea General un informe anual, que incluirá sus recomendaciones, y el cual será enviado simultáneamente a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, para que ésta formule sus comentarios. Los comentarios que pudieran hacer la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo o la Junta de Comercio y Desarrollo (incluyendo sugerencias sobre temas para los trabajos de la Comisión) se transmitirán a la Asamblea General de conformidad con las disposiciones pertinentes de la resolución 1995 (XIX). Cualquier otra recomendación referente a los trabajos de la Comisión que deseen hacer la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo o la Junta de Comercio y Desarrollo se remitirá igualmente a la Asamblea General.

» 13. La Comisión podrá celebrar consultas con cualquier organización o institución científica internacional o nacional y con cualquier experto individualmente, o recabar sus servicios, sobre cualquier tema que le esté confiado, si considera que tal consulta o tales servicios resultarán útiles para el desempeño de sus funciones.

» 14. La Comisión podrá establecer relaciones de trabajo adecuadas con las organizaciones intergubernamentales y con las organizaciones internacionales no gubernamentales interesadas en la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional.

» III

» 15. *Pide* al Secretario General que, mientras no se elijan los miembros de la Comisión, lleve a cabo el trabajo preparatorio necesario para organizar la labor de la misma y en particular que: i) invite a los Estados Miembros a presentar por escrito antes del 1.º de julio de 1967, teniendo especialmente en cuenta el informe del Secretario General (A/6396), sus observaciones acerca del programa de trabajo que deberá iniciar la Comisión en cumplimiento de sus funciones en virtud del párrafo 10 de la presente resolución, y ii) solicite observaciones análogas de los órganos y organizaciones a que se refieren los incisos *f* y *g* del párrafo 10 y el párrafo 14 de la presente resolución.

» 16. *Decide* incluir un tema titulado « Elección de los miembros de la Comisión de las Naciones Unidas de Derecho Mercantil Internacional » en el programa provisional del vigésimo segundo período de sesiones de la Asamblea General. »

12. Como resultado de nuevas consultas oficiosas, los patrocinadores del proyecto de resolución (A/C.6/L.613/Rev.2) presentaron el 13 de diciembre una tercera revisión (A/C.6/L.613/Rev.3), en la que los párrafos 1, 2, 3 y 5 serían los siguientes:

« *La Asamblea General,*

» ...

» I

» 1. *Decide* establecer una Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil, que tendrá como objeto promover la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional.

» II

» *Organización y funciones de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional*

» 2. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional estará formada por veintinueve Estados, que elegirá la Asamblea General para un período de seis años, salvo lo dispuesto en el párrafo 3 de esta resolución. Para elegir a los miembros de la Comisión, la Asamblea General se ajustará a la siguiente distribución de puestos:

» a) Siete de Estados africanos;

» b) Cinco de Estados asiáticos;

» c) Cuatro de Estados de Europa oriental;

» d) Cinco de Estados latinoamericanos;

» e) Ocho de Estados de Europa occidental y otros.

» 3. Los mandatos de catorce de los miembros elegidos en la primera elección, que tendrá lugar en el vigésimo segundo período de sesiones de la Asamblea General, expirarán en un plazo de tres años. El Presidente de la Asamblea General elegirá por sorteo a esos miembros entre los cinco grupos de Estados a que se refiere el párrafo anterior.

» ...

» 5. Para elegir a los miembros de la Comisión, la Asamblea General también tendrá debidamente en cuenta la adecuada representación de los principales sistemas económicos y jurídicos del mundo y de los países desarrollados y en desarrollo. »

13. En el curso del examen del tercer proyecto (A/C.6/L.613/Rev.3), el representante de Colombia, en nombre de los patrocinadores, convino oralmente en que podría lograrse un orden más lógico en los párrafos de la parte dispositiva si se efectuaban ciertos cambios en su disposición: a) concretamente, se proponía trasponer el contenido del párrafo 5 de la parte dispositiva, omitiendo las palabras iniciales « Para elegir a los miembros de la Comisión », al final del párrafo 2 de la parte dispositiva; b) los párrafos 6 a 16 de la parte dispositiva serían numerados nuevamente como párrafos 5 a 15²; c) en el párrafo 14 de la parte dispositiva, en la nueva numeración, las referencias a « párrafo 10 », a « incisos *f* y *g* del párrafo 10 » y a « párrafo 14 » se cambiarían a « párrafo 8 », a « incisos *f* y *g* del párrafo 8 » y a « párrafo 12 », respectivamente. Además, los patrocinadores convinieron oralmente en una nueva redacción del inciso c) del párrafo 9 de la parte dispositiva en su nueva numeración, que diría lo siguiente:

« c) La preparación o el fomento de la aprobación de nuevas convenciones internacionales, leyes modelo y leyes uniformes, así como el fomento de la codificación y la más amplia aceptación de condiciones, disposiciones, costumbres y prácticas comerciales internacionales, en colaboración, cuando corresponda, con las organizaciones que actúen en esta esfera; ».

También se convino en reemplazar, en la versión española del párrafo 3 de la parte dispositiva, las palabras « elegirá por sorteo » por las palabras « designará por sorteo ».

14. Después de presentado el proyecto de resolución original (A/C.6/L.613 y Corr.1 y Add.1 y 2), el Secretario General sometió a la Sexta Comisión, para su consideración, una declaración sobre las consecuencias administrativas y financieras (A/C.6/L.615) de dicho proyecto de resolución. Cuando se presentó el tercer proyecto de resolución revisado (A/C.6/L.613/Rev.3), el Secretario General presentó una declaración sobre las consecuencias administrativas y financieras (A/C.6/L.615/Rev.1) de ese proyecto de resolución revisado.

² Al redactar el texto definitivo del proyecto de resolución adoptado por la Sexta Comisión se han numerado de manera diferente los párrafos de las tres secciones de la parte dispositiva, a fin de tener en cuenta las reglas de estilo de las Naciones Unidas.

III. DEBATE

15. Muchos representantes expresaron su aprecio por la iniciativa adoptada por la delegación de Hungría durante el vigésimo período de sesiones de la Asamblea General, respecto del desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional, y acogieron con beneplácito el informe del Secretario General. Se reconoció que la ayuda proporcionada por el profesor Schmitthoff en la preparación del informe había sido muy valiosa. Las consultas realizadas por el Secretario General con diversos expertos, con órganos de las Naciones Unidas y con varias instituciones que realizan actividades en esta esfera habían sido sumamente provechosas, a juicio de muchos representantes.

16. Un gran número de representantes apoyaron las conclusiones del informe, especialmente la de que las Naciones Unidas deben participar activamente en los esfuerzos encaminados a lograr la armonización y la unificación del derecho mercantil internacional. Muchos representantes manifestaron que esto podría lograrse en forma más adecuada estableciendo un órgano de las Naciones Unidas como el que se describe en el informe del Secretario General.

17. Varios representantes señalaron la enorme importancia que tiene para los países en desarrollo el dedicar atención a los esfuerzos encaminados a lograr el desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional y participar en ellos. Un representante señaló que como los países en desarrollo no pueden, por la fuerza de las circunstancias, participar en numerosas instituciones internacionales que actúan en esta esfera, su participación en un órgano de las Naciones Unidas como el que había sido propuesto era particularmente importante para ellos. Se señaló al respecto que la comisión podía ser el instrumento para mejorar las prácticas comerciales que se habían desarrollado en el pasado, y que beneficiaron a los países desarrollados a expensas de los países en desarrollo.

Funciones de la comisión propuesta

18. Algunos representantes estimaron que la comisión propuesta debería ser autorizada para adoptar medidas tanto en la zona de la armonización y la unificación de las normas sustantivas relacionadas con el derecho mercantil, como en la esfera del conflicto de leyes. Otros representantes opinaron que su labor debería realizarse fundamentalmente en la esfera de la unificación de las normas sustantivas.

19. Respecto del papel específico que debe desempeñar dicha comisión, los representantes expresaron diversas opiniones. Ciertos representantes estimaron que debería ocuparse de coordinar y centralizar los esfuerzos de las organizaciones que trabajan en la esfera que se estudia, y fomentar la aceptación más amplia de los instrumentos existentes. Otros estimaron que debería desempeñar además, cuando fuere conveniente, la función de elaborar nuevos instrumentos internacionales destinados a fomentar el desarrollo del derecho mercantil internacional. Un representante expresó la opinión de que la comisión propuesta debería, en sus esfuerzos iniciales, concentrar

su atención en la coordinación de los esfuerzos de las instituciones que realizan actividades relacionadas con el desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional, antes de estudiar la posibilidad de iniciar nuevas medidas en esta esfera, recordando al mismo tiempo las consecuencias financieras.

20. Algunos representantes señalaron que las funciones de la comisión propuesta no incluían la aprobación de instrumentos obligatorios para los Estados, pero que a este respecto sería acogida con beneplácito una aclaración del alcance de la autoridad. En respuesta a esta solicitud se señaló, en nombre de los autores, que la tarea de la comisión, en virtud de sus atribuciones, sería la de elaborar leyes modelo y leyes uniformes que pudieran servir como normas que los Estados podrían considerar como guías en el desarrollo de su legislación nacional, y preparar proyectos de instrumentos internacionales que estudiarían los Estados.

21. Varios representantes mencionaron el hecho de que no debía interpretarse que la función de la comisión implicaba que pudiera ocuparse de actividades que afectasen a sectores del derecho privado internacional fuera del alcance de las leyes que rigen las transacciones comerciales, o que pudiera adoptar medidas que repercutieran en las relaciones mercantiles internacionales regidas por el derecho público.

Colaboración con otras organizaciones

22. Varios representantes señalaron que, si la comisión emprendía actividades de formulación, debería mantener estrechas relaciones con las organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales que ya se ocupaban de esta materia, a fin de evitar reiteraciones y duplicaciones. Al respecto, muchos representantes destacaron la valiosa contribución al desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional hecha por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado y por la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado. Un representante hizo alusión al hecho de que ambas instituciones hubieran acogido con agrado la creación de la comisión propuesta. La Sexta Comisión convino en expresar su agradecimiento a esas organizaciones por sus importantes contribuciones a la labor en esta esfera, por sus útiles comentarios al informe del Secretario General y por la participación de sus representantes en debates de la Sexta Comisión. Se sugirió que deberían establecerse relaciones de trabajo apropiadas entre la propuesta comisión y esas dos organizaciones, dado que la experiencia y los conocimientos adquiridos por ellas serían de gran valor para la nueva comisión. Con respecto a las relaciones que deberían establecerse con esas dos organizaciones, se señalaron a la atención de la Sexta Comisión los acuerdos concertados entre el Secretario General de las Naciones Unidas y los secretarios generales de esas dos organizaciones, en cumplimiento de la resolución 678 (XXVI) aprobada el 3 de julio de 1958 por el Consejo Económico y Social, y se sugirió que se siguiera un método análogo con respecto a los trabajos de la nueva comisión.

23. Varios representantes aludieron a la participación de sus respectivos países en organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales que se ocupaban de

esta materia. Se hizo referencia, por ejemplo, al Consejo de Asistencia Económica Mutua, el Consejo de Europa, el Consejo Nórdico, el Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano, la Comunidad Económica Europea, el Consejo Interamericano de Jurisconsultos, la Asociación Europea de Libre Intercambio, las comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas, la Cámara de Comercio Internacional y el Comité Marítimo Internacional. Al respecto, se señaló que la experiencia adquirida por los Estados con su participación en esas instituciones y organizaciones era importante para la labor de la propuesta comisión de fomentar la progresiva unificación y armonización del derecho mercantil internacional. Algunos representantes señalaron también que la experiencia adquirida por los Estados al intentar disminuir las divergencias existentes dentro de sus propios sistemas jurídicos podría ser también útil para los propuestos esfuerzos a escala internacional, mucho más complicados por una serie de motivos como, por ejemplo, la variedad de conceptos jurídicos y de idiomas.

24. En la fase final de las deliberaciones de la Sexta Comisión y habida cuenta de la nueva formulación del apartado c) del párrafo 9 del proyecto de resolución (A/C.6/L.613/Rev.3), descrita en el párrafo 13 del presente informe, se planteó la cuestión de saber si la colaboración aludida en dicho apartado c) del párrafo 9 debía interpretarse como aplicable a todas las actividades de la propuesta Comisión descritas en dicho apartado. Los representantes que hicieron uso de la palabra en relación con este punto, en nombre de los patrocinadores, convinieron en que no había duda de que la mencionada colaboración se aplicaba a todas las actividades de la Comisión enumeradas en el apartado que se estudiaba.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)

25. La Sexta Comisión examinó las relaciones que debían existir entre los trabajos relativos al desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional y la UNCTAD. Varios representantes acogieron con agrado la disposición del proyecto de resolución según la cual se someterían a la UNCTAD los informes preparados por la nueva comisión para la Asamblea General, ya que ello aseguraría el enlace necesario con la Asamblea y ayudaría a la propuesta comisión a encontrar soluciones adaptadas a las necesidades prácticas del mundo mercantil. Se hizo referencia al párrafo 14 de la resolución 1995 (XIX) aprobada por la Asamblea General, el 30 de diciembre de 1964, en la que se establece que, cuando la Conferencia no esté reunida, la Junta de Comercio y Desarrollo desempeñe las funciones de aquélla.

Número de miembros de la propuesta comisión, su composición y mandatos de éstos

26. Comentando el número de miembros de la propuesta comisión, los representantes manifestaron diversas preferencias, pero todos convinieron en que debería ser lo suficientemente pequeño para ser manejable y lo suficientemente amplio para permitir una composición en la que estarían representados los Estados de los distintos sistemas jurídicos y económico-sociales así como Estados

en diferentes etapas de desarrollo. Un representante sugirió, por ejemplo, que su número debería ser entre los 24 y los 30; otro estimó que éste debería estar entre los 24 y los 27; un tercero sugirió, en cambio, una comisión compuesta de 18 a 24 miembros, al paso que otro opinó que de 21 a 28 miembros sería la solución conveniente. Un representante señaló que convenía tener en cuenta que, en ciertas zonas, existía escasez de personas que fueran expertos jurídicos altamente calificados en la esfera técnica y compleja del derecho mercantil internacional.

27. Al introducirse el proyecto de resolución contenido en el documento A/C.6/L.613/Rev.3, se indicó, en nombre de los autores, que al texto de la versión revisada y a la distribución de los puestos previstos en el párrafo 2 de su parte dispositiva se había llegado gracias a un espíritu de cooperación y transacción. Se esperaba que, si bien la solución propuesta en el proyecto revisado de resolución no satisfacía plenamente a todas las delegaciones, bien podía adoptarse merced al mismo espíritu de cooperación. Varios representantes se pronunciaron a favor de este criterio.

28. El representante del Ecuador, hablando en nombre de su delegación y de las delegaciones de Bolivia, Colombia, El Salvador, Honduras, Jamaica, México, Panamá el Paraguay y el Uruguay, y el representante de Venezuela, que lo hizo en nombre propio, quisieron dejar constancia del convencimiento de sus delegaciones de que la distribución de puestos que para la propuesta comisión se prevé en el proyecto de resolución (A/C.6/L.613/Rev.3), no reflejaba una distribución geográfica equitativa con relación a los Estados de América Latina, ni tenía en cuenta la realidad en aquella región. El representante del Ecuador manifestó que, a juicio de las delegaciones en cuyo nombre hablaba, la distribución de puestos sugerida en el proyecto de resolución no debía constituir un precedente para posibles órganos futuros que se establecieran. Los representantes de los Estados afro-asiáticos, así como los de los Estados de Europa oriental y los de los Estados de Europa occidental y otros, atendidas las opiniones de sus grupos o de sus propias delegaciones, expresaron su convicción de que la representación estipulada no era una solución equitativa pero que, en aras del progreso y teniendo en cuenta la contribución que, como era de prever, haría la propuesta Comisión, aceptarían la transacción a que se había llegado. Otro representante expresó la esperanza de que la resolución no se interpretara en forma indebidamente estricta.

29. El proyecto de resolución (A/C.6/L.613/Rev.3) disponía que los mandatos de los miembros de la comisión propuesta serían de seis años, pero a fin de procurar cierta continuidad en su composición, se arbitraba un sistema de rotación en virtud del cual los mandatos de 14 de los miembros elegidos en la primera elección — que ocuparían sus puestos en el vigésimo segundo período de sesiones de la Asamblea General — expirarían al término de los tres años; el Presidente en dicho vigésimo segundo período de sesiones, elegiría por sorteo a esos 14 miembros. Los autores del proyecto de resolución convinieron en que dichos 14 miembros se elegirían para un mandato de tres años entre los diferentes grupos de la siguiente forma:

Cuatro de Estados africanos;

Dos de Estados asiáticos;
 Dos de Estados de Europa oriental;
 Dos de Estados latinoamericanos; y
 Cuatro de Estados de Europa occidental y otros.

Lugar de celebración de las reuniones

30. En cuanto al lugar donde habrían de celebrarse los períodos de sesiones de la proyectada comisión, varios representantes expusieron opiniones discrepantes. Se señaló, por una parte, que razones de economía y de eficacia abonaban la elección de la Sede de las Naciones Unidas como sede de la propuesta comisión; en cambio, otros alegaron que tal vez fuera más adecuado y conveniente optar por Ginebra. Varias delegaciones señalaron que la comisión debería cooperar estrechamente con la UNCTAD, cuya sede está en Ginebra, dada la importancia de ese órgano y su empeño en fomentar el establecimiento de normas estimuladoras del comercio internacional. A la postre se convino, como solución de transacción, que, de no haber dificultades técnicas, la comisión se reuniera alternativamente en la Sede de las Naciones Unidas y en la Oficina de Ginebra.

Fecha para la elección de los miembros de la comisión y para la reunión de su primer período de sesiones

31. Algunos representantes se refirieron a la necesidad de preparar diligentemente la creación de la propuesta comisión. Otros representantes sugirieron que, previamente a su creación, deberían efectuarse estudios preliminares sobre los asuntos cuya consideración por la misma podría ser conveniente. Otros representantes manifestaron que se hacía necesaria una atenta consideración de las consecuencias financieras que acarrearía la creación, en su momento oportuno, de dicha comisión.

Por parte de varios representantes hubo sugerencias en el sentido de que, antes de la elección de los miembros de la comisión, quizás fuera acertado realizar estudios y consultas más detenidas. Se sugirió al respecto que, si se seguía este proceder, la Secretaría podría, durante el período intermedio, realizar preparativos de orden administrativo y técnico teniendo en cuenta la labor de la comisión; asimismo quizás pudiera distribuir entre los Estados miembros y las entidades intergubernamentales y no gubernamentales peticiones de sugerencias sobre los programas de trabajo de la comisión.

32. Se convino finalmente en que los miembros de la comisión se elegirían por la Asamblea General en su vigésimo segundo período de sesiones y que, hasta que se hiciera la elección, se pediría al Secretario General que realizara la labor preparatoria necesaria para la organización de los trabajos de la Comisión.

IV. VOTACIÓN

33. En su 955.^a sesión, celebrada el 14 de diciembre de 1966, la Sexta Comisión aprobó por unanimidad el proyecto de resolución (A/C.6/L.613/Rev.3), tal como quedó oralmente modificado (véase párrafo 13 *supra*). Los representantes de Camerún, Dahomey, Ecuador, Estados Unidos de América, Francia, Ghana, Grecia, México, Nepal, Somalia y Venezuela explicaron sus votos.

RECOMENDACIÓN DE LA SEXTA COMISIÓN

[El texto de la recomendación, que no se incluye aquí, fue aprobado sin modificaciones por la Asamblea General y es el de la resolución que aparece en la sección E *infra*.]

E. Establecimiento de la CNUDMI: resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, de 17 de diciembre de 1966

2205 (XXI). ESTABLECIMIENTO DE LA COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

La Asamblea General,

Recordando su resolución 2102 (XX) de 20 de diciembre de 1965, por la cual pidió al Secretario General que presentara a la Asamblea General, en su vigésimo primer período de sesiones, un amplio informe sobre el desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional,

Habiendo examinado con satisfacción el informe del Secretario General sobre este tema ¹,

Considerando que la cooperación entre los Estados en la esfera del comercio internacional es un importante factor para promover las relaciones de amistad y, por lo tanto, para el mantenimiento de la paz y la seguridad,

Ratificando su creencia de que el interés de todos los pueblos, y en particular el de los países en desarrollo,

exige que se mejoren las condiciones que favorezcan el amplio desarrollo del comercio internacional,

Reafirmando su convicción de que las divergencias que surgen de las leyes de los diversos Estados en materias relacionadas con el comercio internacional constituyen uno de los obstáculos al desarrollo del comercio mundial,

Habiendo observado con satisfacción los esfuerzos realizados por organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales en favor de la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional mediante el fomento de la aprobación de convenciones internacionales, leyes uniformes, cláusulas contractuales modelo, condiciones generales de venta, términos comerciales uniformes y otras medidas,

Observando al mismo tiempo que el progreso realizado en este campo no ha guardado proporción con la importancia y la urgencia del problema, a causa de diversos factores, en particular la insuficiencia de la coordinación y de la colaboración entre las organizaciones interesadas, la limitación del número de sus miembros o de su actividad, y el reducido grado de participación en estas actividades de muchos países en desarrollo,

¹ Véase *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo primer período de sesiones, Anexos*, tema 88 del programa, documentos A/6396 y Add.1 y 2.

Considerando conveniente que el proceso de armonización y unificación del derecho mercantil internacional se coordine, sistemáticamente y acelere substancialmente y que para estimular el progreso en este campo se obtenga una participación más amplia,

Convencida de que, en consecuencia, convendría que las Naciones Unidas desempeñaran un papel más activo en la reducción o eliminación de los obstáculos jurídicos con que tropieza la corriente del comercio internacional,

Observando que esas actividades estarían adecuadamente comprendidas en el ámbito y la competencia de la Organización, con arreglo al párrafo 3 del Artículo 1 y al Artículo 13, así como a los Capítulos IX y X de la Carta de las Naciones Unidas,

Teniendo presentes las obligaciones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo en la esfera del comercio internacional,

Recordando que la Conferencia, de conformidad con el sexto de sus Principios generales², está especialmente interesada en fomentar el establecimiento de normas que estimulen el comercio internacional, como uno de los factores más importantes para el desarrollo económico,

Reconociendo que no existe un órgano de las Naciones Unidas que esté familiarizado con este tema en sus aspectos jurídicos y técnicos y que pueda dedicar tiempo suficiente a la labor en este campo,

I

Decide establecer una Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (llamada en adelante la Comisión), que tendrá como objeto promover la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional, con arreglo a lo dispuesto en la sección II *infra*;

II

Organización y funciones de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

1. La Comisión estará formada por veintinueve Estados, que elegirá la Asamblea General para un período de seis años, salvo lo dispuesto en el párrafo 2 de la presente resolución. Para elegir a los miembros de la Comisión, la Asamblea General se ajustará a la siguiente distribución de puestos:

- a) Siete para Estados de África;
- b) Cinco para Estados de Asia;
- c) Cuatro para Estados de la Europa oriental;
- d) Cinco para Estados de la América Latina;
- e) Ocho para Estados de la Europa occidental y otros Estados.

La Asamblea General también tendrá debidamente en cuenta la adecuada representación de los principales sistemas económicos y jurídicos del mundo y de los países desarrollados y en desarrollo.

2. Los mandatos de catorce de los miembros elegidos en la primera elección, que tendrá lugar en el vigésimo segundo período de sesiones de la Asamblea General, expirarán en un plazo de tres años. El Presidente de la Asamblea General designará por sorteo a esos miembros entre los cinco grupos de Estados a que se refiere el párrafo 1 *supra*.

3. Los miembros elegidos en la primera elección ocuparán sus puestos el 1.º de enero de 1968. En lo sucesivo, los miembros ocuparán sus puestos el 1.º de enero del año siguiente al de cada elección.

4. Los representantes de los miembros en la Comisión serán designados por los Estados Miembros, escogiéndolos en lo posible entre personalidades destacadas en el campo del derecho mercantil internacional.

5. Los miembros cuyos períodos expiren podrán ser reelegidos.

6. La Comisión celebrará normalmente un período ordinario de sesiones cada año. Si no surgen dificultades técnicas se reunirá, alternativamente, en la Sede de las Naciones Unidas y en la Oficina de las Naciones Unidas en Ginebra.

7. El Secretario General pondrá a disposición de la Comisión al personal y los servicios e instalaciones que la Comisión requiera para cumplir su misión.

8. La Comisión fomentará la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional mediante:

a) La coordinación de la labor de las organizaciones que realizan actividades en este campo y el estímulo de la colaboración entre ellas;

b) El fomento de una participación más amplia en las convenciones internacionales existentes y una mayor aceptación de las leyes modelo y las leyes uniformes ya establecidas;

c) La preparación o el fomento de la aprobación de nuevas convenciones internacionales, leyes modelo y leyes uniformes, así como el fomento de la codificación y una aceptación más amplia de las condiciones, disposiciones, costumbres y prácticas comerciales internacionales, en colaboración, cuando corresponda, con las organizaciones que actúen en esta esfera;

d) El fomento de métodos y procedimientos para asegurar la interpretación y aplicación uniformes de las convenciones internacionales y de las leyes uniformes en el campo del derecho mercantil internacional;

e) La reunión y difusión de información sobre las legislaciones nacionales y sobre la evolución jurídica moderna, incluida la jurisprudencia, del derecho mercantil internacional;

f) El establecimiento y mantenimiento de una estrecha colaboración con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo;

g) El mantenimiento de un enlace con otros órganos de las Naciones Unidas y con los organismos especializados que se ocupan del comercio internacional;

h) La adopción de cualquier otra medida que pudiera considerar útil para desempeñar sus funciones.

² Véase *Actas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo*, vol. I, *Acta Final e Informe* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 64.II.B.11), anexo A.I.1, pág. 20.

9. La Comisión tendrá presentes los intereses de todos los pueblos, y particularmente los de los países en desarrollo, en el progreso amplio del comercio internacional.

10. La Comisión presentará a la Asamblea General un informe anual que incluirá sus recomendaciones y que se enviará simultáneamente a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo para que ésta formule sus comentarios. Los comentarios o recomendaciones que pudieran hacer la Conferencia o la Junta de Comercio y Desarrollo a este respecto, incluyendo sugerencias sobre temas para los trabajos de la Comisión, se transmitirán a la Asamblea General de conformidad con las disposiciones pertinentes de la resolución 1995 (XIX) de la Asamblea, de 30 de diciembre de 1964. Cualquier otra recomendación referente a los trabajos de la Comisión que deseen formular la Conferencia o la Junta se remitirá igualmente a la Asamblea General.

11. La Comisión podrá celebrar consultas con cualquier organización o institución científica internacional o nacional y con cualquier experto individualmente, o recabar sus servicios sobre cualquier tema que le esté confiado, si considera que tal consulta o tales servicios resultarán útiles para el desempeño de sus funciones.

12. La Comisión podrá establecer relaciones de trabajo adecuadas con las organizaciones intergubernamentales y con las organizaciones internacionales no gubernamentales interesadas en la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional.

III

1. *Pide* al Secretario General que, mientras no se elijan los miembros de la Comisión, lleve a cabo el trabajo preparatorio necesario para organizar la labor de la misma y, en particular, que:

a) *Invite* a los Estados Miembros a presentar por escrito antes del 1.º de julio de 1967, teniendo especialmente en cuenta el informe del Secretario General³, sus observaciones acerca del programa de trabajo que deberá iniciar la Comisión en cumplimiento de sus funciones en virtud del párrafo 8 de la sección II *supra*;

b) Solicite observaciones análogas de los órganos y organizaciones a que se refieren los incisos f) y g) del párrafo 8 y el párrafo 12 de la sección II *supra*.

2. *Decide* incluir en el programa provisional de su vigésimo segundo período de sesiones un tema titulado « Elección de los miembros de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional ».

1497.^a sesión plenaria,
17 de diciembre de 1966.

³ Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo primer período de sesiones, Anexos, tema 88 del programa, documentos A/6396 y Add.1 y 2.

III. LISTA DE LOS DOCUMENTOS PERTINENTES QUE NO SE REPRODUCEN EN ESTE VOLUMEN

<i>Título o descripción</i>	<i>Referencia</i>
Nota de la secretaría del UNIDROIT sobre el desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional	<i>Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo primer período de sesiones, Anexos, tema 88 del programa, documento A/6396/Add.1</i>
Texto de la resolución aprobada por el Consejo de la Cámara de Comercio Internacional sobre la necesidad de asociar, con carácter consultivo, a la Cámara con las tareas de la Comisión	<i>Ibid.</i> , documento A/6396/Add.2
Nota del Secretario General sobre las consecuencias financieras del establecimiento de una comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional	<i>Ibid.</i> , documento A/C.5/1107
Actas resumidas del debate de la Sexta Comisión sobre el tema 88 del programa (Desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional)	<i>Ibid.</i> , <i>vigésimo primer período de sesiones, Sexta Comisión, sesiones 947.^a a 955.^a</i>

I. PRIMER PERÍODO DE SESIONES (1968)

A. Informe de la Comisión*

	ÍNDICE	<i>Párrafos</i>
INTRODUCCIÓN		1-7
<i>Capítulo</i>		
I. ESTABLECIMIENTO Y ATRIBUCIONES DE LA COMISIÓN		1-7
A. Establecimiento y composición de la Comisión		1-3
B. Atribuciones asignadas a la Comisión por la Asamblea General en la resolución 2205 (XXI)		4-7
II. ORGANIZACIÓN DEL PRIMER PERÍODO DE SESIONES		8-19
A. Apertura, duración y asistentes		8-13
B. Elección de la Mesa		14
C. Programa		15
D. Reglamento		16-18
E. Documentos preparatorios		19
III. DEBATE GENERAL		20-38
A. Observaciones generales		21-24
B. Relaciones entre la Comisión y otros organismos		25-28
1. Relaciones con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y otros órganos de las Naciones Unidas		25-27
2. Relaciones con órganos ajenos a las Naciones Unidas		28
C. Programa de trabajo		29-34
1. Recopilación y difusión de información relativa al derecho mercantil internacional		29-30
2. Examen de temas y prioridades		31-34
D. Cuestiones de organización		35-37
1. El principio del consenso		35
2. Organización del trabajo		36-37
E. Conclusión del debate general		38
IV. PROGRAMA DE TRABAJO DE LA COMISIÓN		39-56
A. Selección de temas y prioridades		39-44
B. Organización del trabajo y métodos		45-55
1. Métodos de trabajo para los temas prioritarios		45-51
2. Establecimiento de un grupo de trabajo		52-55
C. Relaciones de trabajo y colaboración con otros organismos		56
V. ESTABLECIMIENTO POR LA SECRETARÍA DE UN REGISTRO DE ORGANIZACIONES Y DE UN REGISTRO DE TEXTOS		57-63
VI. FORMACIÓN Y ASISTENCIA EN MATERIA DE DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL		64-68
VII. OTRAS DECISIONES Y CONCLUSIONES DE LA COMISIÓN		69-73
A. Legislación sobre transporte marítimo		69
B. Asistencia del Presidente al segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo		70-71
C. Fecha del segundo período de sesiones		72
D. Aprobación del informe de la Comisión		73

* Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su primer período de sesiones (1968). *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo tercer período de sesiones, Suplemento N.º 16 (A/7216)*.

<i>Anexos</i>	<i>Página</i>
I. Lista de participantes	88
II. Resolución 2205 (XXI) aprobada por la Asamblea General en su 1497.ª sesión plenaria el 17 de diciembre de 1966	91
III. Lista de documentos del primer período de sesiones de la Comisión	91

INTRODUCCIÓN

El presente informe, el primero de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, se presenta a la Asamblea General de conformidad con su resolución 2205 (XXI) de 17 de diciembre de 1966. Según se prevé asimismo en tal resolución, el informe se presenta simultáneamente a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo para que ésta formule sus comentarios.

La Comisión aprobó el presente informe en su 25.ª sesión, el 26 de febrero de 1968. El informe abarca el primer período de sesiones de la Comisión, celebrado en la Sede de las Naciones Unidas del 29 de enero al 26 de febrero de 1968.

CAPÍTULO PRIMERO

ESTABLECIMIENTO Y ATRIBUCIONES DE LA COMISIÓN

A. Establecimiento y composición de la Comisión

1. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional fue creada en virtud de la resolución 2205 (XXI), aprobada por la Asamblea General el 17 de diciembre de 1966. En la resolución se establecía que la Comisión estaría compuesta de veintinueve Estados, elegidos por la Asamblea General con arreglo a la siguiente distribución de puestos:

- « a) Siete para Estados de Africa;
- « b) Cinco para Estados de Asia;
- « c) Cuatro para Estados de la Europa oriental;
- « d) Cinco para Estados de la América Latina;
- « e) Ocho para Estados de la Europa occidental y otros Estados. »

En la resolución se especificaba que la Asamblea General también tendría debidamente en cuenta, al efectuar la elección, la adecuada representación de los principales sistemas económicos y jurídicos del mundo y de los países desarrollados y los países en desarrollo. Los representantes de los miembros en la Comisión habrían de ser designados por los Estados Miembros, en lo posible, entre personalidades destacadas en el campo del derecho mercantil internacional.

2. En la resolución también se establecía que los miembros serían elegidos para un período de seis años. Sin embargo, el mandato de catorce de los miembros elegidos en la primera elección expiraría al término de tres años. El Presidente de la Asamblea General designaría por sorteo a los catorce miembros que hubiesen de desempeñar su mandato por tres años, entre cada uno de los grupos de Estados arriba mencionados. Los miembros

designados en la primera elección ocuparían sus puestos el 1.º de enero de 1968. En lo sucesivo, los miembros ocuparían sus puestos el 1.º de enero del año siguiente al de su elección.

3. El 30 de octubre de 1967, en su vigésimo segundo período de sesiones, la Asamblea General eligió como miembros de la Comisión a los siguientes Estados:

Argentina	Italia*
Australia	Japón*
Bélgica	Kenia
Brasil	México
Colombia*	Nigeria*
Congo (República Democrática del)	Noruega*
Checoslovaquia*	Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte*
Chile*	República Árabe Unida*
España	República Unida de Tanzania*
Estados Unidos	Rumania
Francia*	Siria
Ghana*	Tailandia*
Hungría	Túnez
India	Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas*
Irán	

El mandato de todos los miembros comenzó el 1.º de enero de 1968, de conformidad con lo dispuesto en la resolución 2205 (XXI). Los catorce miembros señalados con asterisco fueron elegidos por el Presidente de la Asamblea General para un mandato de tres años, que finalizará el 31 de diciembre de 1970. Los otros quince miembros desempeñarán el mandato completo de seis años, es decir hasta el 31 de diciembre de 1973.

B. Atribuciones asignadas a la Comisión por la Asamblea General en la resolución 2205 (XXI)

4. La Asamblea General creó la Comisión para fomentar la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional mediante:

- a) La coordinación de la labor de las organizaciones que realizan actividades en este campo y el estímulo de la colaboración entre ellas;
- b) El fomento de una participación más amplia en las convenciones internacionales existentes y una mayor aceptación de las leyes modelo y las leyes uniformes ya establecidas;
- c) La preparación o el fomento de la adopción de nuevas convenciones internacionales, leyes modelo y leyes uniformes, así como el fomento de la codificación y una aceptación más amplia de los términos, cláusulas, usos y

costumbres comerciales internacionales, en colaboración, cuando corresponda, con las organizaciones que actúen en esta esfera;

d) El fomento de métodos y procedimientos para asegurar la interpretación y aplicación uniformes de las convenciones internacionales y de las leyes uniformes en el campo del derecho mercantil internacional;

e) La reunión y difusión de información sobre las legislaciones nacionales y sobre la evolución jurídica moderna, incluida la jurisprudencia, del derecho mercantil internacional;

f) El establecimiento y mantenimiento de una estrecha colaboración con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo;

g) El mantenimiento de un enlace con otros órganos de las Naciones Unidas y con los organismos especializados que se ocupan del comercio internacional;

h) La adopción de cualquier otra medida que pueda considerarse útil para desempeñar sus funciones.

5. La Comisión debe tener presentes los intereses de todos los pueblos, y particularmente los de los países en desarrollo, en el progreso amplio del comercio internacional. La Comisión habrá de presentar a la Asamblea General un informe anual que incluirá sus recomendaciones y que se enviará simultáneamente a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo para que ésta formule sus comentarios.

6. La Comisión puede celebrar consultas con cualquier organización o institución científica internacional o nacional y con cualquier experto individualmente, o recabar sus servicios sobre cualquier tema que le esté confiado, si considera que tal consulta o tales servicios resultarán útiles para el desempeño de sus funciones.

7. La Comisión puede establecer relaciones de trabajo adecuadas con las organizaciones intergubernamentales y con las organizaciones internacionales no gubernamentales interesadas en la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional.

CAPÍTULO II

ORGANIZACIÓN DEL PRIMER PERÍODO DE SESIONES

A. Apertura, duración y asistentes

8. El primer período de sesiones de la Comisión fue abierto, en nombre del Secretario General, por el Sr. Constantin A. Stavropoulos, Asesor Jurídico de las Naciones Unidas, el 29 de enero de 1968 en la Sede de las Naciones Unidas, Nueva York. Durante la reunión, que terminó el 26 de febrero de 1968, la Comisión celebró veinticinco sesiones.

9. Todos los Estados miembros de la Comisión estuvieron representados en el período de sesiones.

10. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo estuvo representada por un observador.

11. Los siguientes organismos especializados estuvieron representados por observadores: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), Fondo Monetario

Internacional (FMI), Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), y Organización Internacional del Trabajo (OIT).

12. Las siguientes organizaciones intergubernamentales estuvieron representadas también por observadores: Comisión de las Comunidades Europeas, Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado, Consejo de Europa, Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), Organización de los Estados Americanos (OEA) y Oficinas Internacionales Reunidas para la Protección de la Propiedad Intelectual (BIRPI).

13. Las organizaciones internacionales no gubernamentales siguientes estuvieron representadas por observadores: Cámara de Comercio Internacional (CCI) y Organización Jurídica Internacional para los Países en Desarrollo.

B. Elección de la Mesa

14. En sus sesiones primera y segunda, celebradas el 29 y el 30 de enero de 1968, la Comisión eligió la siguiente Mesa:

Presidente: Sr. Emmanuel Kodjoe Dadzie (Ghana);
Vicepresidente: Sr. Anthony Mason (Australia);
Vicepresidente: Sr. László Réczei (Hungría);
Vicepresidente: Sr. Shinichiro Michida (Japón);
Relator: Sr. Jorge Barrera Graf (México).

Antes de la elección de los Vicepresidentes en la segunda sesión, la Comisión decidió que tendría tres vicepresidentes, pues consideró conveniente que cada uno de los cinco grupos de Estados enumerados en el párrafo 1 de la sección II de la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General (véase el párrafo 1 *supra*) estuviese representado en la Mesa de la Comisión.

C. Programa

15. El programa del período de sesiones aprobado por la Comisión en su segunda reunión fue el siguiente:

1. Apertura del período de sesiones.
2. Elección de la Mesa.
3. Aprobación del programa.
4. Aprobación del reglamento.
5. Programa de trabajo de la Comisión conforme a la sección II, párrafo 8 de la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General y, en particular:
 - a) Selección de temas y prioridades*;
 - b) Organización del trabajo y métodos*;
 - c) Relaciones de trabajo y colaboración con otros organismos*.
6. Fecha del segundo período de sesiones.
7. Aprobación del informe de la Comisión.

La Comisión resolvió comenzar el estudio del tema 5 del programa con un debate general sobre todos sus puntos. De ese modo, los puntos a), b) y c) del tema se examinarían simultáneamente, junto con cualquier otro asunto que, a juicio de los miembros, debiera incluirse en el programa de trabajo de la Comisión. Se acordó también que al final del debate general los puntos podrían examinarse por separado.

* Los puntos a, b y c debían examinarse conjuntamente.

D. Reglamento

16. En su segunda sesión la Comisión decidió, basándose en el artículo 162 del reglamento de la Asamblea General, que los artículos relativos al procedimiento de las comisiones de la Asamblea General (artículos 98 a 134), así como los artículos 45 y 62, se aplicarían al procedimiento de la Comisión hasta que ésta adoptara su propio reglamento. A este respecto, la Comisión tomó nota de que, al decidir designar a tres Vicepresidentes, había modificado de hecho el artículo 105 de su aplicación a la Comisión, pues este artículo preveía la elección de sólo un Vicepresidente para cada Comisión de la Asamblea General. En las cuestiones no previstas por los artículos relativos al procedimiento de las Comisiones de la Asamblea General, se decidió que la Comisión se regiría por el principio general de que el reglamento de la Asamblea General se aplicaría *mutatis mutandis* a la Comisión, según correspondiese, en el desempeño de sus funciones.

17. Si posteriormente la Comisión lo juzgaba necesario, podría aprobar su propio reglamento.

18. Varios oradores opinaron que debería hacerse todo lo posible por adoptar todas las decisiones por consenso, y que sólo se recurriese a la votación cuando se hubiesen agotado todos los esfuerzos por llegar a ese consenso. La Comisión acordó que sus decisiones se adoptarían por consenso en todo lo posible, pero que, a falta de consenso, las decisiones se tomarían por votación, según se preveía en los artículos relativos al procedimiento de las Comisiones de la Asamblea General (véase párrafo 35 *supra*).

E. Documentos preparatorios

19. Al abrirse el período de sesiones, la Comisión tenía a su consideración los documentos siguientes, presentados por el Secretario General: Primer período de sesiones de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (A/CN.9/1); Programa provisional (A/CN.9/2); Aprobación del reglamento (A/CN.9/3); Observaciones de los Estados Miembros, órganos y organizaciones acerca del programa de trabajo de la Comisión (A/CN.9/4 y Add.2); Análisis de las observaciones enviadas por los Estados Miembros, órganos y organizaciones acerca del programa de trabajo de la Comisión (A/CN.9/4/Add.1); Reseña de las actividades de las organizaciones interesadas en la armonización y unificación del derecho mercantil internacional (A/CN.9/5); Organización del trabajo y métodos (A/CN.9/6); Relaciones de trabajo y colaboración con órganos y organizaciones que se ocupan del derecho mercantil internacional (A/CN.9/7). La Comisión tuvo también a la vista el informe sobre el desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional (A/6396) que el Secretario General había presentado a la Asamblea General en su vigésimo primer período de sesiones.

CAPÍTULO III

DEBATE GENERAL

20. La Comisión empezó a examinar en su segunda sesión el tema 5 relativo a su programa de trabajo. De conformidad con la decisión tomada en esa sesión (véase el párrafo 15 *supra*), el examen del tema por la Comisión

comenzó con un debate general sobre todos los puntos del mismo, a saber: a) selección de temas y prioridades; b) organización del trabajo y métodos; y c) relaciones de trabajo y colaboración con otros organismos. La Comisión terminó su debate general en la novena sesión.

A. Observaciones generales

21. Muchos representantes encomiaron la iniciativa tomada por la delegación de Hungría en el vigésimo período de sesiones de la Asamblea General, que dio origen al establecimiento de la Comisión.

22. Se reconoció en general que el establecimiento de la Comisión abría un nuevo e importante capítulo en la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional. Se estimó que la Comisión, cuya composición reflejaba los principales sistemas económicos y jurídicos del mundo y de los países desarrollados y en desarrollo, era el instrumento más adecuado para eliminar las divergencias entre los ordenamientos jurídicos nacionales, divergencias que constituían barreras al comercio internacional. Aunque el trabajo a que debía hacer frente la Comisión era considerable tanto por su alcance como por su complejidad, había varios factores alentadores. La aprobación unánime por la Asamblea General de la resolución 2205 (XXI), por la que se había creado la Comisión, era de buen augurio para el trabajo de armonización y unificación. Se expresó la esperanza por varios representantes de que, como fruto de los esfuerzos de la Comisión en cooperación con otros órganos que actuaban en esta esfera, se elaborara con el tiempo una nueva *lex mercatoria* que reflejase el interés de toda la comunidad internacional.

23. Varios representantes hicieron referencia en sus intervenciones a la cuestión de la definición del derecho mercantil internacional. Se puso de relieve la definición dada en el párrafo 10 del informe del Secretario General (A/6396), conforme a la cual se entendía por derecho mercantil internacional « el conjunto de disposiciones que rigen aquellas relaciones comerciales de derecho privado que afectan a distintos países ». Muchos representantes estimaron que la Comisión podía aceptar esa definición a título provisional. Algunos representantes señalaron problemas que, a su entender, comprendían aspectos de derecho público que habían de tenerse en cuenta para poder elaborar una definición verdaderamente completa del derecho mercantil internacional.

24. No obstante, pareció haber acuerdo general en que no era esencial que, en la fase corriente de sus trabajos, la Comisión formulara una definición del derecho mercantil internacional. Se adujo que la formulación de tal definición era una cuestión difícil, que para la aprobación del programa de trabajo de la Comisión no era indispensable y que, por muy interesantes que fueran desde un punto de vista teórico, las tentativas al respecto podrían suscitar controversias en la Comisión.

B. Relaciones entre la Comisión y otros organismos

1. *Relaciones con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y otros órganos de las Naciones Unidas*

25. Varios representantes mencionaron las estrechas relaciones que se debían establecer entre la labor de la Comisión y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Se trataba de una cuestión, según señalaron, a la que había prestado especial atención la Asamblea General en su resolución 2205 (XXI) al disponer lo siguiente en su sección II, párrafo 10:

« La Comisión presentará a la Asamblea General un informe anual que incluirá sus recomendaciones y que se enviará simultáneamente a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo para que ésta formule sus comentarios. Los comentarios y recomendaciones que pudieran hacer la Conferencia o la Junta de Comercio y Desarrollo a este respecto, incluyendo sugerencias sobre temas para los trabajos de la Comisión, se transmitirán a la Asamblea General de conformidad con las disposiciones pertinentes de la resolución 1995 (XIX) de la Asamblea, de 30 de diciembre de 1964. Cualquier otra recomendación referente a los trabajos de la Comisión que deseen formular la Conferencia o la Junta se remitirá igualmente a la Asamblea General. »

26. La armonización, progresiva unificación y modernización del derecho mercantil internacional tenían que desempeñar, según se señaló, un papel esencial en el desarrollo de los países que, junto con la expansión del comercio internacional, lo que constituía el objetivo primordial de la UNCTAD.

27. La valiosa labor de otros órganos de las Naciones Unidas en la esfera del derecho mercantil internacional también fue mencionada por muchos representantes, que atribuyeron importancia a una estrecha colaboración entre la Comisión y esos otros órganos de las Naciones Unidas. En particular señalaron los trabajos de armonización y unificación que habían efectuado en determinados sectores del derecho mercantil las comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas.

2. Relaciones con órganos ajenos a las Naciones Unidas

28. Los considerables esfuerzos que ya habían realizado, y continuaban realizando, diversas organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, internacionales y nacionales, mundiales y regionales, en pro de la armonización y unificación del derecho mercantil internacional fueron también objeto de amplio reconocimiento en la Comisión. En varias intervenciones se recordó igualmente la importancia que la Asamblea General atribuía, en la resolución 2205 (XXI), al logro de una estrecha cooperación entre la Comisión y esas organizaciones. La labor de la Comisión, a juicio de varios representantes, debía ser complementaria de los esfuerzos de esas organizaciones los que debían ser alentados por la Comisión. Se señaló que el Secretario General, en su informe sobre el desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional (A/6396, capítulo II), reconocía el gran valor de la labor realizada por esas organizaciones. Una estrecha colaboración entre la Comisión y las organizaciones activas en tal esfera evitaría toda duplicación de esfuerzos y resultados, y la Comisión, se subrayó, había de recurrir a ellas en todo lo posible; en particular, según algunas delegaciones, ello debía hacerse al iniciar nuevos estudios.

C. Programa de trabajo

1. Recopilación y difusión de información relativa al derecho mercantil internacional

29. Se opinó por la gran mayoría de los oradores que la Comisión debía dar pronta consideración a la cuestión de la reunión y difusión de información relativa al derecho mercantil internacional. La Comisión, se dijo, sólo podría tener una visión global de lo que había de realizarse en la esfera de la armonización y unificación, y en consecuencia actuar más eficazmente con tal fin, si contaba con un cuadro completo del trabajo ya efectuado. La recopilación y difusión de esa información haría posible, tanto por parte de la Comisión como por parte de otros organismos activos en la esfera, evitar una inútil duplicación de esfuerzos y resultados. Sobre la base de esa información se podrían coordinar de manera satisfactoria las actividades de la Comisión y de otros organismos. La distribución de la información permitiría difundir a escala internacional datos más exactos y completos sobre las actividades en curso y los resultados ya conseguidos en la esfera del derecho mercantil internacional.

30. Se sugirió que la información que había de reunirse debía abarcar datos referentes a todas las organizaciones que actuaban en la esfera de la armonización y unificación del derecho mercantil internacional y a todos los trabajos ya realizados o que se llevaban a cabo en la actualidad en esa esfera. La reunión y difusión de esa información se consideró que debía constituir un aspecto permanente de la labor de la Comisión. Se estimó que sería pertinente encomendar esa función a la Secretaría, la que actuaría como centro de coordinación o documentación en lo relativo a la información sobre el derecho mercantil internacional.

2. Examen de temas y prioridades

31. En el documento presentado por el Secretario General a la Comisión sobre la organización del trabajo y métodos (A/CN.9/6), se sugería que la Comisión podía abordar con diferentes criterios la cuestión del establecimiento de un programa de trabajo. Una posibilidad era que la Comisión seleccionara cada vez un tema concreto, se concentrara en él y sólo pasara a otro tema tras haber dado cima a su trabajo en el anterior. Un método diferente sería que la Comisión incluyera en su programa de trabajo todos los temas comprendidos en el ámbito del derecho mercantil internacional. La Comisión podría igualmente considerar la posibilidad de escoger un tema único pero de carácter muy amplio y luego abordar, simultánea o sucesivamente, varios aspectos del mismo para su estudio detallado. Otro método consistiría en que la Comisión seleccionara varios temas, no necesariamente relacionados entre sí, y estableciera un orden de prioridad entre ellos. Se señaló que éste había sido el método adoptado en 1949 por la Comisión de Derecho Internacional en su primer período de sesiones. La Comisión de Derecho Internacional había preparado una lista de 14 materias para su posible codificación y había resuelto dar prioridad entre ellas al derecho de los tratados, al procedimiento de arbitraje y al régimen de la alta mar.

32. Entre estos distintos métodos, la Comisión, en su debate general, se mostró partidaria de seleccionar varios

temas sustantivos, para su inclusión en el programa de un futuro trabajo, y de escoger determinados temas con carácter prioritario.

33. Durante el debate general, se propusieron varios temas concretos para su inclusión en el programa de trabajo futuro de la Comisión. Hacia el final del debate general, era evidente que había algunos temas acerca de cuya inclusión existía bastante acuerdo en la Comisión. Se sugirió, en consecuencia, que se hiciera una lista de todos los temas concretos propuestos y que se pidiera a cada miembro de la Comisión que expresase su preferencia por determinado número de temas para su inclusión en el programa de trabajo.

34. En una exposición hecha al cerrar el debate, el Presidente manifestó que durante éste se habían propuesto determinados temas para su inclusión en el programa de trabajo de la Comisión: los temas que más frecuentemente se habían sugerido eran la venta internacional de bienes, en particular la promoción de las Convenciones de La Haya de 1964 y 1955 (propuesto por quince delegaciones); el arbitraje comercial, en especial la promoción de una aceptación más amplia de la Convención de las Naciones Unidas de 1958 (propuesto por diez delegaciones); los instrumentos negociables y los créditos mercantiles bancarios (propuesto por ocho delegaciones); la prescripción (propuesto por seis delegaciones); y la promoción de una aceptación más amplia de los términos comerciales, las condiciones generales de venta y las fórmulas de contrato tipo, en particular los « Incoterms »¹ (propuesto por cinco delegaciones). También se habían sugerido otros temas, como el transporte (propuesto por cuatro delegaciones), los seguros (propuesto por cuatro delegaciones), y la propiedad intelectual (propuesto por dos delegaciones). Por último algunos temas habían sido sugeridos por una delegación cada uno, a saber, los efectos de la imprevisión (*frustration*), las cláusulas de fuerza mayor en los contratos, la eliminación de discriminaciones en el comercio internacional, en particular la aplicación del principio de la nación más favorecida, la representación mercantil, las garantías y seguridades, y la legislación de documentos.

D. Cuestiones de organización

1. El principio del consenso

35. Se opinó por varios oradores que el trabajo de la Comisión debía basarse en el consenso. Se dijo que la armonización y unificación que ya se habían logrado en la esfera del derecho mercantil internacional eran fruto del consenso y que había varios casos en que, a despecho de largas y pacientes investigaciones y deliberaciones, no se había realizado ningún progreso por falta de acuerdo. Algunos representantes, sin embargo, aunque se manifestaron conformes en que debía hacerse todo lo posible por los miembros de la Comisión a fin de llegar a un consenso en sus decisiones, señalaron que si no podía lograrse tal consenso, la Comisión tendría que atenerse a su reglamento, que preveía que la Comisión tomara sus decisiones

¹ *Incoterms 1953*, conjunto de normas internacionales para la interpretación de determinados términos mercantiles, preparado por la Cámara de Comercio Internacional.

por votación. En la octava sesión de la Comisión, el Presidente, en respuesta a una pregunta planteada en el debate, declaró que procuraría siempre que las decisiones se fundaran en el consenso de la Comisión, pero que de no lograrse éste, tendría que someter a votación el asunto de que se tratara, conforme al reglamento de la Comisión.

2. Organización del trabajo

36. Durante el debate general, se formularon diversas sugerencias relativas a las disposiciones de procedimiento que la Comisión podría adoptar para sus trabajos. Entre éstas figuraron el establecimiento de comités o grupos de trabajo que funcionasen durante los periodos de sesiones o entre ellos; el nombramiento de relatores especiales, elegidos de entre los miembros de la Comisión para el estudio de temas determinados; la contratación de consultores; la petición a organizaciones activas en la esfera de la armonización y unificación del derecho mercantil internacional, para que estudiaran temas determinados y asesorasen a la Comisión al respecto; la asignación de determinadas materias a la Secretaría; y variaciones de estos procedimientos. También se sugirió que quizás conviniera que la Comisión celebrase un período extraordinario de sesiones en Nueva York con anterioridad a su segundo período ordinario de sesiones en Ginebra, o que estableciese un grupo de trabajo que funcionara entre los periodos de sesiones, que se reuniera antes del segundo período de sesiones con objeto de asegurar que la Comisión dispusiese en dicho período de temas claramente definidos en su programa y tuviese conocimiento de los trabajos que ya se hubiesen realizado con respecto a cada uno de esos temas y de la medida en que otras organizaciones podrían colaborar con la Comisión en su labor.

37. A juicio de varios oradores, los procedimientos concretos que la Comisión había de adoptar dependerían en gran medida de los temas de que se tratase, y, en consecuencia, convenía que, en materia de procedimientos de trabajo, la Comisión mantuviese un considerable grado de flexibilidad. Además, debía tenerse en cuenta la posibilidad de que determinados procedimientos implicasen consecuencias financieras; en estos casos, habría de solicitarse el dictamen de la Secretaría.

E. Conclusión del debate general

38. En la novena sesión de la Comisión, al cerrarse el debate general sobre el tema 5 del programa, el Presidente formuló una declaración final. El debate general sobre el tema 5 del programa, afirmó el Presidente, había cumplido un propósito de gran utilidad. Habían quedado en claro los temas respecto de los cuales parecía haber consenso en la Comisión, así como las cuestiones en torno a las cuales parecía conveniente realizar nuevas deliberaciones con miras a llegar a un acuerdo. Dijo que se había puesto de relieve la importancia de la cooperación con la UNCTAD y otros órganos de las Naciones Unidas, y que parecía reconocerse generalmente en la Comisión que, para el fomento de la armonización y unificación del derecho mercantil internacional, era conveniente la colaboración entre la Comisión y otros órganos que trabajaban en esta esfera. El Presidente se refirió a las diversas sugerencias que se

habían formulado durante el debate general con respecto a la selección de temas y prioridades, y enumeró los temas concretos cuya selección se había propuesto (véase párrafo 34 *supra*). A su juicio, la determinación de la organización del trabajo y los métodos dependería primordialmente del tema escogido.

CAPÍTULO IV

PROGRAMA DE TRABAJO DE LA COMISIÓN

A. Selección de temas y prioridades

39. Al cerrarse el debate general relativo a su programa de trabajo, la Comisión examinó la naturaleza de la lista de temas y prioridades que había de preparar. Algunos representantes observaron que era posible aplicar dos orientaciones a la cuestión de la armonización y unificación del derecho mercantil internacional, a saber la unificación de las normas jurídicas sustantivas, y el establecimiento de normas que regulasen los conflictos de leyes. A juicio de dichos representantes, debían considerarse ambas orientaciones. Otros representantes sugirieron que la lista de temas se dividiese en temas a corto y largo plazo. Se observó que la Comisión podría incluir en su programa de trabajo todos los temas mencionados durante el debate general, y luego asignar prioridad a determinados temas. La lista preparada de este modo no sería ni exhaustiva ni definitiva, sino provisional, y por consiguiente habría la posibilidad de efectuar supresiones, incorporar adiciones o modificar prioridades en ulteriores períodos de sesiones de la Comisión. Asimismo, se expresó la opinión de que la lista de temas que había de preparar la Comisión en su actual período de sesiones debía limitarse a un reducido número de temas de los que la Comisión pudiese ocuparse en un plazo breve. Se sostuvo que no sería conveniente que, en el actual período de sesiones, la Comisión adoptase un programa de trabajo que abarcara muchos años; y se señaló que los temas que la Comisión había de examinar a largo plazo podrían seleccionarse en forma más satisfactoria posteriormente, cuando se dispusiese de más información. En consecuencia, se sugirió que, aunque se podría dejar constancia de todos los temas propuestos en el actual período de sesiones, con indicación de los representantes que los propusieron, la propia Comisión decidiese en el actual período de sesiones que se ocuparía sólo de unos pocos temas a corto plazo.

40. Tras la celebración de consultas oficiosas entre los miembros de la Comisión, las delegaciones de Ghana, la India, el Irán, el Japón, Kenia, Nigeria, la República Árabe Unida, la República Democrática del Congo, la República Unida de Tanzania, Siria, Tailandia y Túnez presentaron a la Comisión, en su 13.ª sesión, un documento de trabajo relativo a la lista de temas, las prioridades y los métodos de trabajo. Una vez introducidas algunas enmiendas, fue aceptado unánimemente como documento de trabajo de la Comisión. En su forma revisada (A/CN.9/L.1/Rev.1), el documento de trabajo decla así:

I. Lista de temas

En el debate general, varias delegaciones propusieron los siguientes temas. Gran número de delegaciones consideró que

todos esos temas deberían formar el futuro programa de trabajo de la Comisión. Esta lista de temas no es exhaustiva.

1) Venta internacional de bienes:

- a) En general;
- b) Fomento de una aceptación más amplia de las formulaciones existentes para la unificación y armonización del derecho mercantil internacional en la materia, inclusive el fomento de términos comerciales uniformes, condiciones generales de venta y contratos tipo;
- c) Diversos aspectos jurídicos del contrato de venta:
 - i) Prescripción;
 - ii) Representación y plenos poderes;
 - iii) Efectos de la imprevisión;
 - iv) Cláusulas de fuerza mayor en los contratos.

2) Arbitraje comercial:

- a) En general;
- b) Fomento de una mayor aceptación de la Convención de las Naciones Unidas sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras.

3) Transportes.

4) Seguros.

5) Pagos internacionales:

- a) Instrumentos negociables y créditos mercantiles bancarios;
- b) Garantías y seguridades.

6) Propiedad intelectual.

7) Eliminación de la discriminación en las leyes relativas al comercio internacional.

8) Representación.

9) Legalización de documentos.

II. Prioridades:

La Comisión decidió que debía darse prioridad a los temas siguientes:

- i) Venta internacional de bienes;
- ii) Pagos internacionales;
- iii) Arbitraje comercial.

III. Métodos de trabajo

Los métodos de trabajo deberían adaptarse al tema examinado.

IV. En el actual período de sesiones deberían designarse sendos grupos de trabajo, subcomisiones u otros órganos competentes de la Comisión para ocuparse de los temas mencionados en la sección II y presentar los pertinentes informes a la Comisión en el próximo período de sesiones.

V. La Comisión apoya la declaración del Presidente de que en la medida de lo posible debería adoptar sus decisiones mediante consenso y, en defecto de éste, mediante votación, de conformidad con el reglamento de los órganos auxiliares de la Asamblea General.

41. El representante de la URSS deseó que se hiciera constar, con respecto al punto 7 de la sección I del documento de trabajo, que en vista de que algunos representantes habían señalado que la Comisión de Derecho Internacional estaba considerando la cláusula de nación más favorecida, la delegación soviética se reservaba su posición en cuanto a la inclusión del estudio de dicha cláusula en el tema 7 hasta que la Comisión de Derecho Internacional tomase nuevas decisiones sobre los aspectos jurídicos de la cuestión.

42. La Comisión no consideró que el orden en que se enumeraban los tres temas en la sección II del documento de trabajo implicara orden alguno de prioridad entre ellos. A este respecto se observó que tal vez la Comisión considerara oportuno estudiar los tres temas simultáneamente.

43. En cuanto a la sección III del documento de trabajo, quedó entendido que la Comisión decidiría, según las exigencias de cada tema, los métodos específicos de trabajo que debía seguir la Comisión, incluso la celebración de consultas con otros órganos interesados en la armonización y la unificación progresivas del derecho mercantil internacional. En la 15.ª sesión de la Comisión y después en su 17.ª sesión, se aclaró que la sección IV del documento de trabajo estaba supeditada a la sección III. Por tanto, la cuestión del establecimiento de grupos de trabajo, subcomisiones u otros órganos competentes, mencionada en la sección IV, sería estudiada cuando la Comisión examinara, dentro de la sección III del documento de trabajo, los métodos de trabajo adecuados para cada tema.

44. También se señaló que el propósito de la sección V del documento de trabajo era dejar constancia de la inteligencia a que se había llegado en la Comisión respecto del principio de consenso enunciado por el Presidente en la octava sesión de la Comisión.

B. Organización del trabajo y métodos

1. Métodos de trabajo para los temas prioritarios

45. En su 15.ª sesión, celebrada el 15 de febrero de 1968, la Comisión decidió crear un Grupo de Trabajo para que le asesorara, en su corriente período de sesiones, sobre los métodos de trabajo que deberían seguirse para estudiar los tres temas a los que se había dado prioridad, a saber, la venta internacional de bienes, los pagos internacionales y el arbitraje comercial. Después de examinar diversas sugerencias acerca de la composición del Grupo de Trabajo, la Comisión decidió que éste estuviera formado por los miembros de la Mesa de la Comisión, a saber, el Presidente, Sr. Emmanuel Kodjoe Dadzie (Ghana), los tres Vicepresidentes, Sr. Anthony Mason (Australia), Sr. László Réczei (Hungría) y Sr. Shinichiro Michida (Japón), y el Relator, Sr. Jorge Barrera Graf (México), asistidos por la Secretaría. El Grupo de Trabajo celebraría sesiones en las que podrían participar representantes y observadores. Por tanto, todos los representantes y observadores que pudieran tener interés en una fase concreta de los trabajos podrían expresar su opinión en las sesiones que celebraría el Grupo de Trabajo a tal efecto. Las sesiones del Grupo de Trabajo serían de carácter oficioso.

46. El 20 de febrero de 1968, en la 16.ª sesión de la Comisión, el Grupo de Trabajo le presentó un documento titulado « Métodos de trabajo para los temas prioritarios » (A/CN.9/L.3). Se declaró que el objeto del documento de trabajo era indicar los métodos posibles que la Comisión quizás estimara oportuno considerar al estudiar los temas prioritarios que habían sido seleccionados para su inclusión en el programa de trabajo de la Comisión: venta internacional de bienes, pagos internacionales y arbitraje comercial internacional. También se señaló que el documento se limitaba al período comprendido entre los períodos de sesiones primero y segundo de la Comisión.

47. La Comisión examinó el documento de trabajo en sus sesiones 16.ª, 17.ª, 18.ª, y 19.ª. Basándose en ese examen, la Comisión fijó los métodos de trabajo que habían de seguirse entre los períodos de sesiones primero y segundo de la Comisión respecto de los tres temas prioritarios.

48. Las decisiones de la Comisión se hicieron constar en el documento A/CN.9/9, sobre los métodos de trabajo para los temas prioritarios, a saber:

I. INTRODUCCIÓN

1) El objeto de este documento de trabajo es indicar los métodos posibles que podrán emplearse para estudiar los temas prioritarios que han sido seleccionados para su inclusión en el programa de trabajo de la Comisión. El alcance de este documento se limita al período comprendido entre los períodos de sesiones primero y segundo de la Comisión.

2) En su 14.ª sesión, la Comisión decidió asignar prioridad a los siguientes temas:

- a) Venta internacional de bienes;
- b) Pagos internacionales;
- c) Arbitraje comercial internacional.

3) La Comisión decidió también que los métodos de trabajo deberían adaptarse a cada tema concreto de estudio.

4) Durante el debate general se hizo hincapié en la importancia de hacer un estudio a fondo de cada tema a fin de que la Comisión pudiera adoptar decisiones sustantivas. En la sección IV del documento de trabajo (A/CN.9/L.1), se sugiere que « en el actual período de sesiones deberían designarse sendos grupos de trabajo, subcomisiones u otros órganos competentes de la Comisión para ocuparse de los temas mencionados en la sección II, y presentar los pertinentes informes a la Comisión en el próximo período de sesiones ». Se subrayó también durante el debate que en el cumplimiento de sus funciones la Comisión debería colaborar con las organizaciones correspondientes y evitar la duplicación de trabajos.

II. VENTA INTERNACIONAL DE BIENES

5) Durante el debate general las delegaciones sugirieron los siguientes temas comprendidos dentro del ámbito de la venta internacional de mercaderías:

- a) La venta internacional de mercaderías en general;
- b) Convenciones de La Haya de 1964 relativas a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías y a una ley uniforme sobre la concertación de contratos de venta internacional de mercaderías;
- c) Convención de La Haya de 1955 sobre la Ley aplicable a las ventas internacionales de bienes;
- d) Elaboración de un código de comercio;
- e) Contratos de venta;
- f) Distintos aspectos jurídicos de los contratos de venta:
 - i) La prescripción y otros efectos del transcurso del tiempo en la venta internacional de bienes;
 - ii) Representación²;
 - iii) Efectos de la imprevisión;
 - iv) Cláusulas de fuerza mayor en los contratos.
- g) Condiciones generales de venta, contratos tipo, « Incoterms » y otros términos comerciales.

² En este punto se piensa abarcar tanto el concepto de « agency » del *common law* como los conceptos de representación y plenos poderes de otros sistemas.

Principales instrumentos y formulaciones internacionales

6) Los siguientes instrumentos y formulaciones internacionales pueden considerarse de especial importancia en lo que respecta a la armonización y unificación del derecho relativo a la venta internacional de bienes:

a) Convención relativa a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías de 1964 (preparada por el UNIDROIT);

b) Convención relativa a una ley uniforme sobre la concertación de contratos de venta internacional de mercaderías de 1964 (preparada por el UNIDROIT);

c) Convención sobre la ley aplicable a las ventas internacionales de bienes muebles corporales de 1955 (elaborada por la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado);

d) Convención sobre la ley aplicable a la transmisión de la propiedad en las ventas internacionales de bienes muebles corporales de 1958 (elaborada por la Conferencia de La Haya);

e) Los « Incoterms » de 1953 — normas internacionales para la interpretación de términos comerciales (formulados por la Cámara de Comercio Internacional);

f) Normas internacionales para la interpretación de los términos comerciales « entregado en la frontera ... (lugar designado de entrega en la frontera) » y « entregado ... (lugar designado de destino en el país de importación) derechos pagados » (elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional);

g) Las condiciones generales de venta y las fórmulas de contrato tipo indicadas en el párrafo 67 del documento A/6396 (elaboradas por la Comisión Económica para Europa).

Temas seleccionados

7) En vista del amplio alcance y de la compleja naturaleza del concepto de venta internacional de bienes enunciado en el párrafo 5 *supra*, quizás la Comisión considere poco práctico en esta etapa inicial abordar simultáneamente todas las facetas de la materia. En consecuencia, la Comisión seleccionó algunos de los puntos principales de cada tema, v.gr.: a) las Convenciones de La Haya de 1964; b) la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable; c) los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes; y d) condiciones generales de venta, contratos tipo, « Incoterms » y otros términos comerciales.

Otros temas de la lista de prioridades

8) Se acordó que todo miembro de la Comisión podrá presentar al Secretario General estudios sobre cualquier materia de la lista de prioridades distinta de los temas seleccionados a que se hace referencia en el párrafo 7 *supra*. Se pidió al Secretario General que distribuyera tales estudios a todos los miembros de la Comisión.

*Métodos de trabajo**a) Estudio de los temas en su conjunto*

9) En cuanto a los métodos de trabajo, una posibilidad sería hacer un estudio general de los temas seleccionados a que se hace referencia en el párrafo 7, teniendo presente la finalidad global de promover la armonización y la unificación progresivas del derecho relativo a la venta internacional de bienes, en su conjunto.

10) Sin embargo, no parece posible preparar un estudio de tal magnitud en tiempo oportuno para presentarlo a la Comisión en su segundo período de sesiones. Según se ha indicado en el párrafo 6, los principales instrumentos relativos a los temas seleccionados han sido formulados por diferentes organizaciones (UNIDROIT, Conferencia de La Haya, CCI, CEPE). En consecuencia, la Comisión no consideró conveniente confiar todo el trabajo a una sola organización. Por otra parte, la Comisión consideró que si se invitaba a las

organizaciones interesadas a ocuparse conjuntamente del asunto, les resultaría difícil a esas organizaciones hacer progresos apreciables en el escaso tiempo disponible.

11) Podrían considerarse otros métodos, por ejemplo, confiar el trabajo a la Secretaría, en cuyo caso sería necesaria la asistencia de consultores. Pero, en vista de los limitados recursos financieros de que dispone la Comisión en 1968, este método no pareció ser enteramente apropiado para ese fin.

b) Estudio de los temas por separado

12) Por consiguiente, la Comisión decidió, en la fase actual, ocuparse por separado de los temas seleccionados, es decir:

i) Las Convenciones de La Haya de 1964;

ii) La Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable;

iii) Los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes;

iv) Condiciones generales de venta, contratos tipo, « Incoterms » y otros términos comerciales.

i) Las Convenciones de La Haya de 1964

13) Aunque las Convenciones de La Haya de 1964 todavía no han entrado en vigor³, cubren un campo muy amplio en el ámbito de la venta internacional de bienes y son producto de muchos años de trabajos preparatorios.

14) Se estimó conveniente, por tanto, determinar la actitud de los Estados respecto de esas Convenciones. A tal efecto la Comisión decidió adoptar el siguiente procedimiento:

A. El Secretario General enviaría un cuestionario, junto con el texto de las Convenciones y el comentario del profesor Turc sobre las mismas, a los Estados Miembros de las Naciones Unidas y a los Estados que sean miembros de alguno de sus organismos especializados. Se invitaría a cada Estado que indicara si se propone adherirse a las Convenciones de 1964 y las razones de su posición.

B. Además, se pediría a los Estados miembros de la Comisión que, de ser posible, al contestar al cuestionario hicieran un estudio a fondo de la cuestión teniendo en cuenta el objetivo de la Comisión de promover la armonización y unificación del derecho relativo a las ventas internacionales de bienes.

C. Las respuestas y los estudios mencionados en los incisos A y B *supra* se transmitirían por los gobiernos al Secretario General dentro de los seis meses siguientes a haber recibido la invitación de éste.

D. El Secretario General distribuiría el texto de las respuestas y estudios mencionados a los Estados miembros de la Comisión, del UNIDROIT y de toda otra organización especialmente competente a fin de que formulen sus observaciones.

E. El Secretario General prepararía asimismo, en consulta con la secretaría del UNIDROIT, un análisis de las respuestas y estudios recibidos de los gobiernos. En la preparación de tal análisis se tendría en cuenta toda medida que pueda haber adoptado el UNIDROIT en cumplimiento de la recomendación II, aprobada por la Conferencia diplomática sobre la unificación del derecho relativo a la venta internacional de mercaderías⁴. Los análisis se distribuirían entre los Estados miembros de la Comisión, del UNIDROIT y de toda organización competente a fin de que formulen sus observaciones.

F. En su segundo período de sesiones, la Comisión consideraría las respuestas y estudios a que se hace referencia en los incisos A y B, los análisis mencionados en el inciso E, así como todas las observaciones formuladas según los incisos D y E.

15) La Comisión consideró conveniente que las respuestas y los estudios mencionados en los incisos A y B del párrafo anterior

³ Véase A/CN.9/5, párr. 4 y nota 4.

⁴ Véase A/C.9/5, párr. 3.

reflejasen adecuadamente los puntos de vista de los diferentes sistemas jurídicos y económicos, así como los de los países desarrollados y de los países en desarrollo.

ii) *Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable a las ventas internacionales de bienes muebles corporales*

16) Hasta la fecha, siete Estados⁵ se han adherido a la Convención de La Haya de 1955, que se elaboró con los auspicios de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado. Aunque el alcance de la Convención es mucho menos amplio que el de las Convenciones de 1964, trata de una cuestión de considerable importancia para evitar conflictos de leyes en las transacciones sobre la venta internacional de mercaderías. En consecuencia, la Comisión consideró oportuno señalar la Convención de 1955 a la atención de un número mayor de Estados del que son miembros de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado.

17) A tal efecto, la Comisión decidió seguir el siguiente procedimiento:

A. El Secretario General transmitiría el texto de la Convención a los Estados Miembros de las Naciones Unidas y los Estados miembros de todos los organismos especializados. Al mismo tiempo, se invitaría a cada uno de esos Estados abordados a que indicara si se propone o no adherirse a la Convención de 1955 y las razones de su actitud.

B. Las respuestas a las preguntas arriba mencionadas se transmitirían por los gobiernos al Secretario General dentro de los seis meses siguientes a haber recibido la invitación de éste.

C. El Secretario General transmitiría el texto de las respuestas a la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado con el ruego de que haga saber sus observaciones.

D. En su segundo período de sesiones, la Comisión consideraría las respuestas de los gobiernos, así como las observaciones hechas por la Conferencia de La Haya.

iii) *Los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes*

18) La Comisión decidió pedir al Secretario General que, previas las consultas pertinentes, invitase a los gobiernos interesados de los Estados que son miembros de la Comisión a que presentasen al Secretario General estudios sobre la cuestión de los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes. Al dirigir esas invitaciones a los gobiernos, el Secretario General tendrá en cuenta la conveniencia de obtener estudios que sean ilustrativos de los sistemas jurídicos del mundo.

iv) *Condiciones generales de venta, fórmulas de contratos tipo, «Incoterms» y otros términos comerciales*

19) Con respecto a las condiciones generales de venta y a las fórmulas de contratos tipo, la Comisión decidió pedir al Secretario General que, en consulta con las secretarías de la CEPE, las demás comisiones económicas regionales y de otras organizaciones interesadas, presentara a la Comisión, en su segundo período de sesiones, un informe provisional en que se estudie la posibilidad de promover el uso más amplio de las condiciones generales de venta y de los contratos tipo existentes.

20) En cuanto a los «Incoterms» de 1953, la Comisión decidió pedir al Secretario General que invite a la Cámara de Comercio Internacional a que le presente, antes del segundo período de sesiones de la Comisión, un informe en el que se expongan sus puntos de vista y sugerencias sobre las medidas que podrían adoptarse para promover el uso más amplio de los «Incoterms» y otros términos comerciales por los que intervienen en el comercio internacional.

21) En los informes mencionados en los anteriores párrafos 19 y 20, deberían exponerse las consideraciones y los factores que impliquen un uso y aceptación más amplios de las condiciones generales de venta, los contratos tipo, los «Incoterms» y otros términos comerciales.

III. PAGOS INTERNACIONALES

22) Durante el debate general las delegaciones sugirieron los siguientes temas comprendidos dentro del ámbito de los pagos internacionales:

- a) Instrumentos negociables;
- b) Créditos mercantiles bancarios;
- c) Garantías y seguridades.

Principales instrumentos y formulaciones internacionales

23) En lo tocante a la armonización y unificación del derecho en materia de pagos internacionales cabe considerar como de especial importancia los instrumentos y formulaciones internacionales siguientes:

- a) Convenio de 1930 relativo al establecimiento de una ley uniforme sobre letras de cambio y pagarés.
- b) Convenio de 1930 para la solución de determinados conflictos de leyes en materia de letras de cambio y pagarés;
- c) Convenio de 1931 relativo al establecimiento de una ley uniforme sobre cheques;
- d) Convenio de 1931 para la solución de determinados conflictos de leyes en materia de cheques;
- e) Usos y prácticas uniformes en materia de créditos documentales (formulados por la Cámara de Comercio Internacional);
- f) Reglas uniformes para el cobro de efectos mercantiles (formuladas por la Cámara de Comercio Internacional).

Métodos de trabajo

24) Las consideraciones expuestas en los anteriores párrafos 9 a 11 en relación con la venta internacional de bienes se aplican en líneas generales igualmente al concepto de los pagos internacionales, que también constituye una materia vasta y compleja.

25) En lugar de hacer un estudio general de toda la materia de los pagos internacionales, la Comisión consideró oportuno por ello ocuparse por separado de los siguientes temas: i) instrumentos negociables; ii) créditos comerciales bancarios y iii) garantías y seguridades. Dada su finalidad, es decir, la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional, se acordó que la Comisión al estudiar esos temas, se referiría fundamentalmente a las transacciones internacionales.

i) Instrumentos negociables

26) El UNIDROIT ha venido trabajando sobre el tema de la unificación del derecho relativo a los instrumentos negociables⁶. Por consiguiente, la Comisión consideró pertinente pedir al Secretario General que consulte con el UNIDROIT para saber si éste estaría dispuesto a efectuar un estudio de las medidas que podrían adoptarse para promover la armonización y unificación del derecho relativo a los instrumentos negociables en lo que se refiere a las transacciones en que intervienen diferentes países, y en particular:

- a) A examinar la cuestión de la conveniencia de promover una aceptación más amplia de los Convenios de 1930 y 1931 mencionados en los incisos a, b, c y d del párrafo 23 *supra*;

⁵ Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Italia, Noruega y Suecia.

⁶ Véase A/6396, anexo II, A, 3.

b) A estudiar los posibles medios de dar reconocimiento y protección internacionales recíprocos a los instrumentos negociables del *common law* y a los instrumentos reconocidos por los Convenios de Ginebra; y

c) A considerar la posibilidad de crear un nuevo instrumento negociable internacional para efectuar pagos internacionales.

27) La Comisión examinará la respuesta del UNIDROIT en su segundo período de sesiones, junto con cualesquiera sugerencias que puedan presentarle los Estados miembros.

ii) Créditos comerciales bancarios

28) Dado el interés de la Cámara de Comercio Internacional y la labor que ha realizado sobre este y otros temas afines⁷, la Comisión decidió pedir al Secretario General que indague si la Cámara de Comercio Internacional estaría dispuesta a llevar a cabo un estudio sobre la materia. También se pediría al Secretario General que consultase a otras organizaciones interesadas.

iii) Garantías y seguridades

29) No parece que ninguna organización haya tratado el tema de la armonización y unificación del derecho relativo a garantías y seguridades en lo referente a los pagos internacionales. En vista de ello, en la actual fase, la Comisión decidió pedir al Secretario General que efectúe un examen preliminar de la materia con miras a la posibilidad de hacer un estudio para su oportuna presentación a la Comisión.

IV. ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL

Principales instrumentos y formulaciones internacionales

30) En relación con la armonización y unificación del derecho relativo al arbitraje comercial internacional, pueden considerarse de especial importancia los instrumentos y formulaciones internacionales siguientes:

- a) Protocolo de Ginebra de 1923 relativo a las cláusulas de arbitraje;
- b) Convención de Ginebra de 1927 para la ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras;
- c) Convención de 1958 sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras (aprobada por una Conferencia convocada por las Naciones Unidas);
- d) Convención europea de 1961 sobre arbitraje comercial internacional;
- e) Reglamento de arbitraje (formulado por la Comisión Económica para Europa);
- f) Acuerdo de 17 de diciembre de 1962, relativo a la aplicación de la Convención europea sobre arbitraje comercial internacional (formulado por el Consejo de Europa);
- g) Convenio sobre arreglo de diferencias relativas a inversiones entre Estados y nacionales de otros Estados (formulado por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento);
- h) Convención europea que prevé una ley uniforme sobre arbitraje (formulada por el Consejo de Europa);
- i) Reglamento sobre arbitraje comercial internacional (formulado por la Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente);
- j) Normas de conciliación (formuladas por la Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente);
- k) Proyecto de convención interamericana sobre arbitraje comercial (formulado por el Comité Jurídico Interamericano);
- l) Proyecto de protocolo para el reconocimiento y ejecución de sentencias arbitrales (formulado por el Consejo de Europa).

Métodos de trabajo

31) Como se indica en la lista contenida en el párrafo precedente las Naciones Unidas (y en particular sus comisiones económicas regionales) han venido trabajando sobre diversos aspectos del arbitraje comercial internacional.

32) La Comisión decidió por ello pedir al Secretario General que, en consulta con los órganos y organizaciones pertinentes, prepare un estudio preliminar sobre las medidas que podrían adoptarse para promover la armonización y unificación del derecho en esta materia, teniendo para ello especialmente en cuenta la conveniencia de evitar discrepancias entre los diferentes instrumentos.

33) En lo que respecta a la Convención sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras, que se redactó con los auspicios de las Naciones Unidas, la Comisión decidió señalar a la atención de los Estados Miembros de las Naciones Unidas la existencia de tal Convención e invitar a los Estados a que consideren la posibilidad de adherirse a ella.

V. COLABORACIÓN CON OTRAS ORGANIZACIONES

34) En la ejecución de su labor sobre los temas escogidos como prioritarios, la Comisión juzgó procedente colaborar con los órganos y organizaciones que se interesan por la armonización y unificación progresivas de esos aspectos del derecho mercantil internacional.

35) Con miras a tal objetivo, la Comisión decidió pedir al Secretario General que celebrara las consultas pertinentes con los órganos y organizaciones interesados que exijan las diferentes fases de los trabajos.

49. En cuanto a las disposiciones de los párrafos 14.A y 17.A del documento arriba mencionado, el representante de la URSS expresó la opinión de que, como todos los países se dedicaban al comercio internacional, los documentos mencionados en dichos párrafos deberían ser comunicados no sólo a los Miembros de las Naciones Unidas y de los organismos especializados, sino a todos los países. Los representantes de Checoslovaquia, Hungría, Kenia, la República Árabe Unida, la República Unida de Tanzania, Rumania y Siria manifestaron estar de acuerdo con el representante de la URSS.

50. Varios representantes opinaron que la cuestión suscitada por el representante de la URSS entrañaba dificultades políticas y prácticas y no podía ser decidida adecuadamente por un órgano técnico como la Comisión. También mencionaron la declaración hecha por el Secretario General sobre la misma cuestión ante la Asamblea General en su 1258.ª sesión plenaria, celebrada el 18 de noviembre de 1963, declaración que el Secretario General reafirmó en una comunicación distribuida al Consejo de Seguridad el 18 de mayo de 1967 (S/7891).

51. Se señaló que algunos conceptos jurídicos, por ejemplo los de « *agency* » y « *limitations* » del *common law*, acaso no tuvieran equivalentes exactos en la terminología de otros sistemas jurídicos. En general se convino en que, siempre que un concepto jurídico tenía en un idioma o en un sistema jurídico connotaciones más amplias que su versión en otro idioma o en otro sistema jurídico, debía interpretarse en el sentido más amplio, a menos que la Comisión decidiera otra cosa.

2. Establecimiento de un grupo de trabajo

52. En su 21.ª sesión, la Comisión aprobó la siguiente propuesta del representante de la India sobre el establecimiento de un grupo de trabajo:

⁷ Véase A/6396, párrs. 147 a 166.

« Se establecerá un Grupo de Trabajo de esta Comisión, compuesto de 14 Estados Miembros representados en la Comisión:

- » Seis entre los Estados asiáticos y africanos;
- » Dos entre los Estados de Europa oriental;
- » Dos entre los Estados de América Latina; y
- » Cuatro entre los Estados de Europa occidental y otros Estados,

los cuales serán designados por el Presidente, previa consulta con los diferentes grupos interesados.

» El Secretario General tomará las medidas necesarias para convocar este grupo de trabajo una semana antes de la apertura del segundo período de sesiones de la Comisión, si, a la vista de las observaciones, informes y estudios sobre los temas prioritarios recibidos de conformidad con las propuestas formuladas en el documento de trabajo A/CN.9/L.3⁸, estima que sería de interés para la futura labor de la Comisión organizar dicha reunión.

» Si se convoca tal reunión, los demás miembros de la Comisión tendrán derecho a asistir a las sesiones del Grupo de Trabajo y a presentar observaciones verbales o escritas.

» El Grupo de Trabajo examinará las observaciones de los gobiernos, los informes y los estudios recibidos de conformidad con las recomendaciones del documento de trabajo A/CN.9/L.3 sobre los temas prioritarios, y en general estudiará los progresos hechos en el programa de trabajo aprobado por la Comisión en su primer período de sesiones y presentará a la Comisión las propuestas o recomendaciones pertinentes en su segundo período de sesiones.»

53. En la 23.^a sesión de la Comisión, el Presidente designó para componer el Grupo de Trabajo a la República Democrática del Congo, Ghana, Kenia y la República Árabe Unida, países propuestos por los Estados africanos, y a Brasil y Chile, propuestos por los Estados latinoamericanos.

54. En la misma sesión, la Comisión decidió que los otros grupos de Estados en ella representados deberían comunicar al Secretario General los nombres de los Estados propuestos por dichos grupos para integrar el Grupo de Trabajo a más tardar un mes antes de la fecha en que el Secretario General pudiera convocar a dicho Grupo de Trabajo, o sea, una semana antes de la apertura del segundo período de sesiones de la Comisión.

55. En la 25.^a sesión de la Comisión, el Presidente designó para formar parte del Grupo de Trabajo a la India y el Japón, propuestos por el Grupo asiático.

C. Relaciones de trabajo y colaboración con otros organismos

56. En su 23.^a sesión, la Comisión decidió considerar en su próximo período de sesiones la cuestión de las relaciones de trabajo y la colaboración con otros organismos (tema 5 c) del programa). El Presidente señaló que las disposiciones provisionales que se reseñaban en la sección A del capítulo III de la nota del Secretario General sobre

relaciones de trabajo y colaboración con órganos y organizaciones interesados en el derecho mercantil internacional (A/CN.9/7), seguirían en vigor hasta que la Comisión tomara una decisión sobre el particular. Con respecto a los párrafos 12 y 13 del documento A/CN.9/7, se pidió al Secretario General que incluyera en la lista de organismos destinatarios de documentos relacionados con las actividades de la Comisión a las organizaciones intergubernamentales y organizaciones internacionales no gubernamentales interesadas en los temas prioritarios incluidos en el programa de la Comisión.

CAPÍTULO V

ESTABLECIMIENTO POR LA SECRETARÍA DE UN REGISTRO DE ORGANIZACIONES Y DE UN REGISTRO DE TEXTOS

57. El representante del Reino Unido presentó a la Comisión, en su 14.^a sesión, un documento de trabajo (E/CN.9/L.2) en el que se hacían recomendaciones sobre el establecimiento por la Secretaría de un registro de organizaciones y de un registro de ciertos tratados y textos legislativos.

58. El documento de trabajo fue estudiado en la 14.^a sesión de la Comisión, en el curso de la cual se examinaron varias cuestiones relacionadas con la reunión y difusión propuestas de tal información por la Secretaría.

59. En la 16.^a sesión, el representante del Reino Unido comunicó a la Comisión que, a la vista de los debates previos de la Comisión y de las ulteriores consultas oficiales entre los miembros, presentaban a la Comisión una propuesta revisada (A/CN.9/L.5). En consecuencia, retiró su propuesta original. La propuesta del Reino Unido iba acompañada de una exposición de la Secretaría sobre sus consecuencias financieras y administrativas (A/CN.9/L.5/Add.1).

60. La propuesta revisada del Reino Unido, junto con la exposición de la Secretaría sobre las consecuencias financieras y administrativas, fue estudiada por la Comisión en sus sesiones 20.^a y 21.^a. Después de haberse introducido algunas enmiendas, la propuesta fue aprobada por la Comisión para su inclusión en el informe como sigue:

RECOMENDACIÓN APROBADA POR LA COMISIÓN EN SU 21.^a SESIÓN, CELEBRADA EL 23 DE FEBRERO DE 1968, PARA SU INCLUSIÓN EN EL INFORME.

I

1. La Comisión pide al Secretario General que establezca un registro de organizaciones y de sus actividades, y un registro de determinados instrumentos internacionales, textos y documentación afín. Esos registros se llevarían en la forma indicada en los párrafos 2 a 5 *infra*.

Registro de organizaciones

2. El registro de organizaciones incluiría los nombres de:
 - a) Los órganos de las Naciones Unidas;
 - b) Los organismos especializados y organizaciones intergubernamentales; y
 - c) Las organizaciones internacionales no gubernamentales reconocidas como entidades consultivas por el Consejo Económico y Social;

⁸ Para el texto aprobado por la Comisión, véase párr. 48 *supra*.

que se dediquen activamente, en las materias mencionadas en el párrafo 5 *infra*, a la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional fomentando la adopción de convenciones internacionales, leyes uniformes, fórmulas de contrato tipo, condiciones generales de venta, términos comerciales uniformes y otras medidas de carácter jurídico.

3. El registro se compilaría mediante consulta con las organizaciones interesadas y contendría un resumen de la labor relativa a las materias mencionadas en el párrafo 5 *infra*, que las organizaciones incluidas en el registro hayan realizado o estén realizando.

Registro de textos

4. Este registro contendría la documentación siguiente relativa a las materias mencionadas en el párrafo 5 *infra*:

- a) Los textos de las convenciones internacionales existentes, leyes modelo y uniformes y usos y costumbres de carácter multilateral que se hayan publicado por escrito;
- b) Un breve resumen de los proyectos de convenciones internacionales y de leyes modelo y uniformes y usos y costumbres de carácter multilateral que estén en preparación y hayan sido publicados por escrito.

Materias comprendidas en los registros

5. Los registros antes previstos versarían, para comenzar, sobre las materias siguientes:

- a) El derecho relativo a la venta de bienes (muebles corporales);
- b) Términos comerciales uniformes;
- c) El derecho relativo al arbitraje;
- d) Instrumentos negociables;
- e) Créditos documentales y cobro de efectos comerciales.

Publicación

6. La información recogida en los registros se publicaría y distribuiría en los idiomas español, francés, inglés y ruso.

Bibliografía

7. El Secretario General indagaría si una o más universidades, entidades de investigación u otras instituciones análogas en los Estados Miembros de las Naciones Unidas estarían dispuestas a compilar y distribuir una lista de libros, artículos y comentarios publicados acerca de los incisos a) y b) del párrafo 4 *supra*, e informaría al respecto a la Comisión en su segundo período de sesiones.

II

CONTINUIDAD DE LOS REGISTROS

A fin de que la amplitud de los registros mencionados en la Sección I pueda revisarse y ampliarse, la Comisión recomienda que en el programa del segundo período de sesiones de la Comisión se incluya el tema siguiente: « Registro de organizaciones y registros de textos. »

61. En lo que se refiere al párrafo 7 de la propuesta, ciertos representantes expresaron el parecer de que la indagación del Secretario General se debería dirigir a todos los países. Señalaron el punto de vista recogido en el párrafo 49 del informe. Otros representantes aludieron a las dificultades políticas y prácticas que la cuestión implicaba e hicieron presentes los criterios consignados en el párrafo 50 del informe.

62. Al aprobar la inclusión de la propuesta en el informe, la Comisión decidió señalar a la atención de la Asamblea General las consecuencias financieras de la misma, y pidió al Secretario General que hiciera un estudio detallado de tales consecuencias financieras para presentarlo a la Asamblea General.

63. Con respecto al inciso a del párrafo 4 de la propuesta, la Comisión decidió que en el registro debería indicarse la situación de las firmas, ratificaciones, adhesiones, fechas de entrada en vigor, reservas y dispositarios de las convenciones, así como la existencia de notas explicativas.

CAPÍTULO VI

FORMACIÓN Y ASISTENCIA EN MATERIA DE DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

64. En la 17.ª sesión se presentó a la Comisión un proyecto de resolución patrocinado por Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Estados Unidos y México (A/CN.9/L.4) sobre formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional, particularmente en muchos de los países en desarrollo. El proyecto de resolución fue objeto de debate en las sesiones 18.ª y 19.ª de la Comisión.

65. En la 21.ª sesión de la Comisión, los patrocinadores retiraron el proyecto de resolución y en su lugar se hizo una propuesta de que se incluyera un párrafo acerca de esa formación y asistencia en el informe de la Comisión en la inteligencia de que se había logrado un consenso al respecto. Al presentar la propuesta, el representante de los Estados Unidos manifestó que ésta se había preparado a la luz del debate del tema en la Comisión y de las consultas oficiosas celebradas entre los miembros de la Comisión.

66. Tras haberse introducido varias enmiendas, la Comisión llegó a un acuerdo, en su 22.ª sesión, sobre las cláusulas del párrafo que había de incluirse en el informe de la Comisión. El texto de las cláusulas convenidas se reproduce en el párrafo siguiente.

67. La Comisión señaló la importancia especial de aumentar las oportunidades de preparación de especialistas en derecho mercantil internacional, sobre todo en muchos de los países en desarrollo. A este respecto, teniendo presentes las actividades emprendidas con arreglo al Programa de asistencia de las Naciones Unidas para la enseñanza, el estudio, la difusión y una comprensión más amplia del derecho internacional, y la labor del Comité Consultivo de dicho Programa (resolución 2204 (XXI) de la Asamblea General), la Comisión estimó que se deberían establecer relaciones estrechas de cooperación con los organismos, organizaciones y órganos de las Naciones Unidas, y con otras organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales que realizaban actividades o estaban interesadas en la esfera de la asistencia relacionada con el derecho mercantil internacional, en particular en materia de formación profesional e investigaciones. Pidió al Secretario General que preparara un informe con miras al establecimiento de tales relaciones, para su examen por la Comisión en su segundo período de sesiones.

68. Al preparar ese informe, el Secretario General debería tener debidamente en cuenta los principales sistemas jurídicos del mundo, siempre que fuese oportuno.

CAPÍTULO VII

OTRAS DECISIONES Y CONCLUSIONES DE LA COMISIÓN

A. Legislación sobre transporte marítimo

69. En vista de la propuesta presentada por la delegación de Chile acerca del transporte marítimo y del debate

que tuvo lugar en la Comisión sobre el asunto, el representante del Secretario General informó a la Comisión que la Oficina de Asuntos Jurídicos prepararía un documento sobre la materia para su ulterior examen por la Comisión⁹. La Comisión tomó nota con satisfacción de esta información.

B. Asistencia del Presidente al segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

70. En su 23.ª sesión la Comisión decidió invitar a su Presidente o, si se viera imposibilitado para ello, a otro miembro de la Mesa, a viajar a Nueva Delhi, al terminar el primer período de sesiones, para participar en el segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

71. La Comisión decidió además que el objeto de la visita del Presidente sería:

a) Transmitir al Presidente del segundo período de sesiones de la UNCTAD el deseo de la Comisión de establecer y mantener estrecha colaboración con la UNCTAD y sus órganos, de conformidad con la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General;

b) Informar a la UNCTAD en su segundo período de sesiones sobre el contenido del informe de la Comisión sobre su primer período de sesiones, e informar en particular a la Cuarta Comisión de la segunda Conferencia sobre las deliberaciones relativas a la cuestión de los transportes;

c) Transmitir a los órganos apropiados de la UNCTAD el deseo de la Comisión de evitar toda duplicación de tareas entre la UNCTAD y la Comisión y sus respectivas secretarías en la esfera del derecho mercantil internacional.

C. Fecha del segundo período de sesiones

72. En su 23.ª sesión la Comisión decidió que su próximo período de sesiones, que se celebrará en Ginebra, comenzará el 3 de marzo de 1969 y durará cuatro o cinco semanas.

D. Aprobación del informe de la Comisión

73. En su 25.ª sesión, celebrada el 26 de febrero de 1968, la Comisión aprobó el informe sobre su primer período de sesiones, y el Presidente declaró cerrado este período.

ANEXO I

Lista de participantes

A. Miembros de la Comisión

ARGENTINA

Representante

Sr. Gervasio Ramón Carlos COLOMBRES, Profesor de la Universidad Católica Argentina Santa María de los Buenos Aires, y de la Universidad de Buenos Aires.

⁹ Para la declaración del representante del Secretario General, véase A/CN.9/SR.25.

AUSTRALIA

Representante

Sr. Anthony MASON, Q.C., Procurador General del Commonwealth de Australia.

Suplente

Sr. Michael McKBOWN, Primer Secretario, Misión Permanente.

BÉLGICA

Representante

Sr. Albert LILAR, Profesor de la Facultad de Derecho y de la Facultad de Ciencias Sociales, Políticas y Económicas de la Universidad Libre de Bruselas, ex Ministro, Senador.

Suplentes

Sr. Paul JENARD, Director, Ministerio de Relaciones Exteriores y de Comercio Exterior.

Sr. Erik BAL, Primer Secretario, Misión Permanente.

BRASIL

Representante

Sr. Nehemias DA SILVA GUERROS, Profesor de Derecho Civil, Facultad de Derecho de Recife.

COLOMBIA

Representante

Sr. Alvaro HERRÁN MEDINA, Embajador, Representante Alterno ante las Naciones Unidas.

CONGO (REPÚBLICA DEMOCRÁTICA DEL)

Representante

Sr. Vincent MUTUALI, Primer Secretario, Misión Permanente.

Suplente

Sr. Gérard BALANDA.

CHECOSLOVAQUIA

Representante

Sr. Josef SBEJKAL, Embajador, Jefe del Departamento de Asuntos Jurídicos, Ministerio de Relaciones Exteriores.

Suplente

Sr. Luřvik KOPAC, Asesor Jurídico, Ministerio de Comercio Exterior.

Asesor

Sr. Jiri MLADEK, Primer Secretario, Misión Permanente.

CHILE

Representante

Sr. Eugenio CORNEJO FULLER, Profesor de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad Católica de Valparaíso.

Suplente

Sr. José PIÑERA, Embajador, Representante Permanente en las Naciones Unidas.

ESPAÑA

Representante

Sr. Joaquín GARRIGUES, Profesor de Derecho Mercantil, Universidad de Madrid.

Suplente

Sr. Santiago MARTÍNEZ CARO, Subjefe de la Asesoría Jurídica, Ministerio de Asuntos Exteriores.

ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Representante

Sr. Seymour J. RUBIN, Procurador, Profesor Adjunto de Derecho, Centro Jurídico de la Universidad Georgetown, Washington, D.C.

Suplente

Sr. John L. HARGROVE, Asesor Jefe en Derecho Internacional, Misión Permanente.

Asesor

Sr. Robert B. ROSENSTOCK, Asesor en Asuntos Jurídicos, Misión Permanente.

FRANCIA

Representante

Sr. René DAVID, Profesor de la Facultad de Derecho y Ciencias Económicas de París.

Suplente

Sr. Claude CHAYET, Representante Permanente Adjunto en las Naciones Unidas.

Asesores

Sr. Alain DEHAMMET, Secretario de Embajada, Misión Permanente.
Sra. Sylvie ALVAREZ, Secretaria de Embajada, Misión Permanente.

GHANA

Representante

Sr. Emmanuel Kodjoe DADZIE, Embajador, Director de la Oficina del Procurador General.

Suplente

Sr. Emmanuel SAM, Primer Secretario, Misión Permanente.

Asesor

Sra. Agnes Y. AGGREY-ORLEANS, Segunda Secretaria, Misión Permanente.

HUNGRÍA

Representante

Sr. László RÉCZEI, Embajador, Profesor de Derecho, Departamento de Economía de la Universidad de Budapest.

Suplentes

Sr. Iván SZASZ, Director del Departamento de Asuntos Jurídicos del Ministerio de Comercio Exterior.
Sr. Ferenc GYARMATI, Primer Secretario, Misión Permanente.

INDIA

Representante

Sr. K. Krishna RAO, Embajador, Secretario General y Asesor Jurídico, Ministerio de Relaciones Exteriores.

Suplente

Sr. B. C. MISHRA, Representante Permanente Adjunto, Misión Permanente.

Asesor

Sr. D. A. KAMAT, Asesor Jurídico, Misión Permanente.

IRÁN

Representante

Sr. Mansour SAGHRI, Profesor de Derecho Mercantil, Facultad de Derecho de Teherán.

ITALIA

Representante

Sr. Giorgio BERNINI, Profesor de Derecho Privado Comparado, Universidad de Ferrara.

Asesor

Sr. Joseph NITTI, Primer Secretario, Misión Permanente.

JAPÓN

Representante

Sr. Shinichiro MICHIDA, Profesor de Derecho, Universidad de Kyoto.

KENIA

Representante

Sr. Maluki Kitili MWENDWA, Procurador General de Kenia.

Suplente

Sr. Raphael Joseph OMBERS, Subsecretario de Asuntos Jurídicos, Ministerio de Relaciones Exteriores.

MÉXICO

Representante

Sr. Jorge BARRERA GRAU, Profesor de Derecho Mercantil, Universidad Nacional de México.

NIGERIA

Representante

Sr. Adetun Ayinde ADEDIRAN, Procurador General Interino y Secretario Permanente.

Suplente

Sr. B. Akporode CLARK, Consejero, Misión Permanente.

Asesor

Sr. O. B. AWOSIKA, Segundo Secretario, Misión Permanente.

NORUEGA

Representante

Sr. Stein ROGNLIEN, Jefe del Departamento de Legislación, Ministerio de Justicia.

Suplente

Sr. Per TRENSLET, Primer Secretario de Embajada, Misión Permanente.

REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA E IRLANDA DEL NORTE

Representante

Sr. Anthony Gordon GUEST, Profesor de Derecho Inglés, Universidad de Londres.

Suplentes

Sr. Henry Galton DARWIN, Consejero Jurídico, Misión Permanente.
Sr. Michael John WARE, Director de la Asesoría Jurídica, Ministerio de Comercio.

Asesor

Sr. John Hedley CLEMENT, Ministerio de Comercio.

REPÚBLICA ARABE UNIDA

Representante

Sr. Mohsen SHAFIK, Profesor de Derecho Mercantil, Facultad de Derecho, Universidad de El Cairo.

Suplente

Sr. Nabil EL ARABY, Primer Secretario, Misión Permanente.

REPÚBLICA UNIDA DE TANZANIA

Representante

Sr. M. N. RATTANSEY, Abogado, Miembro del Parlamento.

RUMANIA

Representante

Sr. Ion NESTOR, Secretario Científico del Consejo de Estudios Jurídicos, Academia de Ciencias de Rumania.

Suplente

Sr. Vasile TILINCA, Segundo Secretario, Oficial de Prensa, Misión Permanente.

SIRIA

Representante

Sr. Kamal YAEEQOUB, Asesor Jurídico y Financiero, Ministerio de Hacienda.

Suplentes

Sr. Rafiq JOUBATI, Consejero, Misión Permanente.
Sr. Dia-Allah EL-FATTAL, Primer Secretario, Misión Permanente.

TAILANDIA

Representante

Sr. Arun PANUPONG, Consejero, Embajada Real de Tailandia, Washington, D.C.

Suplente

Sr. Wichian WATANAKUN, Embajada Real de Tailandia, Washington, D.C.

Asesor

Sr. Tongnoi TONGYAI, Misión Permanente.

TÚNEZ

Representante

Sr. Hichem AYOUB, Tercer Secretario de Embajada, Misión Permanente.

UNIÓN DE REPÚBLICAS SOCIALISTAS SOVIÉTICAS

Representante

Sr. G. S. BURGUCHEV, Jefe de la Sección de Leyes y Tratados del Ministerio de Comercio Exterior.

Suplente

Sr. E. T. USENKO, Doctor en Ciencias Jurídicas, Profesor de la Academia Soviética de Comercio Exterior.

Asesor

Sr. N. A. SHPINDLER, Experto de la Sección de Leyes y Tratados del Ministerio de Comercio Exterior.

B. Observadores

1. ORGANOS DE LAS NACIONES UNIDAS

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

Sr. Diego CORDOVEZ, Ayudante Especial del Secretario General de la UNCTAD.

Sr. Salvatore SCHIAVO-CAMPO, Oficial de Asuntos Económicos.

2. ORGANISMOS ESPECIALIZADOS

Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento

Sr. A. BROCHES, Consejero Jurídico General.

Sr. D. SURATGAR, Miembro del Departamento Jurídico.

Fondo Monetario Internacional

Sr. Robert C. EFFROS, Miembro del Departamento Jurídico.

Sr. Gordon WILLIAMS, Representante Especial en las Naciones Unidas.

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.

Sr. D. WOODWARD, Director de la Oficina de Enlace de la FAO con las Naciones Unidas.

Sr. M. GREENE, Director Adjunto.

Organización Internacional del Trabajo.

Sr. F. F. JONKER, Director Adjunto de la Oficina de Enlace con las Naciones Unidas.

3. ORGANIZACIONES INTERGUBERNAMENTALES

Comisión de las Comunidades Europeas

Sr. Friedrich ALBRECHT, Consejero Jurídico.

Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado

Sr. H. VAN HOOOSTRATEN, Secretario General.

Consejo de Europa

Sr. Polys MODINOS, Secretario General Adjunto.

Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado

Sr. Mario MATTEUCCI, Secretario General.

Oficinas Internacionales Reunidas para la Protección de la Propiedad Intelectual.

Sr. G. H. C. BODENHAUSEN, Director.

Sr. ROSE WOODLEY, Asesor Jefe en Relaciones con Organizaciones Internacionales.

Organización de los Estados Americanos

Sr. Georges D. LANDAU, Miembro de la Secretaría General.

4. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES NO GUBERNAMENTALES

Cámara de Comercio Internacional

Sr. G. W. HARGET, Vicepresidente, Comisión de Arbitraje Internacional de la CCI.

Sr. Stephen P. LADAS, Presidente Honorario, Comisión para la Protección Internacional de la Propiedad Industrial.

Sr. Carl McDOWEL, Vicepresidente Ejecutivo, Association of Marine Underwriters of the United States.

Organización Jurídica Internacional para los Países en Desarrollo

Sr. Mario GUTIERRES, Presidente del Comité Ejecutivo

Sr. George A. TESORO, Representante de los Estados Unidos en esta Organización

C. Secretaría

Sr. Constantin A. STAVROPOULOS, Representante del Secretario General, Asesor Jurídico.

Sr. F. Blaine SLOAN, Director de la División de Asuntos Jurídicos Generales, Oficina de Asuntos Jurídicos.

Sr. Paolo CONTINI, Secretario de la Comisión, Jefe de la Subdirección de Derecho Mercantil Internacional, División de Asuntos Jurídicos Generales.

Sr. Peter KATONA, Secretario Auxiliar de la Comisión, Oficial Mayor de Asuntos Jurídicos.

Sr. John H. DE SARAM, Secretario Auxiliar de la Comisión, Oficial de Asuntos Jurídicos.

Sra. Jelena VILUS, Secretario Auxiliar de la Comisión, Oficial de Asuntos Jurídicos.

ANEXO II

Resolución 2205 (XXI) aprobada por la Asamblea General en su 1497.^a sesión plenaria el 17 de diciembre de 1966

[No se reproduce este anexo; véase la primera parte, sección II, E]

ANEXO III

Lista de documentos del primer período de sesiones de la Comisión
[No se reproduce el anexo; véase la lista de documentos de la CNUDMI al final del volumen]

B. Observaciones y decisiones relacionadas con el informe de la Comisión

*1. Pasajes del informe de la Junta de Comercio y Desarrollo,
Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo,
10 de septiembre de 1967 a 23 de septiembre de 1968**

CAPÍTULO VII

DESARROLLO PROGRESIVO DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL: PRIMER INFORME ANUAL DE LA COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL¹

(Tema 9 del programa)

155. En relación con este tema, el representante del Asesor Jurídico de las Naciones Unidas presentó el primer informe anual de la Comisión de las Naciones Unidas para el Desarrollo del Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) (A/7216)², creada en virtud de la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, de 17 de diciembre de 1966. En el párrafo 10 de la sección II de dicha resolución se estipula que la CNUDMI « presentará a la Asamblea General un informe anual que incluirá sus recomendaciones y que se enviará simultáneamente a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo para que ésta formule sus comentarios ». Al presentar el primer informe de la CNUDMI, el representante del Asesor Jurídico describió los orígenes, la composición y las atribuciones de la CNUDMI, dio algunos detalles acerca de los temas que se habían seleccionado para su estudio por la CNUDMI, del orden de prioridad concedido a ciertos temas, y de los métodos que la CNUDMI se proponía aplicar en sus trabajos. Subrayó que la CNUDMI no concebía la armonización y unificación del derecho mercantil internacional como un ejercicio teórico sino como una contribución destinada a facilitar la corriente del comercio internacional, lo que explicaba la existencia de una relación especial entre la CNUDMI y la UNCTAD. Explicó que el primer período de sesiones de la CNUDMI se había dedicado principalmente a cuestiones de organización y al establecimiento del programa de trabajo. En su segundo período de sesiones (que se celebraría en Ginebra en marzo de 1969) la CNUDMI empezaría a examinar el fondo de los temas a los que había decidido dar prioridad y consideraría asimismo la conveniencia de designar subcomisiones o grupos de trabajo para que, en el intervalo entre los períodos de sesiones de la CNUDMI, se ocupasen de cuestiones concretas.

¹ Este tema se remitió al Comité del período de sesiones para que éste lo examinara e informara al respecto.

² Documentos Oficiales de las Naciones Unidas vigésimo tercer período de sesiones, Suplemento N.º 16. Véase asimismo la nota pertinente de la secretaría de la UNCTAD (TD/B/179).

156. En general, y a reserva de las observaciones que formularon sobre ciertas cuestiones concretas, muchos representantes acogieron con agrado las decisiones que había adoptado la CNUDMI con respecto a su programa de trabajo (A/7216, capítulo IV, párr. 40), sus métodos de trabajo (párr. 45), el establecimiento de un registro de organizaciones y de un registro de textos (cap. V) y las propuestas relativas a la formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional (cap. VI).

157. Algunos representantes hicieron hincapié en la utilidad de una estrecha cooperación entre la CNUDMI y la UNCTAD. Los representantes de algunos países en desarrollo declararon que el objetivo de la CNUDMI no debería consistir meramente en recomendar la supresión de los obstáculos jurídicos que se oponían a la corriente del comercio internacional, sino en poner a disposición de la comunidad internacional medios jurídicos que permitieran estimular el comercio, en particular el de los países en desarrollo. Consideraron que la CNUDMI debería dedicarse a la labor dinámica de elaborar una nueva *lex mercatoria* en cuya formulación los países en desarrollo tendrían mucho que decir, siendo así que hasta entonces esos países habían participado muy poco en la elaboración del derecho mercantil. La CNUDMI debería examinar hasta qué punto las normas que se aplicaban al comercio internacional eran compatibles con los principios que ya había recomendado la UNCTAD. En el examen de los temas que habían sido seleccionados para su estudio la CNUDMI debería guiarse por un criterio: el de saber en qué forma podría contribuir su labor a ampliar el comercio internacional y a salvar el abismo entre los países desarrollados y los países en desarrollo. Subrayaron que la CNUDMI debería tener en cuenta las realidades del comercio internacional y sus perspectivas a largo plazo.

158. Uno de esos representantes indicó que, además de la cooperación al nivel de las secretarías, la cooperación entre la CNUDMI y la UNCTAD podría adoptar distintas formas. Señaló que, por ejemplo, podrían organizarse reuniones conjuntas de diferentes órganos de la UNCTAD con la CNUDMI a fin de examinar cuestiones de la competencia de la Comisión del Comercio Invisible y de la Financiación relacionada con el Comercio, y la UNCTAD podría sugerir quizá la inclusión de algún tema en particular en el programa de la CNUDMI.

159. Otro de esos representantes acogió favorablemente la decisión de la CNUDMI de proceder por consenso,

* Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo tercer período de sesiones, Suplemento N.º 14 (A/7214)

pues estimó que el hecho de que alguna disposición o instrumento fuera aprobado por una ligera mayoría no sería muy propicio a la formulación de un derecho unificado.

160. El representante de un país en desarrollo señaló que en el primer período de sesiones de la CNUDMI su país había propuesto que se incluyera, en el programa de trabajo de dicha Comisión, el estudio de la reglamentación internacional del transporte marítimo. En su opinión, la Junta debía encargar a la Comisión del Transporte Marítimo que estableciera un grupo de trabajo sobre reglamentación internacional del transporte marítimo; posteriormente, esa Comisión podría pedir a la CNUDMI que se encargara de la preparación de nuevas convenciones sobre las cuestiones identificadas por ese grupo de trabajo.

161. El representante de un país desarrollado con economía de mercado señaló que, en relación con el tema 9 del programa, no debía examinarse ninguna cuestión referente a las funciones de la CNUDMI en materia de transporte marítimo, por cuanto había en el programa otro tema relacionado con la reglamentación internacional del transporte marítimo³.

162. El representante de un país socialista de Europa oriental señaló que el objetivo de la cooperación entre la UNCTAD y la CNUDMI debía consistir en eliminar la discriminación en el comercio internacional y en aplicar mejor los principios enunciados en el Acta Final de la Conferencia de 1964, en particular el Sexto Principio General⁴. Indicó que en los debates de la CNUDMI debía darse carácter prioritario a esa cuestión. Sugirió que esa Comisión elaborara un proyecto de convención sobre la eliminación de la discriminación y la cláusula de la nación más favorecida. Consideró que las atribuciones de la CNUDMI no debían tener carácter restrictivo, en el sentido de que esa Comisión no debía interesarse única-

mente en el conjunto de disposiciones que regían las relaciones comerciales de derecho privado (A/7216, párr. 23); en su opinión, la CNUDMI debía examinar también cuestiones de derecho público.

163. En cambio, el representante de un país desarrollado con economía de mercado opinó que la CNUDMI debería limitar su atención a aspectos concretos del derecho internacional privado relacionados con el comercio, y no debía extender sus actividades a la esfera del derecho mercantil público o de la política comercial. En su opinión, la CNUDMI era fundamentalmente un órgano técnico formado por juristas cuya tarea consistía, siempre que era posible, en codificar o en dar forma cuasilegislativa a las prácticas comerciales existentes en campos apropiados del derecho mercantil internacional privado, sin entrar en cuestiones sustantivas de política comercial. El representante de otro país desarrollado con economía de mercado sugirió que se distribuyeran los informes de la CNUDMI a los órganos interesados de la UNCTAD para que éstos formularan observaciones. Consideró, en particular, que esos informes debían transmitirse a la Comisión del Transporte Marítimo como anexo al informe de la secretaría sobre la evolución reciente y las tendencias a largo plazo en materia de transporte marítimo.

164. El representante de un país en desarrollo sugirió que la CNUDMI incluyera el tema del « transporte » en su lista de temas prioritarios y que, con tal fin, creara un grupo de trabajo encargado de examinar esa cuestión.

Decisiones de la Junta

165. En su 172.ª sesión, celebrada el 20 de septiembre de 1968, la Junta tomó nota con satisfacción del primer informe anual de la CNUDMI (A/7216). La Junta felicitó a la CNUDMI por su programa de trabajo, puso de relieve que debía prestarse la debida atención a las necesidades de los países en desarrollo y recalcó la importancia de la cooperación entre la UNCTAD y la CNUDMI en el plano intergubernamental y en el de las secretarías.

2. Informe de la Sexta Comisión*

ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>
I. INTRODUCCIÓN	1-5
II. PROPUESTAS	6
III. DEBATE	7-21
A. La función y la labor de la CNUDMI en general	8-13
B. Programa de trabajo de la CNUDMI	14-16
C. Reglamentación internacional del transporte marítimo	17
D. Establecimiento por la Secretaría de un registro de organizaciones y de un registro de textos	18
E. Formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional	19
F. Colaboración con otros organismos	20
G. Anuario	21
IV. VOTACIÓN	22
V. RECOMENDACIÓN DE LA SEXTA COMISIÓN	<i>Página</i> 96

* Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo tercer período de sesiones, Anexos, tema 88 del programa, document o A/7408.

I. INTRODUCCIÓN

1. En su 1676.^a sesión plenaria, celebrada el 27 de septiembre de 1968, la Asamblea General incluyó como tema 88 del programa de su vigésimo tercer período de sesiones el tema titulado « Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su primer período de sesiones », y lo asignó a la Sexta Comisión.

2. La Sexta Comisión examinó este tema en sus sesiones 1082.^a a 1085.^a, celebradas del 27 de noviembre al 3 de diciembre de 1968, y en sus sesiones 1096.^a y 1097.^a, celebradas el 13 y 14 de diciembre de 1968.

3. En la 1082.^a sesión, el 27 de noviembre de 1968, por invitación del Presidente de la Sexta Comisión, el Sr. Emmanuel Kodjoe Dadzie, Presidente de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) en su primer período de sesiones, presentó el informe de la CNUDMI sobre la labor realizada en dicho período de sesiones. En la 1096.^a sesión, celebrada el 13 de diciembre de 1968, la Comisión decidió, luego de escuchar la declaración del representante del Secretario General sobre las consecuencias financieras, que en adelante el informe anual de la CNUDMI fuese presentado a la Asamblea General por el Presidente de la CNUDMI, o por otro funcionario designado por él.

4. En la 1097.^a sesión, celebrada el 14 de diciembre de 1968, el Relator de la Sexta Comisión suscitó la cuestión de si la Comisión deseaba incluir en su informe a la Asamblea General un resumen de las opiniones manifestadas durante el debate sobre el tema 88 del programa. Después de mencionar el párrafo f) del anexo de la resolución 2292 (XXII) de la Asamblea General, el Relator informó a la Comisión sobre las consecuencias financieras de la cuestión. En la misma sesión la Comisión decidió que, en vista de la naturaleza del asunto, el informe sobre el tema 88 del programa debía incluir un resumen de las tendencias de opinión representativas y no de los puntos de vista de las distintas delegaciones.

5. El informe de la CNUDMI sobre la labor realizada en su primer período de sesiones, que la Sexta Comisión tuvo ante sí, se divide en los siete capítulos siguientes:

- I. Establecimiento y atribuciones de la Comisión;
- II. Organización del primer período de sesiones;
- III. Debate general;
- IV. Programa de trabajo de la Comisión;
- V. Establecimiento por la Secretaría de un registro de organizaciones y de un registro de textos;
- VI. Formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional; y
- VII. Otras decisiones y conclusiones de la Comisión.

II. PROPUESTAS

6. En la 1096.^a sesión, celebrada el 13 de diciembre de 1968, el representante de Ghana presentó un proyecto de resolución patrocinado por Argentina, Camerún, Congo (República Democrática del), Chile, España, Ghana, Hungría, India, Japón, Nigeria, Países Bajos, Paquistán, Reino Unido, República Árabe Unida, República Unida

de Tanzania, Rumania, Siria y Zambia (A/C.6/L.738/Rev.1 y Add.1, 2 y 3), que dice lo siguiente:

« *La Asamblea General,*

» *Habiendo considerado* el informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) sobre la labor realizada en su primer período de sesiones,

» *Recordando* su resolución 2205 (XXI), por la que creó la CNUDMI y definió su objeto y sus atribuciones,

» *Tomando nota* del informe de la Junta de Comercio y Desarrollo correspondiente a su séptimo período de sesiones y referente al informe de la CNUDMI sobre la labor realizada en su primer período de sesiones¹ y tomando nota asimismo de que la Junta manifestó su satisfacción por el informe de la CNUDMI y felicitó a la CNUDMI por su programa de trabajo,

» *Ayudando* la declaración de la Junta de Comercio y Desarrollo en la que puso de relieve que las necesidades de los países en desarrollo debían ser objeto de la debida atención en el programa de trabajo de la CNUDMI y recalco la importancia de la cooperación de la UNCTAD y la CNUDMI en el plano intergubernamental y en el de las secretarías.

» *Teniendo presente* el deseo expresado por muchos miembros de la Junta de Comercio y Desarrollo en su séptimo período de sesiones de que la CNUDMI debía agregar la cuestión de la reglamentación internacional del transporte marítimo a su lista de temas prioritarios² y teniendo presentes, asimismo, las actividades de otras organizaciones en esta misma esfera,

» *Tomando nota con satisfacción* de que la CNUDMI se propone ejecutar su trabajo en cooperación con órganos y organizaciones que se ocupan de la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional y de que ya se ha entablado tal cooperación,

» *Convencida* de que la armonización y la unificación del derecho mercantil internacional, al reducir o eliminar obstáculos de carácter jurídico que se oponen al comercio internacional, han de contribuir notablemente a la cooperación económica entre los países y, por ende, a su bienestar,

» *Habiendo considerado* el informe del Secretario General sobre las consecuencias financieras y administrativas del establecimiento de un registro de organizaciones y de un registro de textos en materia de derecho mercantil internacional³,

» 1. *Toma nota con satisfacción* del informe de la CNUDMI sobre su primer período de sesiones;

» 2. *Toma nota con aprobación* del programa de trabajo establecido por la CNUDMI;

» 3. *Autoriza* al Secretario General a establecer un registro de organizaciones de conformidad con las directrices establecidas por la CNUDMI;

¹ Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo tercer período de sesiones, Suplemento N.º 14 (A/7214) segunda parte, capítulo VII (véase sección B, 1, *supra*).

² *Ibid.*, capítulo II.

³ A/C.6/L.648 y Add.1.

» 4. *Aprueba en principio* la propuesta de establecer un registro de los instrumentos internacionales y demás documentos mencionados en el capítulo V del informe de la CNUDMI y pide a la CNUDMI que examine más a fondo en su segundo período de sesiones la naturaleza y el alcance precisos de tal registro a la luz del informe del Secretario General⁴ y del debate celebrado sobre los registros en el vigésimo tercer período de sesiones de la Asamblea General;

» 5. *Autoriza* al Secretario General a establecer el registro de que se trata en el párrafo anterior, conforme a las nuevas directrices que señale la CNUDMI en su segundo período de sesiones;

» 6. *Recomienda* a la CNUDMI que:

» a) Continúe su labor sobre los temas que decidió declarar prioritarios, a saber la venta internacional de bienes, los pagos internacionales y el arbitraje comercial internacional;

» b) Considere la inclusión de la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios de su programa de trabajo;

» c) Considere las oportunidades de formación y de asistencia en materia de derecho mercantil internacional a la luz de los informes pertinentes del Secretario General;

» d) Mantenga su programa de trabajo en constante estudio teniendo presente los intereses de todos los pueblos, en particular los de los países en desarrollo, en el desarrollo amplio del comercio internacional;

» e) Considere en su segundo período de sesiones los medios de fomentar la coordinación de la labor de las organizaciones que se ocupan de la armonización y la unificación progresivas del derecho mercantil internacional y de alentar la cooperación entre ellas;

» f) Considere, en el momento oportuno, la posibilidad de publicar un anuario que permita dar mayor difusión a su labor y hacerla más asequible;

» 7. *Pide* al Secretario General que transmita a la CNUDMI las actas de los debates celebrados sobre su informe en el vigésimo tercer período de sesiones de la Asamblea General. »

III. DEBATE

7. Las tendencias principales del debate de la Sexta Comisión sobre el tema 88 se resumen en las siete secciones siguientes. La primera sección trata de las observaciones que se hicieron sobre la función y la labor de la CNUDMI en general. Las otras seis secciones contienen un resumen de las observaciones que se refieren más particularmente al informe de la CNUDMI sobre la labor realizada en su primer período de sesiones y se exponen bajo los epígrafes siguientes: programa de trabajo de la CNUDMI, reglamentación del transporte marítimo, establecimiento por la Secretaría de un registro de organizaciones y de un registro de textos, formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional, colaboración con otros organismos y publicación de un anuario.

⁴ *Ibid.*

A. La función y la labor de la CNUDMI en general

8. Varios representantes calificaron a la CNUDMI como el órgano principal encargado del desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional y de coordinar las actividades de unificación de otras organizaciones gubernamentales y no gubernamentales. Algunos de esos representantes expresaron la opinión de que la labor de la CNUDMI no debía consistir sólo en promover y coordinar la labor realizada por otros, sino también en emprender un trabajo propio a fin de reducir y eliminar los obstáculos jurídicos con que tropieza la corriente del comercio internacional. Al hacerlo, la CNUDMI debía asegurar la plena participación de los países en desarrollo, los cuales hasta el momento no habían participado activamente en el desarrollo y formulación del derecho mercantil internacional.

9. Muchos representantes felicitaron a la CNUDMI por haber obtenido resultados tangibles durante su primer período de sesiones. Se tomó nota con aprobación de que la CNUDMI había decidido adoptar sus decisiones por consenso en la medida de lo posible. Ello permitiría a la CNUDMI, cuyos miembros eran Estados con sistemas socioeconómicos diferentes, niveles de desarrollo diferentes y sistemas jurídicos y tradiciones históricas diferentes, basar su labor en una consideración detenida de las propuestas presentadas y en el respeto de los intereses mutuos. Algunos representantes, aunque estaban de acuerdo con el principio del consenso, observaron que no se debía asegurar el consenso a toda costa como si éste fuese el objetivo esencial de las deliberaciones de la CNUDMI, y que el propósito de ésta no debía ser tampoco satisfacer sencillamente a una minoría disidente. En circunstancias apropiadas, las decisiones debían adoptarse mediante una votación.

10. Varios representantes subrayaron la importancia de que los gobiernos hiciesen todo lo posible por apoyar a la CNUDMI en su labor, para lo cual, entre otras cosas, debían responder rápidamente a los pedidos de información y de observaciones sobre temas inscritos en su programa y velar por que la CNUDMI siguiese siendo sobre todo un cuerpo de expertos. Se expresó la opinión de que la CNUDMI también debía haber invitado a Estados distintos de los miembros de la CNUDMI a presentar estudios sobre ciertas cuestiones a fin de que ésta pudiese trabajar sobre una base suficientemente amplia. Conforme a otra opinión, en vista del carácter universal de la labor de la CNUDMI, los documentos y estudios emanados de ella debían transmitirse a todos los Estados, aunque no fueran miembros de las Naciones Unidas o miembros de sus organismos especializados.

11. Un representante observó que la Asamblea General, al elegir los miembros de la CNUDMI, lamentablemente no había previsto la representación del sistema jurídico chino.

12. Varios representantes expresaron su acuerdo con el hecho de que la CNUDMI no había estimado necesario, en esta etapa de su labor, formular una definición del derecho mercantil internacional, y opinaron que la CNUDMI había actuado prudentemente al tener en cuenta consideraciones prácticas cuando elaboró su programa. Se señaló, sin embargo, que era lamentable que la

CNUDMI no hubiese podido convenir en una definición de derecho mercantil internacional; la CNUDMI no debía limitar su labor al examen de cuestiones de derecho privado, pues un número apreciable de las cuestiones de derecho mercantil internacional que eran de importancia cardinal para todos los países quedarían entonces así fuera de su campo de actividad.

13. Algunos representantes subrayaron la importancia particular que tenía la labor de la CNUDMI para los países en desarrollo. Esa labor debía reflejar plenamente los principios que regían las relaciones y las prácticas mercantiles internacionales aprobados por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo en su primer período de sesiones. Sin embargo, otros representantes recalcaron el interés común que tenían en la labor de la CNUDMI tanto los países desarrollados como los países en desarrollo, y advirtieron que no debía introducirse en dicha labor nociones de una dicotomía de interés extraída de contextos conexos pero diferentes.

B. Programa de trabajo de la CNUDMI

14. La mayoría de los representantes elogiaron a la CNUDMI por su selección de temas prioritarios que abarcaban tres sectores importantes del derecho mercantil internacional, a saber, la venta internacional de bienes, los pagos internacionales y el arbitraje comercial internacional. Algunos representantes expresaron el deseo de que la CNUDMI mantuviera cierto grado de flexibilidad en su programa de trabajo, el cual debería revisarse de tiempo en tiempo para satisfacer las necesidades de la comunidad internacional.

15. Un representante puso en tela de juicio la elección del arbitraje comercial internacional como tema prioritario y estimó que era preferible hacer primero un censo de los instrumentos internacionales existentes en la materia. También se observó que para la CNUDMI podría ser muy útil el establecimiento de una colección de importantes decisiones arbitrales pronunciadas en la esfera del comercio internacional.

16. Se manifestó que la CNUDMI debería examinar también otros temas, tales como la cuestión de la cláusula de la nación más favorecida, la promoción de la Convención sobre el comercio de tránsito de los Estados sin litoral y, como cuestión de prioridad, la eliminación de la discriminación en las leyes que afectasen al derecho internacional. Sin embargo, algunos representantes, refiriéndose a las consecuencias políticas que tal vez entrañase el examen de la cuestión de la discriminación en las leyes que afectan al comercio internacional, dudaron de la conveniencia de sugerir a la CNUDMI que se ocupase de ese tema.

C. Reglamentación internacional del transporte marítimo

17. Con respecto a la reglamentación internacional del transporte marítimo, se hizo referencia a la recomendación formulada por muchos miembros de la Junta de Comercio y Desarrollo en su séptimo período de sesiones al efecto de que la CNUDMI adoptara las medidas necesarias para dar prioridad al estudio de la reglamentación internacional

del transporte marítimo⁵. La mayoría de los representantes que hablaron acerca de esta cuestión se mostraron a favor de una participación activa por parte de la CNUDMI y dijeron que les agradaría que se incluyese la reglamentación del transporte marítimo entre los temas prioritarios. Algunos representantes, si bien estuvieron de acuerdo en que la CNUDMI debiera examinar el derecho del transporte marítimo, estimaron aconsejable que la CNUDMI aplazase sus trabajos sobre esta cuestión hasta que la Comisión de Transporte Marítimo de la Junta de Comercio y Desarrollo hubiera examinado el alcance de la reglamentación internacional del transporte marítimo y hubiera formulado sus recomendaciones a la CNUDMI. Otros representantes señalaron a la atención las actividades de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y de la Organización Consultiva Marítimo Intergubernamental (OCMI) en materia de reglamentación internacional del transporte marítimo y subrayaron a este respecto que cada vez revestía mayor importancia que la CNUDMI coordinase los diversos esfuerzos realizados en esta materia con el fin de evitar, en la medida de lo posible, la duplicación de actividades.

D. Establecimiento por la Secretaría de un registro de organizaciones y de un registro de textos

18. Se reconoció en general la importancia de un registro de organizaciones, que contuviera una reseña de sus actividades, y un registro de organismos internacionales en algunas esferas del derecho mercantil internacional. Se expresó la opinión de que ello permitiría a la CNUDMI mantenerse al corriente de los últimos acontecimientos y recoger la información necesaria para su labor. También se declaró que tales registros indudablemente serían útiles a los gobiernos y otras organizaciones. Sin embargo, algunos representantes expresaron sus vacilaciones en vista de las consecuencias financieras y opinaron que la CNUDMI debiera seguir estudiando el alcance del registro de texto en su segundo período de sesiones, teniendo en cuenta el informe del Secretario General sobre las consecuencias financieras y administrativas de los registros⁶ y las observaciones hechas al respecto en los debates celebrados en la Sexta Comisión. Algunos representantes estimaron que el objetivo perseguido por la CNUDMI podría quizás lograrse también por otros medios, tales como la publicación de una lista de títulos y fuentes de los diversos instrumentos y documentos, sin reproducir los textos de éstos. Un representante hizo una enérgica protesta por el hecho de que se omitiera el chino en la lista de los idiomas oficiales en que habrían de publicarse los registros.

E. Formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional

19. Muchos representantes apoyaron las propuestas de la CNUDMI relativas a la formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional. Se observó

⁵ Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo tercer período de sesiones, Suplemento N.º 14 (A/7214), segunda parte, capítulo II, párr. 74. Véase también A/C.6/L.673.

⁶ A/C.6/L.648 y Add.1.

con aprobación que el Comité Consultivo del Programa de asistencia de las Naciones Unidas para la enseñanza, el estudio, la difusión y una comprensión más amplia del derecho internacional había recomendado que se asignara un lugar adecuado a las actividades relativas al derecho mercantil internacional en la estructura de las actividades realizadas en virtud de dicho programa. Se sugirió que la CNUDMI, en su segundo período de sesiones prestase cuidadosa atención a la formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional sobre la base del informe que habría de presentar el Secretario General. Algunos representantes insistieron en que la CNUDMI adoptase las medidas convenientes para aumentar las oportunidades de preparación de especialistas, sobre todo en los países en desarrollo, y pusiese a la disposición de la comunidad internacional los medios jurídicos de fomentar el comercio.

F. Colaboración con otros organismos

20. Varios representantes se refirieron al problema del desperdicio de esfuerzos y de la confusión que originaba la existencia de organismos que competían entre sí en la labor de unificación. Se recaló a este respecto que la solución parecía consistir en que la CNUDMI funcionara como punto central de las actividades de unificación y en que coordinara y supervisara esas actividades. Algunos representantes insistieron en que la CNUDMI debía ser el principal órgano internacional coordinador y legislador en materia de derecho mercantil internacional y en que debía mantener una estrecha cooperación con los organismos especializados y las organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales interesadas. Otros representantes destacaron que la labor de la CNUDMI debería ser complementaria a los esfuerzos que tales organizaciones

habían hecho y seguían haciendo, y que una de las más significativas contribuciones que la CNUDMI podría realizar era la de estimular el interés en las instituciones existentes y en la labor por ellas realizada.

G. Anuario

21. Varios representantes estimaron deseable que la CNUDMI publicara un anuario semejante al de la Comisión de Derecho Internacional. Sin embargo, la mayoría de los representantes convino en que no era necesario que la Sexta Comisión tomara una decisión sobre el asunto en esa oportunidad y que correspondía a la CNUDMI determinar la conveniencia de tal publicación.

IV. VOTACIÓN

22. En la 1097.^a sesión, celebrada el 14 de diciembre de 1968, se decidió, a solicitud de algunos representantes, votar por separado sobre los párrafos 4 y 5 del proyecto de resolución (A/C.6/L.738/Rev.1 y Add.1, 2 y 3). El párrafo 4 fue aprobado por 70 votos contra 1 y 8 abstenciones. El párrafo 5 fue aprobado por 64 votos contra 4 y 16 abstenciones. El proyecto de resolución en su totalidad fue aprobado por 77 votos contra ninguno y 2 abstenciones. Explicaron sus votos Australia, Bulgaria, el Canadá, China, los Estados Unidos de América, Francia, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

V. RECOMENDACIÓN DE LA SEXTA COMISIÓN

[En el texto de la recomendación, que no se reproduce aquí, figuraba un proyecto de resolución que fue aprobado por la Asamblea General y aparece en la sección 3 *infra*.]

3. Resolución 2421 (XXIII) de la Asamblea General, de 18 de diciembre de 1968

2421 (XXIII). INFORME DE LA COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

La Asamblea General,

Habiendo considerado el informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su primer período de sesiones ¹,

Recordando su resolución 2205 (XXI) de 17 de diciembre de 1966, por la que creó la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional y definió su objeto y sus atribuciones,

Tomando nota del capítulo del informe de la Junta de Comercio y Desarrollo correspondiente a su séptimo período de sesiones ² referente al informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Desarrollo Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su primer período de sesiones, y tomando nota asimismo de que la Junta

manifestó su satisfacción por el informe de la Comisión y la felicitó por su programa de trabajo,

Apoyando la declaración de la Junta de Comercio y Desarrollo ³ en la que puso de relieve que las necesidades de los países en desarrollo debían ser objeto de la debida atención en el programa de trabajo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional y recaló la importancia de la cooperación de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y la Comisión en el plano intergubernamental y en el de las secretarías,

Teniendo presente el deseo expresado por muchos miembros de la Junta de Comercio y Desarrollo en su séptimo período de sesiones de que la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional debía agregar la cuestión de la reglamentación internacional del transporte marítimo a su lista de temas prioritarios ⁴ y teniendo presentes, asimismo, las actividades de otras organizaciones en esta misma esfera,

¹ Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo tercer período de sesiones, Suplemento N.º 16 (A/7216).

² *Ibid.*, Suplemento N.º 14 (A/7214), segunda parte, cap. VII.

³ *Ibid.*, párr. 165.

⁴ *Ibid.*, párr. 74.

Tomando nota con satisfacción de que la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional se propone ejecutar su trabajo en cooperación con órganos y organizaciones que se ocupan de la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional y de que ya se ha entablado tal cooperación,

Convencida de que la armonización y la unificación del derecho mercantil internacional, al reducir o eliminar obstáculos de carácter jurídico que se oponen al comercio internacional, han de contribuir notablemente a la cooperación económica entre los países y, por ende, a su bienestar,

Habiendo considerado el informe del Secretario General sobre las consecuencias financieras y administrativas del establecimiento de un registro de organizaciones y de un registro de textos en materia de derecho mercantil internacional ⁵,

1. Toma nota con satisfacción del informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre su primer período de sesiones;

2. Toma nota con aprobación del programa de trabajo establecido por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional;

3. Autoriza al Secretario General a establecer un registro de organizaciones de conformidad con las directrices establecidas por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional;

4. Aprueba en principio la propuesta de establecer un registro de los instrumentos internacionales y demás documentos mencionados en el capítulo V del informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, y pide a la Comisión que examine más a fondo en su segundo período de sesiones la naturaleza y el alcance precisos de tal registro teniendo en cuenta el informe del Secretario General y los debates celebrados sobre los registros en el vigésimo tercer período de sesiones de la Asamblea General;

5. Autoriza al Secretario General a establecer el registro de que se trata en el párrafo 4 *supra*, conforme a las nuevas directrices que señale la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en su segundo período de sesiones;

6. Recomienda a la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional que:

a) Continúe su labor sobre los temas que decidió declarar prioritarios, a saber, la venta internacional de bienes, los pagos internacionales y el arbitraje comercial internacional;

b) Considere la inclusión de la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios de su programa de trabajo;

c) Considere las oportunidades de formación y de asistencia en materia de derecho mercantil internacional teniendo en cuenta los informes pertinentes del Secretario General;

d) Mantenga su programa de trabajo en constante estudio teniendo presente los intereses de todos los pueblos, en particular los de los países en desarrollo, en el desarrollo amplio del comercio internacional;

e) Considere en su segundo período de sesiones los medios de fomentar la coordinación de la labor de las organizaciones que se ocupan de la armonización y la unificación progresivas del derecho mercantil internacional y de alentar la cooperación entre ellas;

f) Considere, en el momento oportuno, la posibilidad de publicar un anuario que permita dar mayor difusión a su labor y hacerla más asequible;

7. Pide al Secretario General que transmita a la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional las actas de los debates celebrados en el vigésimo tercer período de sesiones de la Asamblea General sobre el informe de la Comisión.

1746.^a sesión plenaria,
18 de diciembre de 1968.

⁵ *Ibid.*, vigésimo tercer período de sesiones, Anexos, tema 88 del programa, documento A/C.6/L.648; A/C.6/L.648/Add.1.

C. Lista de documentos pertinentes no reproducidos en el presente volumen

<i>Título o descripción</i>	<i>Signatura del documento</i>
Primer período de sesiones de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional: nota de la Secretaría	A/CN.9/1
Aprobación del reglamento: nota del Secretario General	A/CN.9/3
Observaciones de los Estados Miembros, órganos y organizaciones acerca del programa del trabajo de la Comisión: nota del Secretario General	A/CN.9/4 y Corr. 1
Observaciones de los Estados Miembros, órganos y organizaciones acerca del programa de trabajo de la Comisión: nota del Secretario General	A/CN.9/4 y Add.1 y 2
Reseña de las actividades de las organizaciones interesadas en la armonización y unificación del derecho mercantil internacional: nota del Secretario General	A/CN.9/5

<i>Título o descripción</i>	<i>Signatura del documento</i>
Organización del trabajo y métodos: nota del Secretario General	A/CN.9/6 y Corr.1
Relaciones de trabajo y colaboración con otros organismos: nota del Secretario General	A/CN.9/7
Métodos de trabajo para los temas prioritarios (Documento de trabajo presentado por el Grupo de Trabajo sobre los puntos <i>a</i> y <i>b</i> del tema 5 del programa, tal como fue adoptado con enmiendas, por la Comisión en su 19.ª sesión, celebrada el 22 de febrero de 1968)	A/CN.9/9
Recomendación aprobada por la Comisión en su 21.ª sesión, celebrada el 23 de febrero de 1968, para su inclusión en el informe	A/CN.9/10
Documento de trabajo (aceptado como documento de trabajo por la Comisión en su 13.ª sesión, celebrada el 14 de febrero de 1968)	A/CN.9/L.1/ Rev.1
Métodos de trabajo para los temas prioritarios: documento de trabajo presentado por el Grupo de Trabajo	A/CN.9/L.3 y Corr. 1
Actas resumidas del primer período de sesiones de la Comisión (1968)	A/CN.9/SR.1-25

II. SEGUNDO PERÍODO DE SESIONES (1969)

A. Informe de la Comisión*

ÍNDICE

Capítulo	Párrafos
INTRODUCCIÓN	
I. ORGANIZACIÓN DEL PERÍODO DE SESIONES	
A. Apertura y duración	1-2
B. Composición y asistentes	3-5
C. Elección de la Mesa	6
D. Programa	7
E. Establecimiento de dos comités plenarios	8-12
F. Debate general	13
G. Decisiones de la Comisión	14-15
II. VENTA INTERNACIONAL DE BIENES	
A. Convenciones de La Haya	16-39
1) Observaciones generales	16-17
2) Convenciones de La Haya de 1964	18-30
3) Convención de La Haya de 1955	32-36
4) Decisión de la Comisión	37-38
5) Observaciones	39
B. Los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes	40-47
C. Condiciones generales de venta y contratos tipo, « Incoterms » y otros términos comerciales	48-60
D. Coordinación de las actividades de las organizaciones en la esfera de la venta internacional de bienes	61-62
III. PAGOS INTERNACIONALES	
A. Instrumentos negociables	63-89
B. Créditos mercantiles bancarios	90-95
C. Garantías y seguridades	96-99
D. Coordinación de la labor de las organizaciones en materia de pagos internacionales	100
IV. ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL	101-113
V. REGLAMENTACIÓN INTERNACIONAL DEL TRANSPORTE MARÍTIMO	114-133
VI. A. REGISTRO DE ORGANIZACIONES Y REGISTRO DE TEXTOS	134-141
B. BIBLIOGRAFÍA	142
VII. COORDINACIÓN DE LA LABOR DE LAS ORGANIZACIONES EN LA ESPERA DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL; RELACIONES DE TRABAJO Y COLABORACIÓN CON OTROS ORGANISMOS	143-155
VIII. FORMACIÓN Y ASISTENCIA EN MATERIA DE DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL	156-160
IX. ANUARIO DE LA COMISIÓN	161-167
X. SUGERENCIAS RELATIVAS A LAS ACTIVIDADES FUTURAS DE LA COMISIÓN.	168-177
XI. CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN RELATIVAS A LA LABOR FUTURA	
A. Planificación de la labor futura	178-182
B. Establecimiento de grupos de trabajo	183-184

* Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones (1969), *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo cuarto período de sesiones, Suplemento N.º 18 (A/7618)*.

<i>Capítulo</i>	ÍNDICE (continuación)	<i>Párrafos</i>
C. Actas resumidas de los órganos auxiliares		185-187
D. Fecha del tercer período de sesiones		188
		<i>Página</i>
XII. RESOLUCIONES Y OTRAS DECISIONES APROBADAS POR LA COMISIÓN EN SU SEGUNDO PERÍODO DE SESIONES		123
<i>Anexos</i>		
I. Resumen de los comentarios hechos en el segundo período de sesiones acerca de las Convenciones de La Haya de 1964 sobre la compraventa internacional de mercaderías		123
II. Resumen de los comentarios hechos durante el segundo período de sesiones acerca de la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable a las compraventas internacionales de mercaderías		123
III. Representantes de los países miembros de la Comisión		124
IV. Secretaría de la Comisión		126
V. Observadores		126
VI. Resolución 2205 (XXI), aprobada por la Asamblea General el 17 de diciembre de 1966		127
VII. Lista de documentos del segundo período de sesiones de la Comisión		127

INTRODUCCIÓN

El presente informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional se presenta a la Asamblea General de conformidad con el párrafo 10 de la sección II de su resolución 2205 (XXI) de 17 de diciembre de 1966. Según se prevé asimismo en el citado párrafo, el informe se presenta simultáneamente a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) para que ésta formule sus comentarios.

La Comisión aprobó el presente informe en su 49.ª sesión, el 31 de marzo de 1969. El informe abarca el segundo período de sesiones de la Comisión, celebrado en la Oficina de las Naciones Unidas en Ginebra, del 3 al 31 de marzo de 1969.

CAPÍTULO PRIMERO

ORGANIZACIÓN DEL PERÍODO DE SESIONES

A. Apertura y duración

1. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), establecida por la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, de 17 de diciembre de 1966, celebró su segundo período de sesiones en la Oficina de las Naciones Unidas en Ginebra del 3 al 31 de marzo de 1969. El período de sesiones fue abierto, en nombre del Secretario General, por el Sr. Blaine Sloan, Director de la División de Asuntos Jurídicos Generales de la Oficina de Asuntos Jurídicos.

2. La Comisión celebró 24 sesiones plenarias durante el período de sesiones.

B. Composición y asistentes

3. De conformidad con lo dispuesto en el párrafo 1 de la sección II de la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, la Comisión está compuesta por 29 Estados elegidos por la Asamblea General. Los actuales miembros de la Comisión, elegidos por la Asamblea General durante su vigésimo segundo período de sesiones, el 30 de octubre de 1967, son los siguientes Estados¹:

Argentina	Italia*
Australia	Japón*
Bélgica	Kenia
Brasil	México
Colombia*	Nigeria*
Congo (República Democrática del)	Noruega*
Checoslovaquia*	Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte*
Chile*	República Árabe Unida*
España	República Unida de Tanzania*
Estados Unidos de América	Rumania
Francia*	Siria
Ghana*	Tailandia*
Hungría	Túnez
India	Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas*
Irán	

4. Con excepción de Colombia, Congo (República Democrática del), Nigeria y Tailandia, todos los miembros

¹ El mandato de todos los miembros comenzó el 1.º de enero de 1968, de conformidad con lo dispuesto en la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General. Los catorce miembros señalados con asterisco fueron elegidos por el Presidente de la Asamblea General para un mandato de tres años que terminará el 31 de diciembre de 1970. Los otros quince miembros desempeñarán el mandato completo de seis años, es decir, hasta el 31 de diciembre de 1973.

estuvieron representados en el segundo período de sesiones de la Comisión.

5. Los siguientes órganos de las Naciones Unidas, organismos especializados, organizaciones intergubernamentales y organizaciones no gubernamentales internacionales estuvieron representados por observadores:

a) *Organos de las Naciones Unidas*

Comisión Económica para Europa (CEPE); Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD); Instituto de Formación Profesional e Investigaciones de las Naciones Unidas (UNITAR).

b) *Organismos especializados*

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO); Organización Consultiva Marítima Internacional (OCMI); Fondo Monetario Internacional (FMI).

c) *Organizaciones intergubernamentales*

Comisión de las Comunidades Europeas; Comité Jurídico Interamericano; Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAEM); Consejo de Europa; Consejo de las Comunidades Europeas; Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado; Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT); Organización de los Estados Americanos (OEA) y Oficinas Internacionales Reunidas para la Protección de la Propiedad Intelectual (BIRPI).

d) *Organizaciones no gubernamentales internacionales*

Asociación de Derecho Internacional; Asociación Internacional de Abogados; Cámara de Comercio Internacional (CCI); Cámara Internacional de Navegación Marítima; Centro para la Paz Mundial mediante el Derecho.

C. Elección de la Mesa

6. En su 26.^a sesión, celebrada el 3 de marzo de 1969, la Comisión eligió por aclamación la siguiente Mesa ²:

Presidente: Sr. László Réczei (Hungría);

Vicepresidente: Sr. Gervasio Ramón Carlos Colombres (Argentina);

Vicepresidente: Sr. Nagendra Singh (India);

Vicepresidente: Sr. Mohsen Chafik (República Árabe Unida);

Relator: Sr. Stein Rognlien (Noruega).

D. Programa

7. El programa del período de sesiones aprobado por la Comisión en su 26.^a sesión, celebrada el 3 de marzo de 1969, fue el siguiente:

² De conformidad con la decisión tomada por la Comisión en la segunda sesión de su primer período de sesiones, la Comisión tendrá tres Vicepresidentes a fin de que cada uno de los cinco grupos de Estados enumerados en el párrafo 1 de la sección II de la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, esté representado en la Mesa de la Comisión.

1. Apertura del período de sesiones.
2. Elección de la Mesa.
3. Aprobación del programa.
4. Venta internacional de bienes:
 - a) Convenciones de La Haya de 1964;
 - b) Convención de La Haya de 1955 sobre la Ley aplicable;
 - c) Los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes;
 - d) Condiciones generales de venta y contratos tipo;
 - e) « Incoterms » y otros términos comerciales.
5. Pagos internacionales:
 - a) Instrumentos negociables;
 - b) Créditos mercantiles bancarios;
 - c) Garantías y seguridades.
6. Arbitraje comercial internacional:
 - a) Medidas que podrían adoptarse para promover la armonización y unificación del derecho en esta materia;
 - b) Convención de las Naciones Unidas de 1958 sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras.
7. Estudio de la inclusión de la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios del programa de trabajo.
8. a) Registro de organizaciones y registro de textos;
b) Bibliografía
9. Estudios de medios para promover la coordinación de la labor de las organizaciones que se ocupan de la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional y para estimular la cooperación entre ellas.
10. Relaciones de trabajo y colaboración con otros organismos.
11. Estudio de las oportunidades de formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional.
12. Estudio de la posibilidad de publicar un Anuario.
13. Programa de trabajo hasta fines de 1972.
14. Fecha del tercer período de sesiones.
15. Aprobación del informe de la Comisión.

E. Establecimiento de dos Comités Plenarios

8. En su 27.^a sesión, celebrada el 4 de marzo de 1969, la Comisión decidió establecer dos Comités Plenarios (el Comité I y el Comité II) que se reunirían simultáneamente para examinar los temas del programa que se les remitiesen.

9. En su 28.^a sesión, celebrada el 4 de marzo de 1969, la Comisión decidió remitir a los Comités I y II los temas siguientes:

Comité I

Tema 4. Venta internacional de bienes:

- a) Convenciones de La Haya de 1964;
- b) Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable;
- c) Los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes;
- d) Condiciones generales de venta y contratos tipo;
- e) « Incoterms » y otros términos comerciales.

Tema 6. Arbitraje comercial internacional:

- a) Medidas que podrían adoptarse para promover la armonización y unificación del derecho en esta materia;
- b) Convención de las Naciones Unidas de 1958 sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras.

Comité II

Tema 5. Pagos internacionales:

- a) Instrumentos negociables;
- b) Créditos mercantiles bancarios;
- c) Garantías y seguridades.

Tema 8.

- a) Registro de organizaciones y registro de textos;
- b) Bibliografía.

Tema 9.

Estudio de medios para promover la coordinación de la labor de las organizaciones que se ocupan de la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional y para estimular la cooperación entre ellas.

La Comisión pidió asimismo a los Comités I y II que examinasen la cuestión de la coordinación respecto de los temas que se les remitieron. En su 34.ª sesión, celebrada el 17 de marzo de 1969, la Comisión remitió al Comité II la cuestión relativa a la publicación de un Anuario de la Comisión (tema 12 del programa).

10. El Comité I celebró quince sesiones entre el 6 y el 24 de marzo de 1969. El Comité II celebró doce sesiones entre el 6 y el 20 de marzo de 1969.

11. En su primera sesión, celebrada el 6 de marzo de 1969, el Comité I, por unanimidad, eligió Presidente al Sr. Nagendra SINGH (India) y Relatores para los temas 4 y 6 respectivamente, al Sr. Shinichiro MICHIDA (Japón) y al Sr. Ion NESTOR (Rumania). En su 11.ª sesión, al ausentarse de Ginebra el Sr. Nagendra Singh, el Comité eligió Presidente al Sr. Gervasio Ramón Carlos COLOMBRES (Argentina). En su primera sesión, el 6 de marzo de 1969, el Comité II, por unanimidad, eligió Presidente al Sr. Nehemias GUEIROS (Brasil) y Relator al Sr. Kevin William RYAN (Australia).

12. La Comisión examinó el informe del Comité II en sus 38.ª y 39.ª sesiones, celebradas el 21 de marzo de 1969, y el informe del Comité I en sus 43.ª y 44.ª sesiones, celebradas el 25 de marzo de 1969. La Comisión decidió incluir lo esencial de los informes de los Comités en su informe sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones.

F. Debate general

13. La Comisión decidió celebrar un debate general sobre los temas de fondo de su programa antes de que los Comités Plenarios empezasen a reunirse. Las observaciones que durante el debate general hicieron los representantes sobre un tema determinado se incluyen en forma resumida en el capítulo relativo a ese tema.

G. Decisiones de la Comisión

14. En la 26.ª sesión de la Comisión, celebrada el 3 de marzo de 1969, el Presidente recordó que, en su primer período de sesiones, la Comisión había convenido en que sus decisiones se adoptarían por consenso en todo lo posible, pero que, a falta de consenso, las decisiones se tomarían por votación, según se preveía en los artículos del reglamento de la Asamblea General relativos al procedimiento de las Comisiones.

15. En el segundo período de sesiones, la Comisión adoptó todas sus decisiones por consenso. Para facilitar

la consulta, las decisiones relativas a cada uno de los temas de fondo se reproducen en el último capítulo del presente informe.

CAPÍTULO II

VENTA INTERNACIONAL DE BIENES

*A. Convenciones de La Haya**1) Observaciones generales*

16. Se recordó que, como cuestión de principio, la Comisión tenía un mandato claro y era, por lo tanto, perfectamente competente para tomar las medidas que, a su juicio, podrían promover la armonización y unificación del derecho mercantil internacional. A este respecto, muchos representantes señalaron que la decisión de la Comisión de examinar las Convenciones de La Haya de 1964 y 1955 no significaba en modo alguno que la Comisión tuviera necesariamente que limitarse a expresar simplemente una opinión sobre si el contenido de esas Convenciones era o no satisfactorio.

17. Algunos representantes expresaron el deseo de que la Comisión no opusiese ningún obstáculo a la ratificación de las Convenciones de La Haya. Otros representantes sostuvieron que, aunque la Comisión deseaba tener plenamente en cuenta la labor que ya se había realizado en esa esfera, tenía plena libertad para señalar un rumbo nuevo si, tras haberlas examinado, un número importante de Estados opinaba que las Convenciones de La Haya eran inaceptables. También se expresó la opinión de que las Convenciones de La Haya de 1964 y 1955 deberían sustituirse por un instrumento único que comprendiese tanto normas sustantivas como reglas sobre conflictos de leyes en el caso de la venta internacional de bienes. Un representante declaró que la unificación del derecho de la venta internacional de bienes sólo podría efectuarse mediante un nuevo instrumento internacional de esa índole.

2) Convenciones de La Haya de 1964

18. La Comisión examinó las Convenciones de La Haya de 1964 relativas a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías y a una ley uniforme sobre formación de contratos de venta internacional de mercaderías (que en adelante se denominarán Convenciones de La Haya de 1964), teniendo a la vista la nota del Secretario General titulada « Respuestas y estudios de Estados acerca de las Convenciones de La Haya de 1964 » (A/CN.9/11, Corr.1 y Add.1 y 2) y un informe del Secretario General en el que se analizaban esas respuestas y estudios (A/CN.9/17). La Comisión tuvo asimismo ante sí una propuesta presentada por la delegación de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas sobre la unificación de las normas jurídicas que regulan la venta internacional de bienes (A/CN.9/L.9), así como estudios y observaciones sobre las Convenciones de La Haya de 1964, presentados por los representantes de Hungría, el Japón y la República Árabe Unida.

19. La Comisión examinó los aspectos generales de las Convenciones de La Haya de 1964 durante un debate general en sus 28.ª a 31.ª sesiones, celebradas los días 4, 5 y 6 de marzo de 1969. En los párrafos 21 a 30 *infra* se resumen las observaciones que se formularon durante ese debate.

20. El texto de las Convenciones de La Haya de 1964 y de las leyes uniformes anexas a dichas Convenciones fue examinado por el Comité I en sus sesiones primera a sexta y décima, celebradas los días 6, 7, 10 y 14 de marzo de 1969 (véase A/CN.9/L.15, párrs. 5 a 8). En el anexo I del presente informe figura un resumen de los comentarios que hicieron los miembros de la Comisión y los observadores de las organizaciones en esas sesiones. El Comité I también examinó qué medidas debían recomendarse a la Comisión con respecto a las Convenciones de La Haya de 1964 y, en general, para promover la armonización y unificación progresivas del derecho en lo relativo a la venta internacional de bienes.

21. En ese debate se puso de manifiesto la existencia de dos corrientes de opinión principales con respecto a las Convenciones de La Haya de 1964.

22. A juicio de algunos representantes, las Convenciones eran instrumentos adecuados y viables y constituían una contribución importante a la unificación del derecho. Por lo tanto, no deberían revisarse antes de ponerlas a prueba en la práctica, ni antes de que se estuviera razonablemente seguro de que podría elaborarse un instrumento mejor; a este respecto, la ratificación de las Convenciones, aun cuando fuese acompañada de la reserva prevista en el artículo V de la Convención sobre unificación del derecho relativo a la venta internacional de bienes sería conveniente. Además, antes de revisar las Convenciones, es menester tener cierta seguridad de que será posible elaborar un instrumento mejor. Algunos representantes expresaron la opinión de que cualquier medida que tomase la Comisión, aparte la de recomendar a los Estados que se adhiciesen a las Convenciones, podría frenar la tendencia actual hacia la ratificación o la adhesión. El observador designado por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) opinó que, en general, las objeciones a las estipulaciones de las Convenciones ya habían sido examinadas en la Conferencia diplomática de 1964 y habían sido rechazadas.

23. A juicio de otros representantes, las Convenciones de La Haya de 1964 no correspondían a las necesidades y realidades del momento y, en interés de la unificación, convendría revisar las Convenciones en breve plazo. Los representantes que compartieron esta opinión señalaron que a la Conferencia de La Haya de 1964, en la que se adoptaron las Convenciones, sólo habían asistido 28 Estados y que no había estado representado ninguno de los países en desarrollo.

24. Varios representantes de los países en desarrollo opinaron que las Convenciones de La Haya de 1964 no habían tenido en cuenta los intereses de dichos países. Otros representantes consideraron también que era esencial que en lo sucesivo se tuviesen en cuenta los sistemas jurídicos y los intereses de los países no representados en la Conferencia de La Haya de 1964.

25. Algunos representantes expresaron la opinión de que las Convenciones incorporaban ciertos conceptos jurídicos de carácter artificial que algunos Estados encontrarían difíciles de aceptar. Además, muchas disposiciones tenían por objeto facilitar el comercio entre países de la misma región y no entre países de diferentes continentes. Por lo tanto, no tenía objeto que la Comisión recomendara a los Estados que se adhirieran a la Convención.

26. El observador del UNIDROIT dijo que, a su juicio, la revisión de las Convenciones de La Haya de 1964 sólo podrían emprenderla los Estados que hubiesen establecido las Convenciones, mientras que aquellos otros que no las hubiesen firmado, si bien podrían concertar un acuerdo independiente, no estaban facultados para enmendar las Convenciones. A su juicio, el UNIDROIT sólo podría actuar si las propias Convenciones le autorizaban a ello.

27. El observador de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado subrayó las contradicciones entre el sistema establecido en el artículo 2 de la ley uniforme sobre venta internacional de bienes, de 1964, y la Convención de La Haya de 1955. Opinó que cualquier solución futura en materia de venta internacional de bienes tendrá que establecer una coordinación entre las normas sustantivas y las normas sobre conflicto de leyes. En realidad, estas últimas, no se pueden dejar de lado mientras haya Estados que no hayan aceptado la ley uniforme.

28. El Sr. H. Scheffer, que fue Secretario General de la Conferencia Diplomática de La Haya de 1964 sobre la unificación del derecho relativo a la venta internacional de mercaderías, en una declaración hecha por invitación del Comité I en nombre del Gobierno de los Países Bajos, afirmó que dicho Gobierno, que había organizado la Conferencia de 1964 y que estaba sujeto a ciertas obligaciones enunciadas en las cláusulas finales de las Convenciones de La Haya de 1964, estaría siempre dispuesto a continuar prestando asistencia en esta esfera si lo pedían las Naciones Unidas u otras organizaciones.

29. Algunos representantes se refirieron al párrafo 2 de la recomendación II incluida como anexo al Acta Final de la Conferencia Diplomática de La Haya sobre la unificación del derecho relativo a la venta internacional de mercaderías, en el cual la Conferencia recomienda que el UNIDROIT establezca un comité compuesto de representantes de los gobiernos de los Estados interesados, que examine las medidas que deberían adoptarse para promover la unificación del derecho relativo a la venta internacional de mercaderías. Un representante señaló también el artículo XIV de la Convención de La Haya de 1964 relativa a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías en el que se estipulaba que, después de que dicha Convención hubiera estado en vigor durante tres años, cualquier País Contratante podía solicitar la celebración de una Conferencia para los efectos de revisión; que los países invitados a la Conferencia que no fueran Partes Contratantes tendrían la calidad de observadores a menos que los Países Contratantes decidieran otra cosa en la Conferencia, por mayoría de votos, y que los observadores tendrían todos los derechos de participación, pero no el de voto.

30. Otros representantes consideraron que debía prepararse una nueva convención aceptable para todos los Estados, o al menos para la mayoría de ellos, abierta a la adhesión de todos los Estados que participaran en el comercio internacional. La Comisión debía crear un órgano que preparara un proyecto de nueva convención de alcance mundial que tuviera en cuenta los intereses de todos los países, y las Naciones Unidas debían posteriormente convocar una conferencia internacional a efectos de adoptar tal convención.

31. Después de señalar que la unificación del derecho relativo a la venta internacional de mercaderías sólo podría efectuarse mediante una nueva convención, un representante sugirió que la nueva convención utilizara, como documentos preparatorios, las decisiones de las Naciones Unidas y de sus órganos relacionados con la unificación de las relaciones comerciales y destinadas a eliminar el colonialismo y las manifestaciones de neocolonialismo de las relaciones económicas internacionales, los principios que rigen las relaciones comerciales internacionales y las políticas comerciales aprobadas en 1964 por la UNCTAD, las condiciones generales de venta y los modelos de contratos preparados por la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas, las condiciones generales de entrega de mercaderías preparadas por el Consejo de Asistencia Económica Mutua (1968), el texto de las Convenciones de La Haya de 1964 y 1955, y las normas aceptables de derecho municipal que rigen las relaciones respecto de los contratos de venta internacionales.

3) Convención de La Haya de 1955

32. La Comisión examinó la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable a las ventas internacionales de bienes muebles corporales (que en adelante se denominará Convención de La Haya de 1955) teniendo en cuenta una nota del Secretario General con las respuestas de los Estados relativas a dicha Convención y las observaciones formuladas por el Secretario General de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado (A/CN.9/12 y Add.1, 2 y 3). La Comisión tuvo asimismo ante sí una propuesta presentada por la delegación de la URSS sobre la unificación de las normas de derecho relativas a la venta internacional de mercaderías (A/CN.9/L.9).

33. En un debate general efectuado en sus 28.^a a 31.^a sesiones, celebradas los días 4, 5 y 6 de marzo de 1969, la Comisión examinó los aspectos generales de la Convención de La Haya de 1955 y las medidas que debería tomar con respecto a esa Convención. En los párrafos 35 y 36 *infra* se resumen las observaciones que hicieron los miembros de la Comisión durante estas sesiones.

34. El Comité I examinó las disposiciones de la Convención de La Haya de 1955 en sus sesiones séptima y décima, celebradas los días 11 y 14 de marzo de 1969 (véase A/CN.9/L.15, párr. 9). En el anexo II del presente informe se resumen las observaciones que hicieron los miembros de la Comisión y los observadores de las organizaciones durante esas sesiones.

35. Algunos representantes subrayaron la importancia de la Convención de La Haya de 1955 y opinaron que, por lo menos en la etapa actual del desarrollo del derecho relativo a la venta internacional de bienes, las normas sobre conflictos de leyes eran necesarias, y que, por ese motivo, la finalidad de la Convención era útil. Ciertos representantes, que eran partidarios de la preparación de una nueva convención para sustituir las Convenciones de La Haya de 1964, sostuvieron que las normas sobre conflictos de leyes deberían formar parte integrante de una nueva convención sobre la venta internacional de bienes. Se expresó también la opinión de que la Convención había sido preparada por un número limitado de Estados y que

se la debía analizar a fin de determinar si sus disposiciones favorecían indebidamente a los países exportadores.

36. El observador de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado dijo que la Conferencia recibiría con agrado las opiniones de los miembros de la Comisión que no eran Estados miembros de la Conferencia y que si la Comisión estimaba que debía revisarse la Convención de La Haya de 1955, la Conferencia estaría dispuesta a estudiar esta posibilidad.

4) Decisión de la Comisión

37. En la décima sesión del Comité I, celebrada el 14 de marzo de 1969, el representante de Hungría presentó un proyecto de resolución en nombre del Brasil, los Estados Unidos de América, Ghana, Hungría y la India (A/CN.9/L.10). En la misma sesión, el representante de Kenia pidió que se incluyera a su país entre los autores del proyecto de resolución. Después de haberse introducido ciertas enmiendas, el Comité I aprobó el proyecto de resolución para presentarlo a la Comisión.

38. La Comisión, en sus sesiones 43.^a y 44.^a, celebradas el 25 y 26 de marzo de 1969 examinó el proyecto de resolución presentado por el Comité I. En su 44.^a sesión la Comisión aprobó por unanimidad el siguiente proyecto de resolución:

« La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional,

» Recordando la resolución 2421 (XXIII) de la Asamblea General en que ésta expresa la convicción de que la armonización y unificación del derecho mercantil internacional al reducir o eliminar obstáculos de carácter jurídico que se oponen al comercio internacional, han de contribuir notablemente a la cooperación económica entre los países y, por ende, a su bienestar,

» Persuadida de que las Convenciones de La Haya de 1955 y 1964, como resultado de muchos años de estudio e investigación bajo los auspicios de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado y del UNIDROIT, respectivamente, constituyen una importante contribución a la armonización y unificación del derecho sobre la venta internacional de bienes,

» Habiendo examinado las respuestas por escrito de los gobiernos a la pregunta que les dirigió el Secretario General de si tenían intención de ratificar las Convenciones de La Haya de 1955 y 1964, o de adherirse a ellas, y los motivos de su decisión, así como los comentarios verbales y escritos sobre las disposiciones de las Convenciones formuladas por los miembros de la Comisión en su segundo período de sesiones,

» Habiendo examinado además los estudios presentados por los gobiernos sobre las Convenciones de La Haya de 1964,

» Teniendo presente que siete países han ratificado la Convención de La Haya de 1955, y tres países las Convenciones de La Haya de 1964,

» Tomando nota de las declaraciones hechas por varios gobiernos sobre su intención de adherirse a las Convenciones, y no queriendo demorar o impedir la ratificación progresiva de estas Convenciones por los países que deseen ratificarlas,

» *Considerando*, al propio tiempo, las opiniones expresadas por varios gobiernos según las cuales las Convenciones, en su texto actual, no son adecuadas para su aceptación en el mundo entero,

» *Estimando* que en la formulación de normas uniformes generalmente aceptables para regir la venta internacional de bienes debe tenerse en cuenta, en la medida de lo posible, la labor ya realizada en esta esfera, y que debe evitarse la duplicación de actividades mediante la colaboración, cuando ello sea apropiado, con las organizaciones que trabajan en este campo,

» *Decide*:

» 1. *Pedir al Secretario General* que complete el análisis de las respuestas recibidas de los Estados con respecto a las Convenciones de La Haya de 1964 (A/CN.9/17), teniendo presentes las respuestas y los estudios recibidos desde que se inició su preparación y los comentarios escritos y verbales hechos por los miembros de la Comisión durante su segundo período de sesiones, y que presente ese análisis al Grupo de Trabajo establecido en virtud del párrafo 3;

» 2. *Pedir al Secretario General* que prepare un análisis de las respuestas recibidas de los Estados con respecto a la Convención de La Haya de 1955, así como de los comentarios escritos y verbales hechos por los miembros de la Comisión durante su segundo período de sesiones, y que presente ese análisis al grupo de trabajo que se ha de establecer en virtud del párrafo 3;

» 3. *Establecer un grupo de trabajo* compuesto por los catorce miembros de la Comisión siguientes: Brasil, Estados Unidos de América, Francia, Ghana, Hungría, India, Irán, Japón, Kenia, México, Noruega, Reino Unido, Túnez y Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas el cual deberá:

» a) Examinar los comentarios y sugerencias de los Estados, analizados en los documentos que ha de preparar el Secretario General, de conformidad con los anteriores párrafos 1 y 2, para ver cómo podrían modificarse los textos presentes, a fin de hacerlos más aptos para su mayor aceptación por países de diferentes sistemas jurídicos, sociales y económicos, o si será necesario elaborar un nuevo texto con tal fin, o qué otras medidas podrían tomarse para promover la armonización o unificación del derecho sobre la venta internacional de bienes;

» b) Examinar la mejor forma de preparar y patrocinar un texto susceptible de aceptación más general, tomando también en consideración la posibilidad de saber si los Estados estarían dispuestos a participar en una conferencia;

» c) Presentar un informe sobre la marcha de los trabajos a la Comisión en su tercer período de sesiones;

» 4. *Recomendar* que los miembros del grupo de trabajo estén representados por especialistas en el derecho relativo a la venta internacional de bienes;

» 5. *Pedir al Secretario General* que invite a los miembros de la Comisión no representados en el grupo de trabajo, al UNIDROIT, a la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado y a las otras organizaciones internacionales interesadas a que asistan a las sesiones del grupo de trabajo y recomendar que

estén representados por especialistas en el derecho relativo a la venta internacional de bienes.»

5) Observaciones

39. Un representante recordó su declaración anterior en el sentido de que la unificación del derecho relativo a la venta internacional de bienes sólo podía efectuarse mediante un nuevo instrumento internacional que comprendiese tanto las normas sustantivas como las normas sobre conflicto de leyes.

B. Los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes

40. El tema de la armonización y unificación del derecho relativo a los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes fue examinado por la Comisión en sus 29.^a a 31.^a sesiones, celebradas los días 5 y 6 de marzo de 1969, durante el debate general y por el Comité I en el curso de cuatro sesiones, celebradas los días 17 a 19 y 24 de marzo de 1969. En los párrafos 43 y 44 *infra* figura un resumen de las observaciones formuladas por los miembros de la Comisión durante estas reuniones.

41. La Comisión tuvo ante sí una nota del Secretario General (A/CN.9/16 y Add.1 y 2) en la que se reproducían los estudios sobre los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes presentados por los Gobiernos de Bélgica, Checoslovaquia, Noruega y el Reino Unido. Además, el Secretario del Consejo de Europa puso a disposición de la Comisión un documento del Comité Europeo de Cooperación Jurídica de dicha organización, titulado « Respuestas de los Gobiernos de los Estados Miembros al cuestionario sobre plazos ».

42. La Comisión agradeció los estudios presentados por los Gobiernos de Bélgica, Checoslovaquia, Noruega y el Reino Unido. Estos estudios habían resultado muy útiles para la labor de la Comisión.

43. Se expresó la opinión de que la armonización de las normas relativas a los plazos para presentar reclamaciones en relación con las transacciones internacionales de venta representaba un problema complejo, y que la Comisión debería considerar si este problema se podría resolver mediante la armonización de las normas sobre conflicto de leyes o por la adopción de normas sustantivas uniformes. Se señaló, a este respecto, que, en términos generales, en los países de derecho civil las normas relativas a los plazos y la prescripción formaban parte del derecho sustantivo, mientras que en los países de *common law* se consideraban parte del derecho procesal.

44. Hubo consenso general en que sería conveniente que la Comisión abordara inmediatamente esta cuestión. Los estudios revelaban gran número de disparidades entre las normas legales de los sistemas jurídicos de los distintos países y una diferencia fundamental de enfoque en los sistemas de derecho civil y de *common law*. Varios representantes se refirieron a la labor ya realizada en esta esfera en el proyecto preparado en 1961 y en las condiciones generales aprobadas en 1968 por el Consejo de Asistencia Económica Mutua; en el proyecto de normas elaborado dentro del marco del Comité Europeo de Cooperación Jurídica del Consejo de Europa y por el Profesor H. Trammer en su proyecto preliminar de convención, que

figura como anexo al estudio presentado por el Gobierno de Checoslovaquia.

Decisión de la Comisión

45. En la 12.^a sesión del Comité I, celebrada el 18 de marzo de 1969, los representantes de Hungría y del Reino Unido presentaron una recomendación sobre los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes, que el Comité les había pedido que preparasen. Tras haber introducido ciertas enmiendas, el Comité I aprobó la propuesta en su 15.^a sesión, celebrada el 24 de marzo de 1969, para someterla a la Comisión.

46. La Comisión examinó la recomendación del Comité I en su 44.^a sesión, celebrada el 26 de marzo de 1969, y en esa misma sesión aprobó por unanimidad la siguiente decisión:

« 1. La Comisión decide establecer un Grupo de Trabajo integrado por siete miembros: Argentina, Bélgica, Checoslovaquia, Japón, Noruega, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y República Árabe Unida. El Grupo de Trabajo debe componerse de personas especialmente calificadas en la rama del derecho que se someta a la consideración del mismo.

» 2. El Grupo de Trabajo:

» a) Estudiará el tema de los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes con miras a preparar un proyecto preliminar de convención internacional;

» b) Se limitará a examinar la formulación de un plazo general de prescripción extintiva por la que se extingan o prescriban los derechos de un comprador o vendedor; el Grupo de Trabajo no deberá examinar los plazos especiales en virtud de los cuales pueden prescribir derechos particulares del comprador o del vendedor (a saber, el derecho a rechazar los bienes, a negarse a entregar los bienes o a reclamar daños y perjuicios por incumplimiento de las condiciones del contrato de venta), ya que estos aspectos se pueden tratar en forma más adecuada en el Grupo de Trabajo sobre la venta internacional de bienes.

» 3. En sus trabajos, el Grupo de Trabajo dedicará especial atención, entre otros, a los puntos siguientes:

» a) El momento en que empieza a contar el tiempo;

» b) La duración del plazo de prescripción;

» c) Las circunstancias en que se puede suspender o interrumpir el plazo;

» d) Las circunstancias en que se puede terminar el plazo;

» e) En qué medida, si la hay, debe ser susceptible de modificación el plazo de prescripción por acuerdo de las partes;

» f) Si la prescripción debe declararla el tribunal *suo officio* o únicamente a instancia de parte;

» g) Si el proyecto de convención preliminar debe revestir la forma de una ley uniforme o una ley modelo;

» h) Si será necesario hacer constar que las reglas del proyecto de convención preliminar surtirán efecto como normas sustantivas o procesales;

» i) En qué medida será necesario tener en cuenta las normas sobre conflictos de leyes.

» 4. La Comisión pide al Secretario General que notifique a las organizaciones intergubernamentales y a las organizaciones no gubernamentales internacionales que desarrollan actividades en esta esfera la fecha de la reunión del Grupo de Trabajo. Pide asimismo al Secretario General que envíe los estudios a que se hace referencia en el párrafo 41 *supra* a los miembros de la Comisión así como a las organizaciones antedichas a fin de que comuniquen sus observaciones al Grupo de Trabajo lo antes posible. Se pide además al Secretario General que remita a los miembros de la Comisión y a las mismas organizaciones cualquier proyecto preparado por el Grupo de Trabajo. Se prevé que en 1970 ó 1971 se terminará un proyecto preliminar de convención, y la Comisión pide al Grupo de Trabajo que le presente un informe sobre la marcha de sus trabajos en su tercer período de sesiones.»

47. Respecto del Grupo de Trabajo establecido en virtud de esa decisión varios representantes declararon que la composición de ese Grupo de Trabajo que incluía a los cuatro miembros de la Comisión que habían presentado estudios sobre el tema de los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes, constituía un arreglo especial y no debía considerarse como un precedente para la composición de otros grupos de trabajo que la Comisión pudiese establecer.

C. Condiciones generales de venta y contratos tipo, « Incoterms » y otros términos comerciales

48. La Comisión examinó el tema de las condiciones generales de venta y contratos tipo, los « Incoterms » y otros términos comerciales, durante un debate general celebrado en el curso de sus sesiones 28.^a a 31.^a celebradas los días 4, 5 y 6 de marzo de 1969; el tema también fue examinado por el Comité I durante su octava sesión. En dicha sesión, el Comité I decidió que los puntos d) (Condiciones generales de venta y contratos tipo) y d) (« Incoterms » y otros términos comerciales) del tema 4 del programa se estudiaran conjuntamente, dada la relación que existía entre ellos. La Comisión coincidió con ese punto de vista y el presente informe, por consiguiente, trata de ambos puntos bajo un solo epígrafe. En los párrafos 50 a 58 *infra* figura un resumen de las observaciones formuladas por los miembros de la Comisión y por los observadores de las organizaciones.

49. La Comisión tuvo ante sí, por lo que respecta a las condiciones generales de venta y contratos tipo, un informe del Secretario General (A/CN.9/18) y una propuesta presentada por los Estados Unidos (A/CN.9/L.8), y en lo relativo a los « Incoterms » y otros términos comerciales, una nota del Secretario General (A/CN.9/14) en que se reproduce un informe presentado por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) para el segundo período de sesiones de la Comisión. Varios representantes expresaron su agradecimiento por el informe de la CCI.

50. En el debate relativo a las posibilidades de promover un uso más amplio de las condiciones generales de venta y de los contratos tipo existentes, así como de los « Incoterms », la Comisión examinó la función que esas formulaciones habían desempeñado en el proceso de unificación del derecho sobre la venta internacional de bienes. Varios

representantes opinaron que existía una relación entre las condiciones generales y una ley uniforme sobre la venta de bienes, dado que las disposiciones de una ley uniforme deberían dejar cierto margen para la aplicación de las condiciones generales. También se expresó la opinión de que incluso si no existiera una ley uniforme sobre las ventas que contara con una amplia aceptación, las condiciones generales de venta y los contratos tipo seguirían siendo útiles.

51. Un representante expresó la opinión de que las condiciones generales de venta brindaban las perspectivas de unificación más favorables porque tenían esencialmente carácter práctico y se aceptaban más fácil y rápidamente que las convenciones que entrañaban principios jurídicos básicos. Otros representantes señalaron que la aplicación de condiciones generales podía contribuir a eliminar las controversias comerciales internacionales y, en última instancia, podría llevar al establecimiento de un derecho mercantil uniforme.

52. Varios representantes ponderaron el carácter jurídico de las condiciones generales y contratos tipo. Se señaló que las condiciones generales, tales como las establecidas por la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa (CEPE), eran aplicables únicamente por acuerdo entre las partes y que cualesquiera reglas obligatorias de derecho interno aplicable prevalecían sobre ellas en caso de conflicto. Por otra parte, las Condiciones Generales del Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAEM), siendo de carácter obligatorio y por lo tanto aplicables independientemente de la voluntad de las partes, prevalecían sobre la totalidad de derecho interno, incluidas sus reglas obligatorias. Debido a esa diferencia, se consideraba que las Condiciones Generales del CAEM se acercaban más por su carácter a una ley uniforme que a las condiciones generales.

53. La Comisión convino en general que, entre el considerable número de condiciones generales de venta y contratos tipo existentes, debería fomentarse el más amplio uso de los que había preparado la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa (CEPE). Se examinó la posibilidad de extender fuera de Europa la aplicación de esas formulaciones en su forma actual. Si bien algunos oradores opinaron que la aplicación de las condiciones generales de la CEPE no tropezaría con ningún obstáculo jurídico en los países situados fuera de Europa, otros manifestaron que tal vez fuera necesario introducir algunas modificaciones a fin de que esas formulaciones fueran más ampliamente aceptables. Un representante consideró que debía dejarse algún margen para que los países económicamente más débiles se apartaran de las disposiciones de las mencionadas condiciones generales con miras a proteger sus intereses.

54. También se señaló que las condiciones generales de la CEPE no se conocían bien fuera de Europa, lo que impedía su uso más amplio. La Comisión estimó unánimemente que la amplia difusión de las formulaciones de la CEPE contribuiría a que éstas fueran más conocidas y fomentaría su uso más amplio. Un representante expresó la opinión de que si bien era partidario de la amplia difusión de las condiciones generales de la CEPE, no creía conveniente recomendar esos textos mientras no se hubiera

llegado a un acuerdo sobre los principios que regían la venta internacional de bienes.

55. Se consideró, por lo general, que el método que tenía mayores probabilidades de promover el uso más amplio de las condiciones generales de venta y contratos tipo de la CEPE sería el establecimiento de un comité mixto de las cuatro comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas, o bien la convocación de una reunión de esos órganos para estudiar la posibilidad de utilizar, en todas las regiones, esas formulaciones y de estudiar las revisiones necesarias en los textos. Algunos representantes sugirieron que la Organización de los Estados Americanos, la Organización de la Unidad Africana y la Comisión Económica para América Central fueran invitadas también a participar en esa reunión. Al mismo tiempo se insistió en que sería necesario un considerable trabajo preparatorio antes de celebrar una reunión de ese tipo y que también habría que tener en cuenta las consecuencias financieras. A este respecto, la Comisión acogió favorablemente el generoso ofrecimiento del representante del Japón de contribuir a su labor preparando, para que la Comisión lo utilizara, un estudio comparado de las condiciones generales de la CEPE.

56. Varios representantes sugirieron que también se difundiera información sobre las condiciones generales del CAEM. El observador designado por el CAEM dijo que la secretaría de dicho organismo estaría dispuesta a proporcionar una versión inglesa de las condiciones generales del CAEM para su difusión.

57. En lo referente a los « Incoterms », se consideró por lo general que deberían mantenerse en su forma presente y que debía fomentarse su más amplia utilización. Un representante señaló algunas diferencias entre las interpretaciones de los « Incoterms » y las definiciones utilizadas en el Código Comercial Uniforme de los Estados Unidos.

58. Algunos representantes subrayaron la necesidad de formular nuevas condiciones generales para los productos tropicales y para su utilización en las exportaciones de los países en desarrollo.

Decisiones de la Comisión

59. En su 12.ª sesión, celebrada el 18 de marzo de 1969, el Comité I aprobó una recomendación para presentarla a la Comisión.

60. La Comisión, en su 44.ª sesión, celebrada el 26 de marzo de 1969, examinó la recomendación del Comité I y, en dicha sesión, aprobó por unanimidad la decisión siguiente:

« La Comisión decide:

» Con respecto a las condiciones generales de venta y contratos tipo

» 1. a) Pedir al Secretario General que transmita el texto de las condiciones generales de la CEPE relativas a instalaciones industriales, maquinaria, productos de la industria mecánica y la madera a los Secretarios Ejecutivos de las comisiones económicas de las Naciones Unidas para África (CEPA), para Asia y el Lejano Oriente (CEPALO) y para América Latina (CEPAL), así como a otras organizaciones regionales que desarrollan actividades en esta esfera;

» b) Pedir al Secretario General que facilite las citadas condiciones generales en un número adecuado de ejemplares y en los idiomas apropiados; las condiciones generales deben ir acompañadas de una nota explicativa en que se describan, entre otras cosas, los objetivos de las condiciones generales de la CEPE y las ventajas prácticas que ofrece la utilización de las condiciones generales en las transacciones comerciales internacionales;

c) Pedir a las comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas que, al recibir las Condiciones Generales de la CEPE antes citadas, consulten a los gobiernos de las regiones respectivas o a los círculos mercantiles interesados, con objeto de formular sus opiniones y comentarios sobre: i) la conveniencia de ampliar el uso de las Condiciones Generales de la CEPE a las regiones respectivas; ii) la existencia de lagunas o deficiencias en las Condiciones Generales de la CEPE desde el punto de vista de los intereses comerciales de las regiones de que se trate y en particular sobre la conveniencia de formular condiciones generales aplicables a los productos de especial interés para esas regiones; iii) la conveniencia de convocar uno o más comités o grupos de estudio, a escala mundial o a escala más limitada, dentro de los cuales, con la participación (si procede) de un experto designado por el Secretario General, se examinarían y aclararían las cuestiones planteadas en el plano regional;

» d) Pedir a las otras organizaciones a las que se transmitan las Condiciones Generales de la CEPE que expresen sus puntos de vista sobre las cuestiones i), ii) y iii) del apartado c) *supra*;

» e) Las opiniones y comentarios que se soliciten de las comisiones económicas regionales y otras organizaciones deberían transmitirse al Secretario General, de ser posible antes del 31 de octubre de 1969;

» f) Pedir al Secretario General que presente, junto con las Condiciones Generales pertinentes de la CEPE, un informe al tercer período de sesiones de la Comisión que contenga (si procede) un análisis de las opiniones y comentarios recibidos de las comisiones económicas regionales y las otras organizaciones interesadas;

» g) Estudiar en el momento adecuado la posibilidad de establecer condiciones generales que abarquen una gama más amplia de productos que las fórmulas concretas existentes. La viabilidad de este trabajo debería examinarse después de haber tenido ocasión de estudiar las opiniones y comentarios solicitados de conformidad con los apartados c) y d) *supra*;

» h) Acoger favorablemente la generosa oferta del representante del Japón de contribuir al trabajo de la Comisión preparando, para uso de la misma, un estudio comparativo de las Condiciones Generales de la CEPE;

» *Con respecto a las Condiciones Generales de Entrega (CGE) de 1968 preparadas por el Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAEM):*

» 2. a) Pedir al Secretario General que invite al CAEM a que facilite un número adecuado de ejemplares de las Condiciones Generales de Entrega (CGE) de 1968 en inglés, acompañados de una nota explicativa;

» b) Pedir al Secretario General que transmita en los cuatro idiomas de la Comisión, según proceda, las Condiciones Generales de Entrega antes citadas y la nota explicativa a los miembros de la Comisión y a la Comisión Económica para África, a la Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente, a la Comisión Económica para Europa y a la Comisión Económica para América Latina, con fines informativos.

» *Con respecto a los « Incoterms » 1953*

» 3. a) Pedir al Secretario General que informe a la Cámara de Comercio Internacional de que, en opinión de la Comisión, sería conveniente que la CCI diera la más amplia difusión posible a los « Incoterms » 1953 con objeto de estimular su uso a escala mundial en el comercio internacional;

» b) Pedir al Secretario General que ponga en conocimiento de las comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas, en relación con su examen de las Condiciones Generales de la CEPE, las opiniones de la Comisión acerca de los « Incoterms » 1953. »

D. Coordinación de las actividades de las organizaciones en la esfera de la venta internacional de bienes

61. En su 28.ª sesión, celebrada el 4 de marzo de 1969, la Comisión pidió al Comité I que estudiase la cuestión de la coordinación respecto de todos los puntos correspondientes al tema de la venta internacional de bienes, es decir, los problemas de la unificación de las normas que rigen la venta internacional de bienes y las leyes aplicables a las ventas internacionales, los plazos y la prescripción, las condiciones generales de venta y contratos tipo, « Incoterms » y otros términos comerciales.

62. La Comisión opinó que las decisiones que se adoptaran respecto de cada uno de esos puntos y los métodos de trabajo en ellos previstos conducirían a una coordinación satisfactoria del trabajo de las organizaciones en la esfera de la venta internacional de bienes y que, en la fase actual de sus trabajos, no era preciso tomar nuevas medidas relativas a la coordinación de esos temas.

CAPÍTULO III

PAGOS INTERNACIONALES

A. Instrumentos negociables

63. El tema de la armonización y unificación del derecho relativo a los instrumentos negociables fue examinado por la Comisión durante un debate general celebrado en el curso de sus 29.ª a 31.ª sesiones, los días 5 y 6 de marzo de 1969, y por el Comité II en el curso de siete sesiones, celebradas los días 6, 7, 13 y 14 de marzo de 1969. En los párrafos 65 a 81 *infra* figura un resumen de las observaciones formuladas durante estas sesiones por los miembros de la Comisión y por los observadores designados por las organizaciones.

64. La Comisión tuvo ante sí el « Informe preliminar sobre las posibilidades de ampliar la unificación del derecho de las letras de cambio y los cheques » (A/CN.9/19, anexo I), preparado por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) para el

segundo período de sesiones de la Comisión. En este informe se examinan los criterios mediante los cuales podría promoverse, en principio, la unificación. Muchos representantes que se refirieron al tema de los instrumentos negociables expresaron su satisfacción por el informe del UNIDROIT que, aunque de carácter preliminar, suponía una contribución importante a la labor de la Comisión.

65. Un representante informó a la Comisión de la existencia de un proyecto de ley uniforme sobre instrumentos negociables para Centroamérica, preparado por la secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana. El observador de la Organización de los Estados Americanos (OEA) informó a la Comisión de que se había preparado un proyecto de ley uniforme sobre instrumentos negociables para los países de América Latina bajo los auspicios del Banco Interamericano de Desarrollo, del que se estaba ocupando el Comité Jurídico Interamericano, el cual había decidido estudiar formas concretas de instrumentos negociables, comenzando por las letras de cambio y los cheques, ambos solamente para circulación internacional.

66. Al evaluar las medidas que podrían adoptarse con miras a la unificación, la Comisión advirtió que había dos principales sistemas de derecho relativo a los instrumentos negociables, es decir, el representado por los Convenios de Ginebra de 1930 y 1931 y el representado por la *Bill of Exchange Act* de Inglaterra y por la *Negotiable Instruments Law* de los Estados Unidos (substituida por el artículo 3 del *Uniform Commercial Code*). La Comisión reconoció que incluso dentro de estos sistemas todavía no se había logrado una unificación total. Con respecto al sistema de los Convenios de Ginebra, las leyes uniformes que constituían el anexo a estos Convenios no trataban de algunos problemas importantes, como el de la provisión de fondos, y la uniformidad que estas leyes trataban de establecer se había visto además comprometida por las reservas. De modo análogo, existían divergencias entre la legislación inglesa y la de los Estados Unidos, y, en consecuencia, entre las leyes de los países que habían adoptado como modelo una u otra legislación. De todos modos, el consenso general fue que la unificación paralela de los dos sistemas principales debería considerarse como una tarea difícil y larga y que la labor de unificación debería concentrarse en la búsqueda de un criterio que permitiera reducir los problemas planteados por la coexistencia de estos sistemas.

67. La Comisión estuvo también de acuerdo en que un mero estudio comparado de las diferencias jurídicas entre los sistemas no bastaría a los efectos de la labor emprendida con miras a la unificación y que la enumeración y análisis de diferencias daría una idea excesivamente simplista del verdadero grado de disparidad. Por este motivo, la Comisión opinó que un requisito previo para adoptar cualquier decisión definitiva sobre la viabilidad de la unificación, y un elemento necesario para su labor, era recabar las opiniones y el apoyo activo de las instituciones bancarias y mercantiles.

68. La Comisión examinó también la cuestión de si los problemas que pudieran surgir como consecuencia de la coexistencia del sistema de Ginebra con el sistema angloamericano podrían resolverse adecuadamente por medio de normas sobre conflicto de leyes, como las establecidas

en el Convenio de Ginebra de 1930 para la solución de determinados conflictos de leyes en materia de letras de cambio y pagarés y el Convenio de Ginebra de 1931 para la solución de determinados conflictos de leyes en materia de cheques. Se observó, a este respecto, que las normas sobre conflictos de leyes no podrían por sí solas facilitar la circulación internacional de instrumentos negociables y que el sistema de la ley uniforme, en caso de que fuera posible, ofrecería más probabilidad de producir resultados satisfactorios. Asimismo, el Observador designado por la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado informó a la Comisión de que la Conferencia, en 1968, había incluido en su futuro programa de trabajo, pero sin darle prioridad, un tema titulado « La ley aplicable a los instrumentos negociables » y que, si la Comisión decidiera que un convenio relativo a los conflictos de leyes podría contribuir a resolver los problemas existentes, la Conferencia estaría dispuesta a preparar un proyecto de convenio de ese tipo.

69. En vista de la decisión adoptada en su primer período de sesiones³ y del informe preliminar del UNIDROIT, la Comisión examinó los métodos siguientes que podrían, en principio, favorecer la unificación:

a) La posibilidad de lograr una aceptación más amplia de los Convenios de Ginebra de 1930 y 1931;

b) La posibilidad de revisar los Convenios de Ginebra de 1930 y 1931, con el fin de hacer estos Convenios más aceptables para los países que siguen el sistema angloamericano;

c) La posibilidad de crear un nuevo instrumento negociable.

a) *Posibilidad de lograr una aceptación más amplia de los Convenios de Ginebra de 1930 y 1931*

70. La Comisión llegó a la conclusión de que este método no ofrecía suficientes probabilidades de éxito. Sin embargo, se expresó la opinión de que debería tratarse de lograr que aceptaran los Convenios de Ginebra aquellos países de derecho civil que aún no los habían ratificado ni habían adaptado a ellos su legislación interna, o que estaban estudiando propuestas relativas a una legislación uniforme en esta esfera; conforme a esa opinión, era mejor aceptar los Convenios de Ginebra que mantener un sistema independiente o tratar de crear un nuevo sistema diferente de los existentes.

71. Los representantes de países de *common law* señalaron que debido, entre otras cosas, a las diferentes prácticas bancarias y a la forma diferente de enfocar los requisitos formales, la aceptación de los Convenios de Ginebra por parte de los países que seguían el sistema angloamericano exigiría inevitablemente una alteración fundamental de sus prácticas internas y de sus instituciones jurídicas en esa esfera y que, por consiguiente, era escasa o nula la esperanza de poder convencer a los gobiernos de esos países de que se adhieran a los Convenios. A este respecto, los representantes de países de *common law* pusieron de relieve que el derecho angloamericano sobre instrumentos negociables era en medida considerable resultado de las prácticas y usos de los banqueros y los comerciantes y representaba, en cierto sentido, la conver-

³ Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo tercer período de sesiones, Suplemento N.º 16 (A/7216), pág. 24, párr. 26.

sión de la *lex non scripta* en *lex scripta*; que la evolución del derecho seguía dependiendo de los usos y prácticas comerciales y de la jurisprudencia; que las normas del *common law* seguían aplicándose cuando no eran incompatibles con las disposiciones legislativas, como se podía comprobar en la *Bill of Exchange Act* inglesa, en la cual se habían conservado ciertas normas del *common law* como las relativas a la suficiencia de la provisión de fondos, la prescripción y la capacidad de las partes y que el pensamiento jurídico y la manera de formular e interpretar las disposiciones jurídicas en los países de *common law* eran diferentes de los que prevalecían en los países de derecho civil.

72. Por su parte, los representantes de países de derecho civil manifestaron que, en general, podía considerarse que los Convenios de Ginebra representaban un sistema satisfactorio de derecho sobre instrumentos negociables que había suscitado pocas dificultades, pero reconocieron que los Convenios en su forma actual no podían ser recomendados sin reservas para su aplicación universal. A este respecto, algunos representantes señalaron que los Convenios de Ginebra no eran completos y que algunas de sus disposiciones habían dado lugar a interpretaciones divergentes, especialmente en relación con las nuevas prácticas que se habían ido creando desde la aprobación de los Convenios.

b) *Posibilidad de revisar los Convenios de Ginebra de 1930 y 1931*

73. La mayoría de los representantes estimaron que emprender una revisión de los Convenios de Ginebra con el fin de hacerlos más aceptables para los países que siguen el sistema angloamericano no sería un método eficaz de asegurar la uniformidad internacional de las cuestiones en que tal uniformidad era deseable, es decir, de las transacciones internacionales. Esos representantes señalaron el hecho de que las leyes uniformes anexas a los Convenios de Ginebra se aplicaban tanto a las transacciones nacionales como a las internacionales, y que sería ilusorio esperar que los Estados que ya eran Partes en los Convenios o los países que seguían el sistema angloamericano modificasen sus leyes y prácticas internas con el único fin de lograr una mayor uniformidad en relación con las transacciones internacionales.

74. Sin embargo, algunos representantes estimaron que la solución consistente en revisar los Convenios de Ginebra no debía descartarse de plano, en vista de que había pocas diferencias jurídicas de carácter fundamental entre los Convenios y las leyes angloamericanas y que, en algunos de los casos, tales diferencias se superaban en la práctica o conducían a resultados semejantes, como ocurría con los protestos y en menor grado con los endosos falsos. Se señaló en tal sentido que aunque con arreglo a las leyes inglesas y norteamericana el protesto no era necesario para tener derecho a recurso, en el caso de no aceptación de una letra librada en el país, si era indispensable en el caso de letras libradas en el extranjero. Es decir que, por lo menos en relación con las transacciones internacionales, el sistema angloamericano coincidía con el sistema de Ginebra, con arreglo al cual el protesto por la no aceptación o la falta de pago era la norma general. En cuanto al problema de la falsificación de firmas, se recaló que si bien en el *common law* la firma falsa no

surtía efectos, y que en la legislación inglesa y norteamericana se mantenía esta norma, en la sección 60 de la *Bill of Exchange Act* inglesa se prevía una excepción puesto que en ciertas circunstancias se protegía a los banqueros que pagaban una letra con endoso falso de las consecuencias resultantes de la nulidad de la letra. En tal sentido, se hizo también referencia al concepto de *abstracción*, en el derecho civil de los países que siguen el sistema de Ginebra, en virtud del cual los derechos del tenedor de un instrumento negociable no dependía de la transacción que había dado lugar a él o *causa*, lo cual explicaba por qué, en el caso de un endoso falso, el endosante podía transmitir sin embargo al tenedor un título válido.

c) *Posibilidad de crear un nuevo instrumento negociable para las transacciones internacionales*

75. En general se consideró que el método que tenía más probabilidades de producir resultados tangibles en los esfuerzos de la Comisión por lograr la uniformidad sería la creación de un nuevo instrumento negociable. Al llegar a esta conclusión, muchos miembros subrayaron que su preferencia por este método no se debía interpretar como la expresión de una opinión definitiva sobre la viabilidad y conveniencia de un nuevo instrumento. Se estimó que esta opinión sólo se podría expresar después de un detenido estudio de los problemas existentes, sobre la base de un cuestionario que se enviaría a las instituciones bancarias y comerciales.

76. Algunos representantes estimaron que el alcance del nuevo instrumento se debería limitar a cuestiones consideradas como indispensables para su libramiento y circulación internacional. Opinaron también que la cuestión de determinar si este instrumento debería ser utilizable a la vez como letra de cambio y como cheque se debía dejar en suspenso hasta que se tuvieran plenas pruebas de la importancia de cada uno de esos instrumentos en las transacciones internacionales.

77. Los debates de la Comisión pusieron de manifiesto que la mayoría de los representantes eran partidarios de un instrumento de uso facultativo. Sin embargo, se estimó también que el carácter facultativo del nuevo instrumento sería de las cuestiones que habría que investigar más a fondo, y que nada se ganaría adoptando una decisión prematura al respecto.

78. Un representante estimó que la cuestión de si el nuevo instrumento debería utilizarse únicamente en las transacciones internacionales o también en las transacciones nacionales no se debería decidir en ese momento. A su juicio, podría darse una situación en la que, en relación con las transacciones internas, la actual legislación interna sobre instrumentos negociables en el plano nacional subsistiera durante algún tiempo, transcurrido el cual sería obligatorio el uso del nuevo instrumento.

79. De conformidad con su anterior conclusión de que cualquier estudio de las posibles medidas de unificación debería efectuarse sobre la base de un estudio a fondo de las opiniones y sugerencias de las instituciones bancarias y comerciales, la Comisión opinó que se debería preparar un cuestionario relativo a la creación de un nuevo instrumento negociable, que se dirigiría a esas instituciones. La Comisión, después de escuchar las exposiciones de los

observadores del Fondo Monetario Internacional (FMI), del UNIDROIT y de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), por las que estas organizaciones manifestaron estar dispuestas a cooperar con la Comisión, opinó que el cuestionario debería ser redactado por el Secretario General en consulta con esas organizaciones.

80. Algunos representantes estimaron que, para preparar el cuestionario, era indispensable efectuar un estudio preliminar de la naturaleza y características del instrumento proyectado. Otros representantes sugirieron que el cuestionario fuera acompañado de un breve memorando explicativo, pero que las preguntas correspondientes se hicieran en términos tales que los destinatarios pudieran exponer libremente sus puntos de vista y sugerencias.

81. Un representante expresó la opinión de que sería conveniente invitar a ciertas organizaciones como el UNIDROIT a preparar estudios técnicos sobre ciertas cuestiones relativas a la circulación y eficacia de los instrumentos negociables; esos estudios, que demostrarían que en la práctica se llegaba a soluciones similares a pesar de las disposiciones legales divergentes, facilitarían la armonización de la legislación y de la jurisprudencia. Otros representantes, que compartían esa opinión, señalaron que dichos estudios facilitarían también el trabajo de la Comisión sobre un nuevo instrumento negociable.

Decisiones de la Comisión

82. En la 6.ª sesión del Comité II, celebrada el 13 de marzo de 1969, el representante de Ghana presentó una propuesta de recomendación a la Comisión en nombre de Ghana, la India, Kenia, la República Árabe Unida, la República Unida de Tanzania y Túnez. Después de la introducción de ciertas enmiendas, la propuesta fue aprobada por el Comité II en su 7.ª sesión, celebrada el 13 de marzo de 1969, para ser presentada a la Comisión.

83. En la 7.ª sesión del Comité II, celebrada el 13 de marzo de 1969, el representante de Chile presentó una propuesta para una recomendación a la Comisión, que el propio Comité aprobó en su 8.ª sesión, el 14 de marzo de 1969.

84. La Comisión examinó las dos recomendaciones del Comité II en sus 38.ª y 39.ª sesiones, celebradas el 21 de marzo de 1969, y, en su 39.ª sesión, aprobó por unanimidad los textos y decisiones que figuran en los párrafos 85 a 89 *infra*.

a) Creación de un nuevo instrumento negociable para las transacciones internacionales

85. En cuanto a las tres medidas posibles que se describen en el párrafo 69 *supra*, que, en principio, podrían adoptarse para promover la armonización y unificación del derecho relativo a los instrumentos negociables, la Comisión opina que la primera, es decir, el logro de una aceptación más amplia de los Convenios de Ginebra de 1930 y 1931 sobre instrumentos negociables, no ofrece suficientes posibilidades de éxito en el contexto de una unificación mundial del derecho relativo a los instrumentos negociables. No obstante la Comisión considera que debería tratarse de lograr que acepten los Convenios de Ginebra los países pertenecientes al sistema del derecho civil que todavía no los han ratificado, que todavía no han

adaptado a esos Convenios su legislación interna o que están estudiando propuestas de legislación uniforme en esta esfera.

86. Por lo que respecta a la segunda solución posible, que consiste en revisar los Convenios de Ginebra con el fin de hacerlos más aceptables para los países que siguen el sistema del *common law*, la Comisión opina que, aunque una revisión de los Convenios de Ginebra pueda conducir a la unificación o armonización, y por lo tanto no deba rechazarse de plano, los problemas que se plantean en las transacciones financieras internacionales por la existencia de dos grandes sistemas jurídicos sobre instrumentos negociables podrían resolverse mejor recurriendo a la tercera solución que consiste en crear un nuevo instrumento negociable. La principal razón en apoyo de esta conclusión es que las leyes uniformes que integran el anexo a los Convenios de Ginebra se aplican tanto a las transacciones nacionales como a las internacionales y que no sería posible pedir a los países que modifiquen unas normas y usos bien establecidos, elaborados a través de un período considerable de tiempo y que parecen dar plena satisfacción en las transacciones internas.

87. En consecuencia, la Comisión decide estudiar más a fondo la posibilidad de crear un nuevo instrumento negociable que se utilizaría solamente en las transacciones internacionales. A tal efecto, la Comisión pide al Secretario General:

a) Que prepare un cuestionario, en consulta con el Fondo Monetario Internacional, el UNIDROIT, la Cámara de Comercio Internacional y, en su caso, con otras organizaciones internacionales interesadas, tomando en consideración las opiniones expresadas en la Comisión;

b) Que envíe dicho cuestionario a los gobiernos o a las instituciones bancarias y comerciales, según proceda;

c) Que ponga a disposición de la Comisión en su tercer período de sesiones, las respuestas al cuestionario, junto con un análisis de las mismas, preparado por el Secretario General en consulta con las organizaciones mencionadas en el inciso a) *supra*.

b) Estudios sobre instrumentos negociables

88. La Comisión observa que en ciertos puntos concretos relacionados con la circulación y eficacia de los instrumentos negociables, las prácticas comerciales de los diversos países frente a determinadas dificultades han llegado a soluciones similares, no obstante la diversidad de sus sistemas jurídicos. En consecuencia, la Comisión opina que un examen técnico comparado de las materias acerca de las cuales parezca posible llegar a una uniformidad considerable permitirá precisar la raíz de las diferencias legislativas y podrá al mismo tiempo señalar los medios para reducir tales diferencias. Además, dichos estudios técnicos y su difusión pueden facilitar también la armonización de la jurisprudencia, inclusive la de países que tienen estatutos similares respecto de los instrumentos negociables y serán indudablemente útiles para una progresiva armonización de las legislaciones, al menos en ciertas materias concretas.

89. En consecuencia, la Comisión pide al Secretario General que invite, en el momento oportuno, al Fondo Monetario Internacional, al UNIDROIT, a la Cámara de

Comercio Internacional y demás organizaciones interesadas a que preparen estudios relativos, entre otras cosas, a las siguientes cuestiones que se plantean en los principales sistemas jurídicos con un comentario sobre las soluciones que se han dado, tanto por las prácticas comerciales como por la jurisprudencia, a esas materias:

- a) El problema de las firmas y endosos falsos;
- b) La exigencia de protestos y los efectos de la falta de aviso en casos de falta de pago; y
- c) El grado de responsabilidad por firma o aval.

B. Créditos mercantiles bancarios

90. El tema de los créditos mercantiles bancarios fue examinado por la Comisión en sus 29.^a y 31.^a sesiones, celebradas el 5 y 6 de marzo de 1969, durante el debate general, y por el Comité II en el curso de cuatro sesiones, celebradas los días 10, 13 y 14 de marzo de 1969. En los párrafos 92 y 93 *infra* figura un resumen de las observaciones hechas durante esas sesiones por miembros de la Comisión y observadores de organizaciones.

91. La Comisión tuvo ante sí un estudio titulado «Créditos documentales» (A/CN.9/15, anexo I), presentado por la CCI para el segundo período de sesiones de la Comisión. Muchos representantes expresaron su satisfacción por el estudio de la CCI y manifestaron que los usos y prácticas uniformes en materia de créditos documentales (revisión de 1962), preparados por la CCI, resultaban plenamente satisfactorios en la práctica.

92. Algunos representantes señalaron el hecho de que, en ciertos casos, se habían presentado dificultades de interpretación con respecto a determinados artículos del Código, y sugirieron que en los trabajos futuros en relación con los créditos documentales se prestase especial atención al mejoramiento del Código.

93. La Comisión tomó nota con satisfacción de que la CCI se proponía someter el Código a una revisión constante y que había examinado el problema de la interpretación uniforme, entre otras cuestiones relacionadas con el Código, en las reuniones semestrales de la Comisión de la CCI sobre Técnicas y Prácticas Bancarias. También se expresó la opinión de que las disposiciones del Código deberían, a su debido tiempo, tomar en consideración los problemas que se presentaban en relación con las nuevas formas del transporte plurimodal, es decir, del transporte por medio de containers. El Observador designado por la CCI informó a la Comisión de que su organización estaba examinando esos problemas y que estaría dispuesta a presentar oportunamente un informe a la Comisión.

Decisión de la Comisión

94. En la séptima sesión del Comité II, celebrada el 13 de marzo de 1969, el Representante del Reino Unido presentó una propuesta de recomendación para presentarla a la Comisión, propuesta que fue aprobada por el Comité II en la misma sesión.

95. En sus 38.^a y 39.^a sesiones, celebradas el 21 de marzo de 1969, la Comisión examinó la recomendación del Comité II y, en su 39.^a sesión, aprobó por unanimidad la decisión siguiente:

«La Comisión toma nota con aprobación de la valiosa contribución al desarrollo del derecho mercantil internacional que constituyen los «Usos y prácticas uniformes en materia de créditos documentales» de la Cámara de Comercio Internacional («el Código») y expresa su satisfacción por las disposiciones existentes de la Cámara de Comercio Internacional para revisar la aplicación del Código, y, cuando proceda, modificarla.

» La Comisión pide al Secretario General que:

» a) Señale a la atención de los gobiernos la contribución que el uso del Código puede aportar a la facilitación del comercio internacional;

» b) Señale a la atención de esos gobiernos la conveniencia de informar a la Cámara de Comercio Internacional de las dificultades que surjan en la utilización del Código, ya sea por divergencias de interpretación o porque alguna de sus disposiciones sea inadecuada o no se ajuste a las necesidades comerciales;

» c) Comunique a esos gobiernos que la Comisión les recomienda la utilización del Código en relación con las transacciones que supongan el establecimiento de un crédito documental y que

» d) Informe a la Comisión, en su tercer período de sesiones, acerca de las medidas que se hayan adoptado para atender la petición formulada en los anteriores incisos a, b y c y sobre cualquier trabajo que estén realizando o proyecten otras organizaciones y que pueda afectar los procedimientos utilizados en relación con los créditos comerciales bancarios;

» La Comisión decide que, a fin de facilitar los trabajos de su tercer período de sesiones, se incluya el tema de los créditos comerciales bancarios en el programa de trabajo de dicho período de sesiones únicamente en la medida necesaria para considerar cualquier informe que el Secretario General pueda presentar en conformidad con el inciso *d supra*.»

C. Garantías y seguridades

96. El Comité II examinó el tema de las garantías y seguridades en sus sesiones 4.^a y 5.^a, celebradas el 10 de marzo de 1969, y en sus sesiones 7.^a y 8.^a, celebradas los días 13 y 14 de marzo de 1969.

97. La Comisión tuvo ante sí el informe del Secretario General sobre las garantías y seguridades en lo referente a los pagos internacionales (A/CN.9/20 y Add.1). Teniendo en cuenta que los gobiernos no dispusieron de este informe para examinarlo antes del segundo período de sesiones de la Comisión, muchos representantes, aun expresando su reconocimiento por el informe, estimaron que no podían examinarlo adecuadamente en el momento actual. La Comisión también tuvo ante sí una propuesta presentada por Hungría sobre la preparación de normas y prácticas uniformes relativas a las garantías bancarias (A/CN.9/L.13), la cual por el mismo motivo, no pudo examinarse adecuadamente. Además, la Comisión escuchó una exposición del observador designado por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) sobre la labor de esta organización en materia de garantías bancarias.

Decisión de la Comisión

98. En su 8.^a sesión, celebrada el 14 de marzo de 1969, el Comité II aprobó una propuesta de recomendación para presentarla a la Comisión.

99. La Comisión, en sus 38.^a y 39.^a sesiones, celebradas el 21 de marzo de 1969, examinó la propuesta del Comité II y, en su 39.^a sesión, aprobó por unanimidad la siguiente decisión:

« La Comisión:

» 1. Decide aplazar el examen de la cuestión de las garantías y seguridades hasta su tercer período de sesiones;

» 2. Pide al Secretario General:

» a) Que invite a los miembros de la Comisión a que presenten las observaciones que deseen formular acerca del informe del Secretario General sobre las garantías y seguridades (A/CN.9/20 y Add.1);

» b) Que complete su informe sobre garantías y seguridades si dispone de nuevos datos que, a su juicio, puedan ser útiles a la Comisión cuando ésta examine la cuestión en su tercer período de sesiones;

» c) Que invite a la Cámara de Comercio Internacional a que presente a la Comisión, en su tercer período de sesiones, un informe sobre su labor en la esfera de ciertos tipos de garantías bancarias, tales como las garantías de cumplimiento, las fianzas de oferta o fianzas de licitación y las garantías para el reembolso de los anticipos hechos a cuenta en relación con contratos internacionales de suministro y construcción. »

D. Coordinación de la labor de las organizaciones en materia de pagos internacionales

100. En su 28.^a sesión, celebrada el 4 de marzo de 1969, la Comisión pidió al Comité II que examinara la cuestión de la coordinación respecto de cada uno de los tres puntos del tema « Pagos internacionales », es decir, instrumentos negociables, créditos mercantiles bancarios y garantías y seguridades. La Comisión estimó que sus decisiones acerca de cada uno de estos puntos y los métodos de trabajo en ellas considerados conducirían a una coordinación satisfactoria de la labor de las organizaciones en materia de pagos internacionales y que, en la etapa actual de sus trabajos, no era necesario adoptar nuevas medidas respecto de la coordinación de estos temas.

CAPÍTULO IV

ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL

101. El tema del arbitraje comercial internacional fue examinado por la Comisión en sus 29.^a a 31.^a sesiones, celebradas el 5 y 6 de marzo de 1969, durante el debate general, y por el Comité I en el curso de tres sesiones, celebradas los días 19, 20 y 21 de marzo de 1969.

102. La Comisión tuvo ante sí un informe del Secretario General sobre el arbitraje comercial internacional (A/CN.9/21 y Corr.1), una bibliografía sobre la legislación relativa al arbitraje (A/CN.9/24/Add.1 y 2), así como una nota relativa a la Convención de las Naciones Unidas de

1958 sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras (A/CN.9/22 y Add.1), en que se trataba de la situación de las ratificaciones de dicha Convención y de las respuestas de ciertos Estados en cuanto a su intención de adherirse o no a la Convención.

103. Los representantes que hablaron sobre este tema felicitaron a la Secretaría por el informe presentado que, por su minuciosidad y por la manera de estudiar a fondo el problema, constituía un documento de trabajo muy útil.

104. La mayoría de los representantes consideró que la Comisión no debería emprender por el momento la redacción de una nueva convención sobre el arbitraje comercial internacional, dado que la elaboración de una convención internacional sobre el arbitraje comercial planteaba dificultades considerables y tendría que ser una obra de muy largo alcance, a juzgar por la lentitud de los trabajos que precedieron la aprobación de las convenciones existentes.

105. Por las mismas razones otros representantes señalaron que, pese a ciertas imperfecciones, no convenía modificar las convenciones existentes, en particular la Convención de las Naciones Unidas sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras, de 10 de junio de 1958, y la Convención europea sobre arbitraje comercial internacional, de 21 de abril de 1961, cuya utilidad se había demostrado.

106. Casi todos los representantes opinaron que, por el momento, convenía concentrar los esfuerzos en una labor de información y de estudio sobre la Convención de 1958 y tratar de obtener el mayor número de ratificaciones de dicha Convención o de adhesiones a ella.

107. La opinión general fue que la labor más eficaz que podría llevar a cabo la Comisión sería abordar los problemas de aplicación práctica y de interpretación de las convenciones existentes. En efecto, existían interpretaciones divergentes de esas convenciones y sería conveniente tender lo más posible a una interpretación uniforme. Se citaron en particular las dificultades que había planteado la interpretación del artículo 2 de la Convención de las Naciones Unidas de 1958. Algunos representantes consideraron que, para llegar a una interpretación uniforme de las convenciones, sería útil disponer de una recopilación de las sentencias arbitrales comerciales, o por lo menos de un resumen de dichas sentencias, cuando las partes no se opusieran a su publicación.

108. Por supuesto, esto no significaba que el arbitraje comercial internacional no planteara otros muchos problemas y algunos representantes se mostraron partidarios de crear un pequeño grupo de trabajo que se ocupara de esta cuestión y presentara propuestas concretas en el próximo período de sesiones.

109. Otros representantes sugirieron que se nombrara un relator especial encargado de realizar un estudio a fondo de los problemas más importantes relacionados con la aplicación e interpretación de las convenciones existentes, así como de otros problemas conexos.

110. Un representante, aun estando de acuerdo con la designación de un relator especial, se pronunció a favor del envío de un cuestionario a los gobiernos y las organizaciones interesadas a fin de obtener información sobre: a) los puntos enumerados en el capítulo II del informe del

Secretario General (A/CN.9/21 y Corr.1); b) las convenciones, acuerdos y reglamentos u otros instrumentos en los que fuera parte el destinatario; c) los textos de las leyes nacionales pertinentes, incluidas, llegado el caso, las leyes sobre aplicación de instrumentos internacionales; d) los instrumentos que, en particular, requiriesen ser precisados por textos de sentencias arbitrales o decisiones judiciales, junto con los textos de tales sentencias y decisiones; e) las medidas que la Comisión podría adoptar para unificar y armonizar el derecho del arbitraje comercial internacional. Dicho representante opinó que el relator especial podría preparar su informe sobre la base de las respuestas a ese cuestionario.

Decisión de la Comisión

111. En su 14.^a sesión, celebrada el 20 de marzo de 1969, el Comité I aprobó una recomendación para presentarla a la Comisión.

112. La Comisión, en sus 44.^a y 45.^a sesiones, celebradas el 26 de marzo de 1969, examinó la recomendación del Comité I y aprobó por unanimidad la siguiente decisión:

« La Comisión decide designar al Sr. Ion Nestor (Rumania) como Relator Especial sobre los problemas más importantes relacionados con la aplicación e interpretación de las convenciones existentes y otros problemas conexos. El Relator Especial contará con la cooperación de los miembros de la Comisión y de las diversas organizaciones intergubernamentales y organizaciones no gubernamentales internacionales interesadas, en lo que respecta a la documentación.

» La Comisión expresa la opinión de que el mayor número posible de Estados debería adherirse a la Convención de las Naciones Unidas de 1958 sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras. »

113. El Relator Especial declaró que el informe preliminar que se proponía presentar a la Comisión en su tercer período de sesiones trataría especialmente de la interpretación y aplicación de la Convención de las Naciones Unidas de 1958.

CAPÍTULO V

REGLAMENTACIÓN INTERNACIONAL DEL TRANSPORTE MARÍTIMO

114. La Comisión examinó esta cuestión en sus sesiones 33.^a, 34.^a, 40.^a, 41.^a y 46.^a, celebradas los días 12, 24 y 27 de marzo de 1969. Tuvo a la vista una nota del Secretario General (A/CN.9/23) en la que se hacía una reseña del examen de la cuestión en el primer período de sesiones de la Comisión y se señalaban las medidas tomadas por la UNCTAD en esta esfera, en especial la resolución 14 (II) de la Conferencia, de 25 de marzo de 1968, titulada « Reglamentación internacional del transporte marítimo », y la resolución 46 (VII) de la Junta de Comercio y Desarrollo, de 21 de septiembre de 1968. Además, en la nota se exponían las medidas adoptadas sobre este tema por la Asamblea General en su vigésimo tercer período de sesiones [resolución 2421 (XXIII), de 18 de diciembre de 1968, e informe de la Sexta Comisión, A/7408, párrafo 17]

y se mencionaba la creación de una dependencia conjunta sobre reglamentación internacional del transporte marítimo (secretaría de la UNCTAD/Oficina de Asuntos Jurídicos). En anexo figuraba una nota sobre la función de la Comisión en la reglamentación internacional del transporte marítimo así, como la resolución C.44 (XXI) aprobada el 29 de noviembre de 1968 por el Consejo de la Organización Consultiva Marítima Intergubernamental (OCMI).

115. Todos los representantes que hicieron uso de la palabra sobre este tema consideraron que la Comisión era competente para tratar de la cuestión de la reglamentación del transporte marítimo internacional.

116. Sin embargo, hubo desacuerdo en cuanto al momento en que la Comisión debía encargarse de esta cuestión, los métodos de trabajo y la función precisa de la Comisión en relación con las demás organizaciones u órganos interesados en el derecho marítimo. Algunos representantes mencionaron también la cuestión de los temas que debía abordar la Comisión.

117. En opinión de casi todos los representantes, la Comisión debía ocuparse con carácter de prioridad de este asunto, habida cuenta de las disposiciones de la resolución 14 (II) de la UNCTAD, de la resolución 46 (VII) de la Junta de Comercio y Desarrollo y de la recomendación contenida en la resolución 2421 (XXIII) de la Asamblea General en el sentido de que la Comisión considerara la inclusión de la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios de su programa de trabajo.

118. A juicio de la Comisión, la reglamentación internacional del transporte marítimo formaba parte integrante del derecho mercantil internacional para cuya unificación y armonización se había creado la Comisión, ya que difícilmente podía dejar de lado el examen de las leyes reguladoras de los contratos relativos a la entrega de las mercaderías a los compradores de los países extranjeros, lo cual no significaba que gozara de exclusividad para estudiar dicha reglamentación. Otros organismos internacionales, en especial el Comité Marítimo Internacional, habían ya hecho una contribución útil en esta esfera.

119. Algunos representantes opinaron que en la resolución 46 (VII) de la Junta se había encargado a la Comisión del Transporte Marítimo de la Conferencia que creara un grupo de trabajo con el mandato de examinar los aspectos mercantiles y económicos de la reglamentación internacional del transporte marítimo, pero no sus aspectos jurídicos. Muchos representantes señalaron que, si la Comisión no iniciaba la preparación de los proyectos de convenciones internacionales adecuados, cabía pensar que la UNCTAD, que había solicitado a la Comisión que se encargara de esta labor, tomara, según lo previsto en su resolución 14 (II), otras medidas para llevar a cabo dicha preparación. Con objeto de evitar cualquier conflicto con la UNCTAD, que no era competente para emprender la codificación y armonización del derecho mercantil internacional, la Comisión debía colaborar con el grupo de trabajo de la UNCTAD, conservando al mismo tiempo completa libertad de acción en lo relativo a los aspectos jurídicos de la reglamentación internacional del transporte marítimo.

120. Algunos representantes, aun reconociendo que la Comisión era competente para ocuparse de esta cuestión, estimaron que el problema más importante era el de la coordinación de sus actividades con las de la OCMI, las de la UNCTAD y las del Comité Marítimo Internacional. Convenía evitar toda duplicación de actividades que, necesariamente, llevaría al caos. En su opinión, la reglamentación internacional del transporte marítimo constituía un problema vasto y complejo, que requería conocimientos muy especializados, y para el que la Comisión no estaba preparada. Puesto que la UNCTAD había ya abordado la cuestión, convenía esperar a que su grupo de trabajo examinase los aspectos económicos y mercantiles de la reglamentación; el resultado de esos trabajos ayudaría a delimitar las esferas en que se requería una decisión de los órganos jurídicos.

121. Algunos representantes consideraron que la Comisión no debía esperar a la creación del grupo de trabajo de la UNCTAD para decidir empezar sus trabajos sobre esta cuestión. Por otra parte, si la Comisión podía realizar una labor de coordinación, su mandato, en la forma establecida por la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, le permitiría llevar a cabo una labor original y preparar los textos de las convenciones. Los representantes consideraron que entre los temas recomendados para su examen prioritario se deberían incluir la cuestión del flete y del contrato del fletamento, el contrato de expedición, el contrato de seguro marítimo y el conocimiento de embarque.

122. Algunos representantes propusieron encargar a la Secretaría que realizara un estudio con el fin de clasificar las cuestiones y distribuir las entre los organismos interesados, mantener y reforzar las relaciones con dichos organismos y ampliar el campo de operaciones de la dependencia conjunta. Este informe permitiría a la Comisión examinar con mayor precisión y mayor conocimiento las dificultades de las cuestiones que merecían prioridad.

123. Otros representantes recomendaron la creación de un pequeño comité permanente de enlace encargado de estudiar las sugerencias que formulara el grupo de trabajo sobre reglamentación internacional del transporte marítimo que debería constituir la Comisión del Transporte Marítimo de la UNCTAD en su próximo período de sesiones. Algunos representantes objetaron que un comité restringido, además de representar una duplicación del trabajo del comité de la UNCTAD, no permitiría una representación suficiente, y que sería difícil determinar su composición. Preferían confiar la función de enlace a la Secretaría, sin olvidar la función de la dependencia conjunta de la secretaría de la UNCTAD y de la Oficina de Asuntos Jurídicos de las Naciones Unidas.

124. En el curso del debate, la OCMI y el Comité Marítimo Internacional manifestaron que estaban dispuestos a colaborar con la Comisión en esta cuestión.

Decisión de la Comisión

125. Ghana y la India presentaron un proyecto de resolución (A/CN.9/L.17).

126. Bélgica e Italia presentaron otro proyecto de resolución (A/CN.9/L.18).

127. Posteriormente, la Argentina, Brasil, Chile, Ghana, la India, Irán, Kenia, México, la República Árabe Unida, la República Unida de Tanzania y Túnez presentaron una versión revisada (A/CN.9/L.17/Rev.1) del proyecto presentado anteriormente por Ghana y la India, en cuyo preámbulo se reproducía la mayor parte del preámbulo del proyecto de Bélgica e Italia.

128. Se celebraron consultas oficiosas entre diferentes grupos regionales, como resultado de las cuales se presentó, en la 46.ª sesión de la Comisión, celebrada el 27 de marzo de 1969, un proyecto de resolución patrocinado ahora por los once Estados originales, junto con Bélgica y España (A/CN.9/L.17/Rev.2). En consecuencia el proyecto de resolución de Bélgica e Italia no fue presentado formalmente.

129. Los coautores, durante el debate sobre el proyecto de resolución, subrayaron los esfuerzos realizados para llegar a una solución aceptable para todos y rindieron homenaje al espíritu de colaboración que había presidido las consultas oficiosas.

130. Algunos representantes, al mismo tiempo que declaraban que se adherían al proyecto de resolución conjunto, subrayaron que lo hacían por espíritu de transacción, pero formularon observaciones en cuanto a los aspectos financieros y técnicos de la creación del grupo de trabajo previsto en el proyecto.

131. Varios representantes opinaron que la creación de este grupo de trabajo podría facilitar en gran medida los debates sobre la cuestión en el tercer período de sesiones de la Comisión.

132. Un representante declaró que el mandato del grupo de trabajo debería ajustarse a los términos de la resolución 14 (II), de 25 de marzo de 1968, de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, y basarse en las recomendaciones de la Comisión del Transporte Marítimo de la UNCTAD.

133. En su 46.ª sesión, celebrada el 27 de marzo de 1969, la Comisión aprobó por unanimidad el proyecto de resolución (A/CN.9/L.17/Rev.2), cuyo texto es el siguiente:

«La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional,

» Recordando la resolución 2421 (XXIII) de la Asamblea General, en la que ésta recomendó a la Comisión que estudiara la inclusión de la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios de su programa de trabajo,

» Advirtiendo que, en la citada resolución, la Asamblea General tomó nota con satisfacción de que la Comisión se proponía ejecutar su trabajo en cooperación con órganos y organizaciones que se ocupan de la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional,

» Habiendo examinado la nota del Secretario General sobre el estudio de la inclusión de la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios del programa de trabajo (A/CN.9/23), nota en la que se exponen los trabajos realizados sobre esta materia desde el primer período de sesiones de la Comisión,

» *Consciente* de la importancia de la cuestión del transporte marítimo internacional y de la conveniencia de una estrecha colaboración con los órganos y organizaciones que ya ejercen sus actividades en esta esfera,

» *Felicitándose* de que tanto la Organización Consultiva Marítima Intergubernamental como el Comité Marítimo Internacional, a cuya actividad desea rendir homenaje, le hayan brindado su plena colaboración,

» *Teniendo presentes*, en particular, la resolución 14 (II), aprobada el 25 de marzo de 1968 por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo en su segundo período de sesiones, en la que la Conferencia encargaba a su Comisión del Transporte Marítimo que constituyese un Grupo de Trabajo sobre reglamentación internacional del transporte marítimo, y la resolución 46 (VII), aprobada a este respecto por la Junta de Comercio y Desarrollo el 21 de septiembre de 1968,

» *Confirmando* su deseo de que se establezca una estrecha cooperación entre la Comisión y la UNCTAD, según lo manifestó el Presidente de su primer período de sesiones, a quien expresa su reconocimiento, cuando por invitación de la Comisión expuso la opinión de ésta en el segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo,

» *Considerando* que es importante evitar la duplicación de actividades,

» *Tomando nota* de que la Comisión del Transporte Marítimo de la UNCTAD celebrará su próximo período de sesiones en Ginebra en abril de 1969,

» *Habiendo examinado* en su segundo período de sesiones el tema de la reglamentación internacional del transporte marítimo,

» 1. *Decide* incluir la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios de su programa de trabajo;

» 2. *Pide* al Secretario General que prepare un estudio a fondo de la cuestión en el que, entre otras cosas, se haga un análisis de los trabajos en materia de reglamentación internacional del transporte marítimo efectuados o planeados en los órganos de las Naciones Unidas, o en las organizaciones intergubernamentales o no gubernamentales, y que lo presente a la Comisión en su tercer período de sesiones;

» 3. *Decide* establecer un grupo de trabajo, integrado por los representantes de Chile, Ghana, India, Italia, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, República Árabe Unida y Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, que podrá ser convocado por el Secretario General, ya por su propia iniciativa o a petición del Presidente, el cual se reunirá algún tiempo antes del comienzo del tercer período de sesiones de la Comisión — y preferiblemente poco antes del mismo — para indicar los temas y el método de trabajo sobre la cuestión, tomando en consideración, si ya está disponible, el estudio preparado por el Secretario General y teniendo plenamente presentes las recomendaciones de la UNCTAD y de cualquiera de sus órganos, y que presentará su informe a la Comisión en su tercer período de sesiones;

» 4. *Invita* al Presidente de su segundo período de sesiones, y si éste no pudiera desplazarse, al miembro de la Comisión que él designe, a que asista al período de sesiones de la Comisión del Transporte Marítimo de la UNCTAD, que se celebrará en Ginebra en abril de 1969, y a que informe a dicha Comisión de los debates habidos en la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional durante su segundo período de sesiones y del deseo de la Comisión de fortalecer la estrecha colaboración y la coordinación efectiva que existen entre ella y la UNCTAD, y

» 5. *Pide* al Secretario General que, en el caso de que decida convocar al grupo de trabajo mencionado en el párrafo 3 *supra*, invite a los Estados miembros de la Comisión y a las organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales que actúan en esa esfera a que asistan a la reunión del grupo de trabajo, si así lo desean.»

CAPÍTULO VI

A. REGISTRO DE ORGANIZACIONES Y REGISTRO DE TEXTOS

134. La Comisión tomó nota con satisfacción de que la Asamblea General, en su resolución 2421 (XXIII), de 18 de diciembre de 1968, había autorizado al Secretario General a establecer un registro de organizaciones y un registro de textos. La Comisión tomó nota también de que, en lo referente al registro de textos, la Asamblea General ha pedido « a la Comisión que examine más a fondo en su segundo período de sesiones la naturaleza y el alcance precisos de tal registro a la luz del informe del Secretario General y de los debates celebrados sobre los registros en el vigésimo tercer período de sesiones de la Asamblea General » y que el registro se establezca « conforme a las nuevas directrices que señale la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en su segundo período de sesiones ». En consecuencia, la Comisión, en su 29.^a sesión, celebrada el 5 de marzo de 1968, en el transcurso del debate general, y el Comité II, en tres sesiones celebradas los días 14, 17 y 18 de marzo de 1969, volvieron a considerar con detalle la naturaleza y el alcance de los registros teniendo especialmente en cuenta las consecuencias financieras y las opiniones expresadas en el vigésimo tercer período de sesiones de la Asamblea General. La Comisión tuvo ante sí una nota del Secretario General sobre esta cuestión (A/CN.9/24), preparada para el segundo período de sesiones de la Comisión, así como un informe del Secretario General sobre las consecuencias financieras y administrativas del establecimiento de los registros, presentado a la Asamblea General en su vigésimo tercer período de sesiones (A/C.6/L.648).

135. La Comisión consideró los posibles medios de establecer los registros para que éstos cumplieran plenamente su objetivo del modo más económico. El representante del Secretario General proporcionó a la Comisión información detallada como ampliación de la exposición sobre consecuencias financieras contenida en el documento A/C.6/L.648.

Naturaleza de los registros

136. Hubo acuerdo general en que los registros deberían responder a la doble finalidad de ayudar a la Comisión en su propia labor y de proporcionar al mundo exterior (es decir, los gobiernos, las universidades, las organizaciones, los círculos comerciales) textos fácilmente accesibles de instrumentos jurídicos internacionales y otra documentación de interés en la materia. Varios representantes expresaron la opinión de que en la fase inicial sólo deberían figurar en el registro de textos los títulos de los instrumentos internacionales y sus fuentes y que en su tercer período de sesiones la Comisión debería adoptar una decisión respecto de la publicación de los textos completos de los instrumentos, teniendo presentes las posibles economías que pudieran realizarse al publicarlos completos. La mayoría de los representantes opinó que, al principio, para cumplir plenamente su finalidad, en el registro de textos deberían figurar los textos de los instrumentos internacionales y no simplemente su título y su fuente, y que deberían publicarse en español, francés, inglés y ruso.

Alcance de los registros

137. La mayoría de los representantes opinó que las materias a que deberían referirse los registros deberían coincidir en principio con los temas prioritarios que se habían incluido, o que se habían de incluir, en el programa de trabajo de la Comisión.

138. En cuanto al registro de organizaciones, se expresó la opinión de que dicho registro debería también contener información sobre la labor de la propia Comisión.

139. Por lo que hace al registro de textos, habida cuenta de que por razones financieras y prácticas no parecía posible publicar inmediatamente el registro en su integridad, la mayoría de los representantes opinó que los trabajos sobre el registro deberían efectuarse por etapas. Algunos representantes opinaron que, en la primera etapa, el registro debería abarcar la venta internacional de mercaderías (bienes muebles corporales) y los instrumentos negociables. Otros representantes, si bien manifestaron su acuerdo con esta manera de abordar el problema, sugirieron que también se diera prioridad a los créditos comerciales bancarios y a las garantías y seguridades, habida cuenta de la gran importancia de estos instrumentos en el comercio internacional. Otro representante sugirió que la Comisión sólo enunciara unas directrices generales relativas a la constitución de un registro de textos en etapas sucesivas y que se dejase al criterio del Secretario General considerar si, en la primera etapa, debería incluirse documentación relativa a las garantías y seguridades, además de la referente a la venta internacional de bienes y a los instrumentos negociables. Se indicó además que, en la primera etapa, se debería incluir asimismo una lista de los títulos y fuentes de los instrumentos internacionales relativos a las materias que ha de comprender el registro, así como la situación de dichos instrumentos.

Decisión de la Comisión

140. En su 12.^a sesión, celebrada el 20 de marzo de 1969, el Comité II aprobó recomendaciones para presentarlas a la Comisión.

141. En sus 38.^a y 39.^a sesiones, celebradas el 21 de marzo de 1969, la Comisión examinó la recomendación del Comité II y, en su 39.^a sesión, aprobó por unanimidad la siguiente decisión:

« 1. La Comisión confirma su punto de vista anterior, expresado en el capítulo V del informe sobre la labor realizada en su primer período de sesiones, es decir, que los registros deberían reproducir el texto íntegro de los instrumentos internacionales existentes y publicarse en español, francés, inglés y ruso. Considera que deberían adoptarse dos medidas concretas para reducir los gastos: a) cuando no haya traducción oficial de un instrumento internacional, se deberían utilizar, en la medida de lo posible, las traducciones oficiosas existentes, a fin de reducir al mínimo los gastos de traducción que constituyen un factor principal de los presupuestos de gastos; se debería alentar a los miembros de la Comisión a que faciliten al Secretario General dichas traducciones; y b) los registros deberían adoptar una forma que los hiciera adecuados para la venta comercial;

» 2. La Comisión decide agregar a las materias ya indicadas en el párrafo 5 del capítulo V del informe sobre su primer período de sesiones la cuestión de las garantías y seguridades y la de la reglamentación internacional del transporte marítimo;

» 3. La Comisión pide al Secretario General que incluya información sobre los trabajos de la Comisión en el registro de organizaciones;

» 4. La Comisión pide al Secretario General que inicie los trabajos sobre el registro de texto mediante la publicación, como primera etapa, de la documentación de interés sobre la venta internacional de bienes, los instrumentos negociables, los créditos comerciales bancarios y las garantías y seguridades. Considera que en el registro de textos que se establezca en la primera etapa deberían constar, además de los textos de instrumentos internacionales relativos a las materias mencionadas anteriormente, el título y las fuentes de los instrumentos en todas las esferas que ha de abarcar el registro, con objeto de aumentar inmediatamente la utilidad del registro de textos. Considera asimismo que la lista de instrumentos consignada en el anexo II del informe del Secretario General sobre las consecuencias financieras y administrativas del establecimiento de los registros (A/C.6/L.648), debería completarse del modo siguiente:

» a) En lo que concierne al derecho relativo a la venta de bienes (anexo II, I, 1), el registro debería asimismo reproducir el texto de las « Condiciones generales de la prestación de servicios técnicos en relación con la maquinaria, el equipo y otros artículos incluidos en las entregas de mercaderías de las organizaciones de comercio exterior de los países del CAEM » (Condiciones generales de servicios técnicos del CAEM, de 1962);

» b) En lo que concierne al derecho relativo a los instrumentos negociables (anexo II, I, 4), el registro debería reproducir asimismo el texto de las reglas uniformes formuladas en la Conferencia de La Haya de 1912.

» 5. La Comisión decide examinar en su tercer período de sesiones los progresos realizados en el establecimiento del registro y adoptar cualquier nueva medida que sea necesaria, habida cuenta de las consecuencias financieras del proyecto y las opiniones expresadas en la Asamblea General. »

B. BIBLIOGRAFÍA

142. La Comisión tomó nota con satisfacción de los progresos realizados por el Secretario General con miras a la compilación de una bibliografía de los libros, artículos y comentarios publicados sobre convenciones internacionales, modelos de leyes y leyes uniformes, así como costumbres y usos de carácter multilateral en las esferas abarcadas por el registro de organizaciones y el registro de textos. La Comisión estimó que esta bibliografía sería de gran utilidad para el trabajo de la Comisión y que también sería útil para el mundo exterior. Se expresó la opinión de que su valor aumentaría si incluyese documentos de un mayor número de países. A este respecto, la Comisión tomó nota de una declaración hecha por el representante del Secretario General en el sentido de que se estaba tratando de ampliar la bibliografía para que abarcara documentos de otros países. La Comisión no pudo examinar detalladamente las muestras de bibliografía relativas al derecho de arbitraje y se abstuvo, en consecuencia, de formular sugerencias concretas en cuanto al alcance y concepción de dichas muestras. La Comisión expresó su satisfacción por la ayuda prestada por la Parker School of Foreign and Comparative Law, de la Universidad de Columbia, y por el trabajo realizado por el Profesor P. Herzog de la Universidad de Syracuse (Nueva York) en la preparación de la bibliografía.

CAPÍTULO VII

COORDINACIÓN DE LA LABOR DE LAS ORGANIZACIONES EN LA ESFERA DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL; RELACIONES DE TRABAJO Y COLABORACIÓN CON OTROS ORGANISMOS

143. En su 32.^a sesión, celebrada el 11 de marzo de 1969, la Comisión decidió examinar conjuntamente la cuestión de la coordinación (tema 9) y la cuestión de las relaciones de trabajo y colaboración con otros organismos (tema 10), habida cuenta de la estrecha relación que existía entre ellas. Estas cuestiones fueron examinadas por la Comisión en el curso de su 32.^a sesión y por el Comité II durante dos sesiones, celebradas los días 20 y 21 de marzo de 1969. En los párrafos 146 a 153 *infra* figura un resumen de los debates.

Coordinación de la labor de las organizaciones en la esfera del derecho mercantil internacional

144. La Comisión tomó nota de que la Asamblea General, en el apartado e del párrafo 6 de su resolución 2421 (XXIII) relativa al informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, recomendaba que la Comisión « considere en su segundo período de sesiones los medios de fomentar la coordinación de la labor de las organizaciones que se ocupan de

la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional y de alentar la cooperación entre ellas ».

145. La Comisión tuvo a la vista el informe del Secretario General titulado « Coordinación de los trabajos de las organizaciones que se ocupan del derecho mercantil internacional » (A/CN.9/25), en el que se exponían los antecedentes de la cuestión de la coordinación en general, se daba un resumen de las opiniones expresadas por los Estados Miembros y se formulaban observaciones y sugerencias de carácter general sobre este tema. Además, en dicho informe se exponían varias cuestiones concretas que, en opinión del Secretario General, se planteaban en el contexto de la coordinación.

146. Muchos representantes reconocieron que la consecución de una mayor coordinación de las actividades de las organizaciones que se ocupan del derecho mercantil internacional era una importante función a la que la Comisión debería continuar dedicando plena atención. Al mismo tiempo, varios representantes expresaron la opinión de que la Comisión no debería ocuparse únicamente de la coordinación, por conveniente que ésta fuera, sino que debería emprender asimismo su propia labor de unificación, incluida la preparación efectiva de proyectos de convenciones, recabando la ayuda de las organizaciones interesadas, según fuera procedente.

147. Varios representantes opinaron que al examinar el problema de la coordinación la Comisión debería adoptar, sobre todo, un enfoque práctico y flexible; insistieron en que la actual práctica de invitar a las organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales a enviar observadores a los períodos de sesiones de la Comisión y a examinar con ellas la división del trabajo sobre las cuestiones prioritarias, debería continuar y desarrollarse todavía más en los años venideros. Esos representantes destacaron además que la existencia misma de la Comisión creaba una mayor conciencia entre las organizaciones de la necesidad de desarrollar el derecho mercantil internacional en forma coordinada. Un representante opinó que el registro de organizaciones ayudaría a otras organizaciones a coordinar entre sí sus trabajos. También se expresó la opinión de que la labor de coordinación no se debía considerar como el aspecto estático de los trabajos de la Comisión, sino más bien como un proceso dinámico que de por sí da forma al desarrollo del derecho mercantil internacional.

148. La Comisión examinó también las cuestiones planteadas en el informe del Secretario General sobre coordinación (A/CN.9/25, párr. 18). En cuanto a la recopilación de informaciones, con fines de coordinación, sobre las actividades de las organizaciones que se ocupan del derecho mercantil internacional, la mayoría de los representantes estimó que estas informaciones eran necesarias con fines de coordinación y deberían referirse solamente a los temas prioritarios incluidos en el programa de trabajo de la Comisión. Sin embargo, un representante opinó que tales informaciones debían guardar relación con todos los aspectos del derecho mercantil internacional. En cuanto a la cuestión de si deberían difundirse las informaciones obtenidas de esta forma, la mayoría de los representantes contestó afirmativamente y consideró que las informaciones deberían comunicarse

a la Comisión en forma de documentos de antecedentes, que serían preparados cada cierto tiempo por el Secretario General.

149. En el informe del Secretario General se planteaba asimismo la cuestión de saber si las informaciones presentadas en esta forma duplicarían las del registro de organizaciones y las actividades de éstas, puesto que ambas publicaciones incluirían datos sobre los mismos temas. La Comisión estimó que en el registro de organizaciones deberían enumerarse, de manera general, las tareas, los principales intereses y los futuros programas de trabajo, en tanto que las informaciones destinadas a la Comisión con fines de coordinación se referirían con mayor detalle a determinados temas concretos. En consecuencia, la Comisión estimó que no habría ningún peligro de duplicación de actividades.

150. La Comisión tomó nota de las cuestiones planteadas en el párrafo 19 del informe del Secretario General, relativas a los métodos y procedimientos apropiados para lograr la coordinación. La Comisión estimó que el enfoque y los métodos prácticos seguidos hasta entonces habían resultado satisfactorios y, por lo tanto, debían considerarse como una base apropiada para la ulterior elaboración de tales métodos y procedimientos. La Comisión estimó además que el Secretario General debería decidir, según su buen criterio, si procedía presentar a la Comisión, habida cuenta de la experiencia obtenida, nuevas recomendaciones sobre las medidas que podría adoptar la Comisión en materia de coordinación.

Relaciones de trabajo y colaboración con otros organismos

151. La Comisión examinó la cuestión de las relaciones de trabajo y colaboración con otros organismos a la luz de la nota del Secretario General (A/CN.9/26) en la que se proporcionaba a la Comisión datos sobre la colaboración establecida desde el final del primer período de sesiones con los órganos de las Naciones Unidas y otras organizaciones, sobre las disposiciones adoptadas para la asistencia de observadores de organizaciones internacionales al segundo período de sesiones y sobre las organizaciones incluidas en la lista de envío de documentos relativos a las actividades de la Comisión. La Comisión tuvo también a la vista la nota anterior del Secretario General relativa a esta cuestión, que había sido preparada para su primer período de sesiones y que en aquella ocasión no había podido ser examinada con detalle (A/CN.9/7).

152. Se reconoció de una manera general que las relaciones de trabajo y colaboración establecidas entre la Comisión y los órganos de las Naciones Unidas y otras organizaciones desde el comienzo de los trabajos de la Comisión habían resultado satisfactorias. Se advirtió especialmente que la colaboración en materias relativas a los temas prioritarios incluidos en el programa de la Comisión era un elemento indispensable para lograr la coordinación. Se señaló asimismo que la cooperación con organismos como la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado y el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) no habían sido en modo alguno entorpecidas por el hecho de que no se hubieran concertado con dichas organizaciones acuerdos especiales concretamente relacionados

con la Comisión y que no era probable que la falta de tales acuerdos perjudicara esta cooperación en lo futuro. Los procedimientos *ad hoc* habían funcionado bien hasta entonces y la cuestión de los acuerdos especiales con otras organizaciones sólo debía tomarse en consideración si resultara manifiesta la necesidad de tales acuerdos.

153. Los observadores de organizaciones representadas en el segundo período de sesiones manifestaron que estaban dispuestos a colaborar con la Comisión en la unificación del derecho mercantil internacional. A este respecto, el Observador de las Oficinas Internacionales Reunidas para la Protección de la Propiedad Intelectual declaró que, a los efectos de la coordinación, probablemente sería necesario identificar las necesidades concretas en esta esfera a las que se tendría que atender después mediante acuerdos apropiados, especialmente si la Comisión deseaba confiar en otras organizaciones para que proporcionaran servicios de consultores para sus propios trabajos. El Observador de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado declaró que la Conferencia estaba satisfecha con la práctica que venía siguiendo la Comisión, que permitía la participación de observadores designados por otras organizaciones en pie de igualdad con las delegaciones, pero sin derecho de voto; esto por sí solo facilitaba considerablemente la colaboración y coordinación.

Decisión de la Comisión

154. En su 12.^a sesión, celebrada el 20 de marzo de 1969, el Comité II aprobó una recomendación sobre la cuestión de la coordinación para presentarla a la Comisión.

155. La Comisión, en su 39.^a sesión, celebrada el 21 de marzo de 1969, examinó la recomendación presentada por el Comité II, y en su 48.^a sesión, celebrada el 31 de marzo de 1969, teniendo en cuenta las opiniones expresadas por los Comités I y II sobre la coordinación de la labor de las organizaciones en la esfera del derecho relativo a la venta internacional de bienes y del derecho relativo a los pagos internacionales, respectivamente, aprobó por unanimidad las siguientes decisiones:

« La Comisión opina que la práctica y el enfoque pragmáticos seguidos hasta ahora en materia de coordinación, colaboración y relaciones de trabajo han resultado satisfactorios y, por lo tanto, pueden considerarse como una base apropiada para la ulterior elaboración de estas cuestiones.

» Con especial relación a la cuestión de la coordinación, la Comisión opina que la cooperación y el intercambio de información entre organizaciones sobre sus trabajos respectivos facilitaría la coordinación. Con este fin, pide al Secretario General que mantenga debidamente informadas a las demás organizaciones acerca de la labor de la Comisión y establezca con esas organizaciones contactos a nivel de las secretarías. La Comisión pide también al Secretario General que reúna informaciones sobre las actividades de organizaciones que guarden relación con los temas prioritarios de su programa de trabajo y que comunique tales informaciones a la Comisión con motivo de sus períodos de sesiones anuales.

» En lo que atañe especialmente a la cuestión de la colaboración y las relaciones de trabajo con otras organizaciones, la Comisión opina que los métodos y disposiciones actuales han producido resultados satisfactorios y, por lo tanto, deben seguir aplicándose. A este respecto, la Comisión pide al Secretario General que tome disposiciones para la asistencia de observadores de organizaciones internacionales al tercer período de sesiones de la Comisión, análogas a las adoptadas respecto del segundo período de sesiones. Por lo que respecta a los acuerdos de trabajo con otras organizaciones, la Comisión opina que, en esta etapa, no son necesarios acuerdos de trabajo oficiales; a su juicio, la práctica que viene siguiendo la Comisión es suficientemente flexible para permitir el establecimiento y ulterior desarrollo de relaciones de trabajo y colaboración, y, si fueran necesarias, las disposiciones relativas a casos concretos pueden adoptarse mejor con arreglo a cada caso. »

CAPÍTULO VIII

FORMACIÓN Y ASISTENCIA EN MATERIA DE DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

156. La Comisión examinó la cuestión de la formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional en sus 36.^a a 38.^a sesiones, celebradas los días 18, 19 y 21 de marzo de 1969.

157. La Comisión recordó que en su primer período de sesiones había señalado la importancia especial de aumentar las oportunidades de preparación de especialistas en derecho mercantil internacional, sobre todo en muchos de los países en desarrollo. Al examinar nuevamente este tema en su segundo período de sesiones, la Comisión tuvo ante sí el informe del Secretario General (A/CN.9/27).

158. La Comisión tomó nota con satisfacción de que el Comité Consultivo del Programa de Asistencia de las Naciones Unidas para la enseñanza, el estudio, la difusión y una comprensión más amplia del derecho internacional había recomendado en su tercer período de sesiones, celebrado en octubre de 1968, que se diera al derecho mercantil internacional un lugar apropiado dentro de la estructura de las actividades desarrolladas en virtud del Programa. La Comisión tomó asimismo nota con satisfacción de que varios órganos de las Naciones Unidas y organizaciones internacionales habían emprendido actividades de formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional y que la mayoría de dichas organizaciones habían expresado su deseo de cooperar con la Comisión en sus respectivas esferas de competencia.

159. La Comisión examinó las interesantes observaciones y sugerencias del Secretario General, consignadas en el párrafo 36 de su informe, acerca de la posible adopción de otras medidas. La Comisión también tomó nota de las útiles sugerencias de varios de sus miembros, especialmente del representante de la República Unida de Tanzania, quien sometió una propuesta escrita a la consideración de la Comisión.

Decisiones de la Comisión

160. En la 38.^a sesión de la Comisión, celebrada el 21 de marzo de 1969, el representante de los Estados

Unidos presentó una propuesta en nombre de Brasil, Estados Unidos de América, Ghana y la República Unida de Tanzania. La Comisión examinó la propuesta en la misma sesión y aprobó por unanimidad la siguiente decisión:

« Con objeto de contribuir a resolver el problema de la preparación de expertos locales en derecho mercantil internacional, especialmente en los países en desarrollo, y de intensificar y coordinar los programas existentes, la Comisión pide al Secretario General que adopte las medidas siguientes:

» a) Recomendar a los órganos interesados que los seminarios y los cursos de formación regionales organizados en el ámbito del Programa de Asistencia para la enseñanza, el estudio, la difusión y una comprensión más amplia del derecho internacional sigan incluyendo materias referentes al derecho mercantil internacional;

» b) Recomendar que algunas de las becas concedidas en el ámbito del Programa de Asistencia mencionado en el apartado precedente sean otorgadas a candidatos que tengan especial interés en el derecho mercantil internacional;

» c) Hacer lo necesario para agregar los nombres de expertos en derecho mercantil internacional, con los datos pertinentes, para su inclusión en un suplemento al « Registro de expertos y especialistas en derecho internacional », según se indica en el inciso a) del apartado ii) del párrafo 36 del informe del Secretario General (A/CN.9/27);

» d) Completar la información de que se dispone sobre las actividades de organizaciones internacionales en la esfera de la formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional, según se indica en el apartado i) del párrafo 36 del informe del Secretario General;

» e) Celebrar consultas con el Comité Consultivo del Programa de Asistencia de las Naciones Unidas, citado en el apartado a) del presente párrafo, y con los órganos de las Naciones Unidas, los organismos especializados y otras organizaciones y organismos que actúan en el campo del derecho mercantil internacional, acerca de la posibilidad de establecer en el marco de sus programas en determinadas universidades u otras instituciones de países en desarrollo: i) Institutos o cátedras regionales para la formación en materia de derecho mercantil internacional, y ii) Seminarios o cursos para estudiantes, profesores, abogados y funcionarios del gobierno que actúen o se interesen en esta esfera;

» f) Informar a la Comisión, en su tercer período de sesiones, sobre los resultados de sus consultas y la medida en que ha sido posible lograr los objetivos antes citados, e indicar a la Comisión las nuevas medidas que convenga adoptar habida cuenta de esta experiencia. »

CAPÍTULO IX

ANUARIO DE LA COMISIÓN

161. De conformidad con el apartado f) del párrafo 6 de la parte dispositiva de la resolución 2421 (XXIII) de la Asamblea General, la Comisión, en su 35.^a sesión, celebrada el 17 de marzo de 1969, y el Comité II en el curso

de sus novena a 11.ª sesiones, celebradas del 17 al 19 de marzo de 1969, examinaron la cuestión del establecimiento de un Anuario de la Comisión. La Comisión tuvo ante sí una nota del Secretario General (A/CN.9/28) que llevaba anexo un esbozo preliminar del contenido de los anuarios de la Comisión para los años 1968 y 1969.

162. La Comisión estimó que era conveniente establecer un Anuario de la CNUDMI para dar mayor difusión a su contribución en la esfera del derecho mercantil internacional y hacerla más asequible fuera del ámbito de las Naciones Unidas.

163. Algunos representantes consideraron que sería prematuro publicar un Anuario de este tipo. Otros representantes consideraron que convendría evitar la situación que se planteó en el caso de la Comisión de Derecho Internacional, donde hubo dificultades y gastos adicionales como consecuencia de la demora en publicar el primer Anuario de la Comisión. También tuvo apoyo la idea de que, al menos en lo que respecta a los primeros períodos de sesiones de la Comisión, sería suficiente proyectar la publicación de un informe ampliado a la Asamblea General (tal vez con la palabra «Anuario» añadida al título) o quizá una enmienda a los planes relativos al registro de organizaciones para que incluyera la labor de la propia Comisión.

164. La Comisión examinó la cuestión de la relación entre el proyectado Anuario y los propuestos registros de organizaciones y de textos. La Comisión opinó que los dos proyectos eran independientes, aunque en cierto sentido se complementaban. Cada uno de ellos debería juzgarse según sus propios méritos. No obstante, la Comisión estimó que la publicación del Anuario no debía comprometer o demorar, por motivos financieros u otros, la publicación de los Registros.

165. En cuanto al contenido del Anuario, la Comisión tomó nota del esbozo preliminar que figura en el anexo del documento A/CN.9/28. Algunos representantes consideraron que era una duplicación inútil (especialmente por lo que respecta a los primeros períodos de sesiones de la Comisión) limitarse a reproducir *in extenso* toda la documentación de la Comisión, en particular las actas resumidas. Otros representantes consideraron que el Anuario debería concebirse como una compilación completa de los trabajos de la Comisión que indicara en detalle la contribución de la Comisión al desarrollo del derecho mercantil internacional y quedara como documento permanente de su labor.

Decisión de la Comisión

166. En su 11.ª sesión, celebrada el 19 de marzo de 1969, el Comité II aprobó una recomendación para presentarla a la Comisión.

167. La Comisión, en sus 38.ª y 39.ª sesiones, celebradas el 21 de marzo de 1969, examinó la recomendación del Comité II y, en su 39.ª sesión, aprobó por unanimidad la siguiente decisión:

« La Comisión pide al Secretario General que:

» a) Prepare un estudio en el que se propongan las diversas formas posibles del Anuario, teniendo en

cuenta los precedentes pertinentes (Comisión de Derecho Internacional, Corte Internacional de Justicia, UNIDROIT, etc.), junto con datos detallados sobre las consecuencias financieras de cada una de ellas, en particular una indicación general de los posibles ingresos que se espere obtener de la venta del Anuario;

» b) Complete el estudio antes del comienzo del vigésimo cuarto período de sesiones de la Asamblea General y proporcione ejemplares del mismo a la Asamblea General.

» En su tercer período de sesiones, la Comisión adoptará las decisiones y recomendaciones definitivas en cuanto a la fecha de publicación y al contenido del Anuario, teniendo en cuenta el estudio del Secretario General así como los debates y decisiones de la Asamblea General en su vigésimo cuarto período de sesiones. »

CAPÍTULO X

SUGERENCIAS RELATIVAS A LAS ACTIVIDADES FUTURAS DE LA COMISIÓN

168. Al examinar el tema del programa relativo al programa de trabajo hasta fines de 1972, la Comisión, en sus 42.ª y 43.ª sesiones, celebradas el 25 de marzo de 1969, tuvo ante sí una propuesta presentada por Francia (A/CN.9/L.7).

169. Al presentar la propuesta (A/CN.9/L.7), el representante de Francia declaró que debería idearse un método para modificar la situación prevaleciente en virtud de la cual las convenciones internacionales, cuya preparación a menudo requería muchos años, sólo eran ratificadas por un número reducido de Estados. En opinión del representante de Francia, sólo un cambio metodológico fundamental podría tener probabilidad de colmar la brecha entre el ritmo lento de la legislación internacional y las necesidades del mundo moderno, especialmente en el campo del comercio internacional.

170. El representante de Francia propuso por tanto que los Estados, por medio de una Convención General, convinieran en aceptar las normas establecidas por la Comisión o, bajo sus auspicios, por otras organizaciones, como cuerpo de derecho común. Las normas incorporadas al nuevo derecho común se aplicarían sólo a las transacciones internacionales y tendrían carácter obligatorio para los Estados a menos que éstos hubieran declinado expresamente su aceptación; en tal caso los Estados tendrían que indicar cuáles eran las normas que aplicarían a las materias abarcadas por el derecho común. De este modo, entrarían en vigor los instrumentos aprobados por la Comisión y recomendados por ella a la Asamblea General, sin necesidad de contar con la ratificación de los Estados, salvo en los casos en que un Estado hubiese notificado a la organización internacional competente su negativa de aplicar en todo o en parte las disposiciones de dichos instrumentos.

171. En realidad, si se adoptara el método propuesto daría por resultado la elaboración de códigos modelo para regir los diferentes aspectos del comercio internacional.

172. En opinión del representante de Francia, podría seguirse otro método coincidente con las líneas generales del que ya aplicaba la Organización Internacional del Trabajo, en virtud del cual los gobiernos tenían que presentar las convenciones para su ratificación conforme a sus propios procedimientos constitucionales, dentro de un plazo fijo.

173. La Comisión apreció unánimemente la importancia y trascendencia de la propuesta francesa. Sin embargo, se convino en general en que se necesitaría un estudio detenido de todos los aspectos de la propuesta antes de poder formar una opinión más concreta al respecto.

174. Varios representantes apoyaron la idea contenida en la propuesta francesa de que se debería estudiar la posibilidad de utilizar leyes modelo con miras a conseguir la unificación. Un representante recordó la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, por la que se encomendaba a la Comisión no sólo la labor de unificación sino también la de la armonización progresiva del derecho mercantil internacional. La forma de esa ley modelo se adaptaría mejor a la labor de armonización. Otro representante recordó que la Comisión de Derecho Internacional se había visto también obligada a elegir entre las normas modelo y las convenciones internacionales y había adoptado un método pragmático, consistente en determinar la utilidad de cada una de las técnicas según las materias que se discutieran.

175. Algunos representantes expresaron la opinión de que el nuevo método sugerido por la delegación francesa podría dar lugar a muchas dificultades y plantear problemas constitucionales. Según un representante, la idea de que las normas únicamente adquirieran fuerza obligatoria después de haber sido aprobada una convención representaba una contradicción *per se*, pues lo que se estaba debatiendo era precisamente el sistema de aprobación de convenciones. Otro representante consideró que la propuesta podría resultar contradictoria con lo dispuesto en el párrafo 2 del Artículo 7 de la Carta de las Naciones Unidas. Unos pocos representantes afirmaron que, habida cuenta del nutrido programa de trabajo de la Comisión, no sería aconsejable, por el momento, incluir más temas en el futuro programa de trabajo de la Comisión.

176. Muchos representantes sugirieron que la delegación francesa elaborara su propuesta en forma más detallada para presentarla a la Comisión en su tercer período de sesiones. El representante de Francia se mostró dispuesto a presentar un documento de trabajo sobre esta materia.

177. El representante de la Unión Soviética sugirió que en el futuro programa de trabajo de la Comisión se incluyera la eliminación de la discriminación en las leyes que atañen al comercio internacional. Hizo notar que muchos representantes habían considerado, en el primer período de sesiones de la Comisión, que debía incluirse esta cuestión en el futuro programa de trabajo de la Comisión. En su sentir, la Comisión no cumpliría su misión si se limitara a examinar los problemas de derecho privado del comercio internacional y no se ocupara de cuestiones de derecho internacional público que estaban estrechamente relacionadas con dichos problemas y cuya solución era

sumamente importante para la normalización del comercio internacional. A este respecto, propuso que, en su tercer período de sesiones, la Comisión empezara a preparar un proyecto de convención sobre la eliminación de la discriminación en las leyes que atañen al comercio internacional y realizara de ese modo la labor que había encomendado la Asamblea General (resolución 2205 (XXI)). Otro representante se opuso a la propuesta, alegando que conduciría a la Comisión a nuevas esferas que implicaban problemas económicos y políticos y no simplemente jurídicos.

CAPÍTULO XI

CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN RELATIVAS A LA LABOR FUTURA

A. Planificación de la labor futura

178. La Comisión examinó el tema del programa relativo al programa de trabajo hasta fines de 1972 en su 41.ª sesión, celebrada el 24 de marzo de 1969; tuvo ante sí las anotaciones del Secretario General a este tema (A/CN.9/L.13/Add.1, tema 13).

179. Al abrirse el debate sobre este tema, el representante del Secretario General sugirió que, dentro de lo posible, la Comisión examinara sus actividades previstas hasta fines de 1972 a fin de que la Secretaría de la Comisión pudiese preparar el proyecto de presupuesto, el presupuesto de planificación y el calendario de reuniones para ese período. Observó que los cálculos de la Secretaría se basarían necesariamente en el programa de trabajo previsto por la Comisión y no podrían tener en cuenta los temas que la Comisión pudiera incluir en su programa en los próximos períodos de sesiones.

180. Se recordó a este respecto que la Asamblea General, en su resolución 2205 (XXI) por la que estableció la Comisión, había considerado conveniente que el proceso de armonización y unificación del derecho mercantil internacional se coordinase, sistematizase y acelerase sustancialmente y que para estimular el progreso en este campo se obtuviese una participación más amplia, y se había declarado convencida de que las Naciones Unidas deberían « desempeñar un papel más activo en la reducción o eliminación de los obstáculos jurídicos con que tropieza la corriente del comercio internacional ». La Comisión convino en que, para cumplir el mandato que le había confiado la Asamblea General, convenía que los miembros de la Comisión también participasen en la forma más amplia posible en la labor preparatoria que habrían de efectuar entre los períodos de sesiones los subcomités, grupos de trabajo o relatores especiales que la Comisión decidiese crear o designar. También se consideró conveniente tomar disposiciones, cuando fuera necesario, para obtener los servicios de consultores u organizaciones especializadas en las cuestiones técnicas de que se ocupaba la Comisión. La Comisión convino en que tal sería su norma general de trabajo en los próximos años.

181. La Comisión también estuvo de acuerdo en que la Secretaría debía contar con el personal adecuado para poder hacer frente al mayor volumen de trabajo que se requeriría a fin de prestar servicios a la Comisión.

182. La Comisión consideró además que sólo podía establecer un programa detallado de trabajo para el año próximo, y convino en que la Secretaría debería preparar el proyecto de presupuesto y el presupuesto de planificación necesarios para los años subsiguientes a fin de que la Comisión pudiese llevar a cabo sus trabajos habida cuenta de las consideraciones expuestas en el párrafo 180 *supra*.

B. Establecimiento de grupos de trabajo

183. Durante su segundo período de sesiones la Comisión estableció los tres órganos auxiliares siguientes, que habrán de reunirse entre los períodos de sesiones:

- 1) Grupo de Trabajo sobre normas uniformes para la venta internacional de bienes y la ley aplicable al respecto (véase el párrafo 38 *supra*);
- 2) Grupo de Trabajo sobre los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes (véase el párrafo 46 *supra*); y
- 3) Grupo de Trabajo sobre la reglamentación internacional del transporte marítimo (véase el párrafo ... *supra*).

184. En su 45.ª sesión, celebrada el 26 de marzo de 1969, la Comisión decidió que el término « Grupo de Trabajo » se utilizara de momento para designar a todos los órganos que habrían de reunirse entre los períodos de sesiones y que fueran establecidos durante el segundo período de sesiones, en la inteligencia de que el uso de este término no impediría en modo alguno que el órgano contase con actas resumidas de sus debates así como con los otros servicios necesarios para sus trabajos. Esta decisión se adoptó después de recibir la opinión del Asesor Jurídico de las Naciones Unidas en el sentido de que es la decisión de un determinado órgano, y no su nombre, lo que determina si han de levantarse actas resumidas, y que por lo tanto podía darse plenas seguridades de que no se prejuzgaría la cuestión de las actas resumidas y otros servicios en caso de que el órgano auxiliar se denominase grupo de trabajo y no comité o subcomité.

C. Actas resumidas de los órganos auxiliares

185. Durante el segundo período de sesiones se solicitó que se levantasen actas resumidas de las deliberaciones de los dos Comités Plenarios del período de sesiones, establecidos por la Comisión en su 27.ª sesión celebrada el 4 de marzo de 1969, a fin de que en sus futuros trabajos la Comisión pudiese contar con una reseña del debate sobre cuestiones jurídicas y con los textos que examinaron los Comités. Como no se había previsto el establecimiento de comités plenarios ni la petición de que se redactasen actas resumidas, no fue posible en el tiempo de que se disponía preparar actas resumidas para dichos comités. Sin embargo, se tomaron disposiciones especiales con objeto de contar con una reseña lo más completa posible del debate sobre algunos temas efectuado en los comités. El representante del Secretario General informó a la Comisión de que estas disposiciones especiales se habían hecho sólo para el actual período de sesiones y no podrían

hacerse en el futuro para comités del período de sesiones, comités que funcionasen entre los períodos de sesiones o para grupos de trabajo.

186. En la 46.ª sesión, el 27 de marzo de 1969, se señaló a la atención de la Comisión el párrafo 11 de la resolución 2478 (XXIII) de la Asamblea General, del 21 de diciembre de 1968, en el cual la Asamblea pedía a todos los órganos que no fuesen los enumerados en el párrafo 35 del informe del Comité de Conferencias⁴ que, en respuesta a la resolución 2292 (XXII) de la Asamblea General, de 8 de diciembre de 1967, considerasen la posibilidad de prescindir de las actas resumidas de sus sesiones e informasen a sus órganos matrices según procediese, a fin de permitirles comunicar sus decisiones al Comité de Conferencias a tiempo para que éste presentase las conclusiones pertinentes a la Asamblea en su vigésimo cuarto período de sesiones.

187. Se tomó nota de que la Comisión se hallaba entre los órganos enumerados en el párrafo 35 del informe del Comité de Conferencias, para los que debían redactarse actas resumidas. Sin embargo, no se tomó ninguna decisión con respecto a sus órganos auxiliares. Habida cuenta de la declaración del Asesor Jurídico a que se hace referencia en el párrafo 184 *supra*, la Comisión decidió no prescindir de las actas resumidas de sus órganos auxiliares, sino encargar a éstos que decidiesen si las actas resumidas eran necesarias según las circunstancias de cada caso.

D. Fecha del tercer período de sesiones

188. La Comisión, en su 46.ª sesión plenaria de 27 de marzo de 1969, decidió celebrar su tercer período de sesiones en Nueva York, del 6 al 30 de abril de 1970 y que en caso de ser prorrogado, no debería continuar después del 2 de mayo de 1970.

CAPÍTULO XII

RESOLUCIONES Y OTRAS DECISIONES APROBADAS POR LA COMISIÓN EN SU SEGUNDO PERÍODO DE SESIONES

[Estas resoluciones y decisiones figuran ya en el texto del informe y por tanto no se reproducen aquí.]

ANEXO I

Resumen de los comentarios hechos en el segundo período de sesiones acerca de las Convenciones de La Haya de 1964 sobre la compra-venta internacional de mercaderías

[No se reproduce este anexo; véanse las actas resumidas del segundo período de sesiones de la Comisión (A/CN.9/SR.26-49).]

ANEXO II

Resumen de los comentarios hechos durante el segundo período de sesiones acerca de la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable a las compraventas internacionales de mercaderías

[No se reproduce este anexo; véanse las actas resumidas del segundo período de sesiones de la Comisión (A/CN.9/SR.26-49).]

⁴ Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo tercer período de sesiones, Anexos, tema 75 del programa, documento A/7361.

ANEXO III

Representantes de los países miembros de la Comisión ^a

ARGENTINA

Representante

Sr. Gervasio Ramón Carlos COLOMBRES, Profesor de la Facultad de Derecho de la Universidad de Buenos Aires.

Suplente

Sr. Luis REYNA CORVALÁN, Agregado de la Misión Permanente de la República Argentina ante las Naciones Unidas, Ginebra.

AUSTRALIA

Representante

Sr. Anthony MASON, Q. C., Procurador General del Commonwealth de Australia.

Suplentes

Sr. Kewin William RYAN Comisionado Superior de Comercio, Misión Permanente de Australia, Ginebra.

Sr. K. DE ROSSIGNOL, Comisionado de Comercio, Embajada de Australia, París.

Asesor

Sr. P. PATERSON, Tercer Secretario, Embajada de Australia, Viena.

BÉLGICA

Representante

Excmo. Sr. Ministro Albert LILAR, Profesor de la Facultad de Derecho y de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Bruselas

Suplentes

Sr. P. JENARD, Director de Administración del Ministerio de Relaciones Exteriores y de Comercio Exterior.

Sra. Suzanne OSCHINSKY, Primera Consejera, Ministerio de Justicia.

Asesores

Sr. LEONARD, Magistrado delegado del Ministerio de Justicia.

Sr. DEBRULLE, Secretario de Administración, Ministerio de Justicia.

BRASIL

Representante

Sr. Nehemias GUEIROS, Profesor de derecho civil de la Facultad de Derecho de Recife, Presidente de la Federación Interamericana de Abogados (Washington, D.C.).

COLOMBIA

CONGO (REPÚBLICA DEMOCRÁTICA DEL)

Suplente

Sr. Gérard Balanda.

CHECOSLOVAQUIA

Representante

Sr. Rudolf BYSTRICKY, Facultad de Derecho, Universidad Charles, Praga.

Suplente

Sr. Ludek KOPAC, Asesor Jurídico, Ministerio de Comercio Exterior, Praga.

Asesores

Sr. Zdenek KUCERA, Profesor adjunto, Universidad Charles, Praga.

Sr. Jiri PLETICHA, Segundo Secretario, Ministerio de Relaciones Exteriores.

CHILE

Representante

Sr. Eugenio Cornejo FULLER, Decano de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad Católica de Valparaíso.

Suplente

Sr. Carlos DE COSTA-NORA, Segundo Secretario de la Misión Permanente en Ginebra.

ESPAÑA

Representante

Sr. Joaquín GARRIGUES, Profesor de Derecho Mercantil, Universidad de Madrid.

Suplentes

Sr. Raimundo PÉREZ HERNÁNDEZ, Ministro Plenipotenciario, Ministerio de Asuntos Exteriores.

Sr. Santiago MARTÍNEZ CARO, Director del Consejo Jurídico Internacional, Ministerio de Asuntos Extranjeros.

Sr. Roberto BERMÚDEZ, Secretario de Embajada.

ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Representantes

Sr. Seymour J. RUBIN, Abogado, Profesor Adjunto de Derecho, Centro Jurídico de la Universidad de Georgetown (Washington, D.C.).

Sr. John HONNOLD, Profesor de Derecho, Universidad de Pennsylvania.

Suplente

Sr. Lawrence H. HOOVER Jr., Asesor Jurídico, Misión Permanente de los Estados Unidos de América ante las Naciones Unidas, Ginebra.

FRANCIA

Representante

Sr. René DAVID, Profesor de la Facultad de Derecho y Ciencias Económicas de París.

*Suplente**

Sr. Jacques BAUDOIN, Subdirector de Asuntos Civiles y de la Cancillería, Ministerio de Justicia.

Asesores

Sr. Jacques LEMONTEY, Magistrado de la Oficina de Derecho europeo e internacional, Ministerio de Justicia.

Sr. J. P. PLANTARD, Magistrado de la Oficina de Derecho europeo e internacional, Ministerio de Justicia.

^a Los países miembros de la Comisión son los siguientes: Argentina, Australia, Bélgica, Brasil, Colombia, Congo (República Democrática del), Checoslovaquia, Chile, España, Estados Unidos de América, Francia, Ghana, Hungría, India, Irán, Italia, Japón, Kenia, México, Nigeria, Noruega, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, República Árabe Unida, República Unida de Tanzania, Rumania, Siria, Tailandia, Túnez, Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

* Representante de Francia del 3 al 9 de marzo y del 17 al 23 de marzo, durante la ausencia del Sr. René David.

Sr. Philippe PETIT, Secretario de Asuntos Extranjeros, Servicio Jurídico, Ministerio de Relaciones Exteriores.

GHANA

Representante

Sr. Emmanuel KODJOE DADZIE, Embajador, Ministerio de Relaciones Exteriores.

Suplente

Sr. Uriel Valentine CAMPBELL, Procurador General, Ghana.

Asesores

Sr. W. W. K. VANDERPUYE, Director de la División Jurídica y Consular, Ministerio de Relaciones Exteriores.

Sr. A. K. DUAH, Primer Secretario, Misión Permanente de Ghana ante las Naciones Unidas, Ginebra.

HUNGRÍA

Representante

Sr. Lázsló RÉCZEI, Embajador, Profesor de Derecho, Departamento de Ciencias Económicas de la Universidad de Budapest.

Suplente

Sr. Ferenc KRESKAY, Decano de la Facultad de Comercio, Universidad de Ciencias Económicas de Budapest.

Asesores

Sr. Iván MEZNERICS, Jefe de la Sección Jurídica, Banco Nacional de Hungría, Budapest.,

Sr. Iván SZASZ, Jefe del Departamento Jurídico, Ministerio de Comercio Exterior, Budapest.

INDIA

Representante

Sr. Nagendra SINGH, Secretario de la Presidencia de la India.

Suplentes

Sr. N. KRISHNAN, Representante Permanente ante las Naciones Unidas, Ginebra.

Sr. JAGOTA, Director de la División Jurídica y de Tratados, Ministerio de Relaciones Exteriores.

IRÁN

Representante

Sr. Mansour SAGHRI, Profesor de Derecho Mercantil de la Facultad de Derecho de la Universidad de Teherán.

ITALIA

Representante

Sr. Giorgio BERNINI, Profesor titular de la Universidad de Padua, Director del Instituto de Estudios Anglo-americanos.

Asesores

Sr. Andrea G. MOCHI ONORY DI SALUZZO, Asuntos Contenciosos Diplomáticos, Ministerio de Asuntos Exteriores.

Sr. Piero ASLAN, Misión Permanente de Italia ante las Naciones Unidas, Ginebra.

JAPÓN

Representante

Sr. Shinichiro MICHIDA, Profesor de Derecho de la Universidad de Kioto.

KENIA

Representante

Sr. Raphael Joseph OMBERE, Subsecretario de Asuntos Jurídicos, Ministerio de Relaciones Exteriores.

MÉXICO

Representante

Sr. Jorge BARRERA GRAF, Profesor de Derecho de la Universidad de México.

NIGERIA

...

NORUEGA

Representante

Sr. Stein ROGNLIEN, Director General, Ministerio de Justicia, Oslo.

Suplente

Sr. Magne REED, Consejero de Embajada, Misión Permanente de Noruega ante las Naciones Unidas, Ginebra.

Asesor especial

Sr. Heikki Juhani IMMONEN, Consejero de Legislación, Ministerio de Justicia, Helsinki.

REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA E IRLANDA DEL NORTE

Representante

Sr. Anthony Gordon GUEST, Profesor de Derecho Inglés, Universidad de Londres.

Suplentes

Sr. Michael John WARE, Asesor Jurídico Superior, Ministerio de Comercio.

Sr. Philip James ALLOTT, Asesor Jurídico Adjunto, Oficina de Relaciones Exteriores y del Commonwealth, Londres.

Sr. Lawrence GRETTON, Asesor Jurídico, Ministerio de Comercio.

REPÚBLICA ARABE UNIDA

Representante

Sr. Mohsen CHAFIK, Profesor de Derecho Mercantil, Universidad de El Cairo.

Suplente

Sr. Esmat HAMMAM, Consejero, Ministerio de Relaciones Exteriores, El Cairo.

Asesor

Sr. Hassan S. ABDEL-AAL, Primer Secretario, Misión Permanente de la República Arabe Unida ante las Naciones Unidas, Ginebra.

REPÚBLICA UNIDA DE TANZANIA

Representante

Sr. Sosthenes Thomas MALITI, Abogado Superior del Estado, Departamento de Justicia.

Suplente

Sr. V. N. CARVALHO, Consejero Jurídico, Corporación de Desarrollo Nacional.

RUMANIA

Representante

Sr. Ion NESTOR, Jefe de la Sección de Derecho Internacional Privado, Instituto de Estudios Jurídicos, Academia de la República Socialista de Rumania.

Asesores

Sr. Ion BACALU, Asesor Jurídico, Ministerio de Comercio Exterior.
Sr. Gheorghe BACIU, Asesor Jurídico, Banco de Comercio Exterior.

Sr. Nicolae DINU, Segundo Secretario, Misión Permanente de Rumania ante las Naciones Unidas, Ginebra.

SIRIA

Representante

Sr. Mowaffak ALLAF, Representante Permanente de Siria ante las Naciones Unidas, Ginebra.

Suplentes

Srta. Siba NASSER, Agregada de la Misión Permanente de la República Árabe Siria ante las Naciones Unidas, Ginebra.

Sr. Loufti EL ATRACHE, Agregado de la Misión Permanente de la República Árabe Siria ante las Naciones Unidas, Ginebra.

TAILANDIA

...

TÚNEZ

Representante

Sr. Abdelmajid BEN MESSAOUA, Jefe del Servicio Jurídico, Secretaría de Estado para las Relaciones Exteriores, Túnez.

Suplente

Sr. Ali DRIDI, Agregado de la Misión Permanente de Túnez ante las Naciones Unidas.

UNIÓN DE REPÚBLICAS SOCIALISTAS SOVIÉTICAS

Representante

Sr. G. S. BURUCHEV, Jefe de la Sección de Leyes y Tratados de la URSS, Ministerio de Relaciones Exteriores.

Suplentes

Sr. Michail ROSENBERG, Profesor adjunto, Academia de Comercio Exterior de la Unión Soviética.

Sr. P. H. EVSEEV, Consejero del Departamento Jurídico y de Tratados, Ministerio de Relaciones Exteriores.

Sra. H. A. KAZAKOWA, Asesora Principal, Banco de Comercio Exterior.

Sr. Albert V. MELNIKOV, Primer Secretario, Misión Permanente de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas ante las Naciones Unidas, Ginebra.

ANEXO IV

Secretaría de la Comisión

Sr. Blaine Sloan, Representante del Secretario General, Director de la División de Asuntos Jurídicos Generales, Oficina de Asuntos Jurídicos.

Sr. Paolo Contini, Secretario de la Comisión, Jefe de la Subdirección de Derecho Mercantil Internacional.

Sr. Peter Katona, Secretario Auxiliar de la Comisión, Funcionario Superior de Asuntos Jurídicos.

Sr. P. Raton, Funcionario de Enlace de Asuntos Jurídicos, Ginebra.

Sr. Willem Vis, Secretario Adjunto de la Comisión, Funcionario Superior de Asuntos Jurídicos.

Sra. Jelena Vilus, Secretaria Adjunta de la Comisión, Funcionaria de Asuntos Jurídicos.

ANEXO V

Observadores

A. ORGANOS DE LAS NACIONES UNIDAS

Comisión Económica para Europa

Sr. Henri Cornil, División de Investigaciones Económicas Generales.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

Sr. W. W. Malinowski, Director de la División del Comercio Invisible.

Sr. Karel V. Svec, Director Adjunto de la División de Política Comercial.

Sr. Samuel Okumribido, Funcionario Superior de Asuntos Jurídicos.

Instituto de Formación Profesional e Investigaciones de las Naciones Unidas

Sr. Ahmed Boumendjel, Funcionario encargado del UNITAR en Ginebra.

B. ORGANISMOS ESPECIALIZADOS

Fondo Monetario Internacional

Sr. Robert Effros, Consejero de Legislación del Departamento Jurídico.

Organización Consultiva Marítima Intergubernamental

Sr. Thomas A. Mensah, Jefe de la División Jurídica.

Vizconde Dunrossil, Funcionario de Relaciones Exteriores.

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.

Sr. Lamartine Yates, Representante regional, Europa.

C. ORGANIZACIONES INTERGUBERNAMENTALES

Comisión de las Comunidades Europeas

Sr. Hauschild, Jefe de División, Director General del Mercado Interior y del Acercamiento entre las Legislaciones.

Sr. Thierry Cathala, Administrador Principal, Dirección General del Mercado Interior y del Acercamiento entre las Legislaciones.

Comité Jurídico Interamericano

Sr. José Joaquín Caicedo Castilla, Presidente Interino.

Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado

Sr. M. H. Hoogstraten, Secretario General.

Consejo de Asistencia Económica Mutua

Sr. Mijail Koudriashev, Jefe de la Oficina de Asuntos Jurídicos.

Sr. Peter Graba, Experto del Departamento de Comercio Exterior.

Consejo de Europa

Sr. R. Muller, Jefe del Servicio, Dirección de Asuntos Jurídicos.

Consejo de las Comunidades Europeas

Sr. Daniel Vignes, Asesor del Servicio Jurídico.

Sr. Antonio Sachettini, Asesor del Servicio Jurídico.

Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado

Sr. Mario Matteucci, Secretario General.

Prof. Otto Riese, Presidente, Comisión de Ventas Internacionales.

Oficinas Internacionales Reunidas para la Protección de la Propiedad Intelectual.

Sr. Roger Harben, Ayudante, Servicios de Relaciones Exteriores.

Sr. Ibrahim Thiam, Ayudante, Servicio de Relaciones Exteriores.

Organización de los Estados Americanos

Sr. Raúl C. Migone, Representante Europeo.

Sr. Georges D. Landau, Representante del Secretario General.

D. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES NO GUBERNAMENTALES

Asociación de Derecho Internacional

Sr. Michael Brandon, Representante ante las Naciones Unidas.

Asociación Internacional de Abogados

Sr. Michael Brandon, Representante ante las Naciones Unidas.

Cámara de Comercio Internacional

Sr. Bernard S. Wheble, Presidente, Comisión de Técnicas y Prácticas Bancarias.

Sr. Lars A. E. Hjernér, Relator, Comisión de Prácticas Comerciales Internacionales.

Cámara Naviera Internacional

Sr. S. A. Cotton, Secretario del Comité Marítimo.

ANEXO VI

Resolución 2205 (XXI) aprobada por la Asamblea General el 17 de diciembre de 1966

[No se reproduce este anexo; véase la primera parte, sección II, E, *supra*.]

ANEXO VII

Lista de documentos del segundo período de sesiones

[No se reproduce este anexo; véase la lista de documentos de la CNUDMI al final de este volumen.]

B. Observaciones y decisiones acerca del informe de la Comisión**1. Pasajes del informe de la Junta de Comercio y Desarrollo, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 24 de septiembre de 1968-23 de septiembre de 1969 ***DESARROLLO PROGRESIVO DEL DERECHO
MERCANTIL INTERNACIONAL(Tema 16 del programa)¹

186. El documento que tuvo a la vista la Junta en relación con este tema fue el informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Desarrollo Mercantil Internacional (CNUDMI) sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones.² Como se explica en una nota de la secretaria de la UNCTAD (TD/B/268) se presentó este informe a la Junta de conformidad con el párrafo 10 de la sección II de la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, de 17 de diciembre de 1966.

187. A este respecto se hizo especial referencia al deseo manifestado por la CNUDMI, en su resolución sobre la reglamentación internacional del transporte marítimo, de

que se reforzase la cooperación con la UNCTAD en esta esfera, y algunas delegaciones manifestaron su satisfacción por la creación de una dependencia común de la UNCTAD y la Oficina de Asuntos Jurídicos sobre reglamentación del transporte marítimo. El representante de un país en desarrollo expresó la esperanza de que pronto se empezara a elaborar la reglamentación internacional del transporte marítimo.

Decisiones de la Junta

188. En su 217.^a sesión, celebrada el 12 de septiembre de 1969, la Junta acordó tomar nota con satisfacción del informe de la CNUDMI sobre su segundo período de sesiones y de su decisión de incluir la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios de su programa de trabajo. Se recomendó que se estableciese una cooperación continua y estrecha entre la UNCTAD y la CNUDMI en materia de reglamentación internacional del transporte marítimo.

¹ Este tema fue examinado por un comité del período de sesiones.² *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo cuarto período de sesiones. Suplemento N.º 18 (A/7618)*.**2. Informe de la Sexta Comisión ****

ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>
I. INTRODUCCIÓN	1-5
II. PROPUESTAS	6-7
III. DEBATE	8-33
A. La función de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, en general	9
B. Métodos de trabajo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional	10-12
C. Programa de trabajo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional	13-15
D. Venta internacional de bienes	16-19
E. Pagos internacionales	20-21

* *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo cuarto período de sesiones, Suplemento N.º 16 (A/7616), tercera parte, capítulo III, F.*** *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo cuarto período de sesiones, Anexos, tema 90 del programa, documento A/7747.*

ÍNDICE (continuación)

	Párrafos
F. Arbitraje comercial internacional	22-23
G. Reglamentación internacional del transporte marítimo	24-27
H. Registro de organizaciones y registro de textos	28-29
I. Establecimiento de un anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional	30-31
J. Formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional	32-33
IV. VOTACIÓN	34-36
	Página
RECOMENDACIÓN DE LA SEXTA COMISIÓN	133

I. INTRODUCCIÓN

1. En su 1758.^a sesión plenaria, celebrada el 20 de septiembre de 1969, la Asamblea General incluyó como tema 90 del programa de su vigésimo cuarto período de sesiones el tema titulado « Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones », y lo asignó a la Sexta Comisión.

2. La Sexta Comisión examinó este tema en sus sesiones 1111.^a a 1118.^a, celebradas del 1.^o al 7 de octubre de 1969, y en su sesiones 1120.^a y 1121.^a, celebradas el 9 y el 10 de octubre de 1969.

3. En la 1111.^a sesión celebrada el 1.^o de octubre de 1969, el Sr László Réczei (Hungría), Presidente de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) en su segundo período de sesiones presentó el informe de dicha Comisión sobre la labor realizada en ese período de sesiones (A/7618)¹.

4. En la 1121.^a sesión, celebrada el 10 de octubre de 1969, el Relator de la Sexta Comisión suscitó la cuestión de si la Comisión deseaba incluir en su informe a la Asamblea General un resumen de las opiniones manifestadas durante el debate sobre el tema 90 del programa. Después de mencionar el párrafo f) del anexo de la resolución 2292 (XXII) de la Asamblea General, de 8 de diciembre de 1967, el Relator informó a la Comisión sobre las consecuencias financieras de la cuestión. En la misma sesión, la Comisión decidió que, en vista de la naturaleza del asunto, el informe sobre el tema 90 del programa debía incluir un resumen de las tendencias más representativas y no de los puntos de vista de cada delegación en particular.

5. El informe de la CNUDMI sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones, presentado a la Sexta Comisión, se divide en los 12 capítulos siguientes:

- I. Organización del período de sesiones;
- II. Venta internacional de bienes;
- III. Pagos internacionales;
- IV. Arbitraje comercial internacional;
- V. Reglamentación internacional del transporte marítimo;

¹ El informe se presentó en cumplimiento de la decisión tomada por la Sexta Comisión en su 1096.^a sesión, celebrada el 13 de diciembre de 1968. Véase *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo tercer período de sesiones, Anexos*, tema 88 del programa, documento A/7408, párr. 3.

VI. A. Registro de organizaciones y registro de textos;

B. Bibliografía;

VII. Coordinación de la labor de las organizaciones en la esfera del derecho mercantil internacional; relaciones de trabajo y colaboración con otros organismos;

VIII. Formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional;

IX. Anuario de la Comisión;

X. Sugerencias relativas a las actividades futuras de la Comisión;

XI. Cuestiones de organización relativas a la labor futura;

XII. Resoluciones y otras decisiones aprobadas por la Comisión en su segundo período de sesiones.

II. PROPUESTAS

6. En la 1120.^a sesión, celebrada el 9 de octubre de 1969, el representante de la India presentó un proyecto de resolución del que eran autores Australia, Brasil, Camerún, Congo (República Democrática del), España, Ghana, India, Japón, Kenia, Nigeria, Nueva Zelanda, República Unida de Tanzania y Rumania (A/C.6/L.748 y Add.1 y 2), concebido en los siguientes términos:

« La Asamblea General,

» *Habiendo examinado* el informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones (A/7618),

» *Recordando* su resolución 2205 (XXI) de 17 de diciembre de 1966, por la cual estableció la Comisión y definió su objetivo y su mandato, y la resolución 2421 (XXIII), relativa al informe de la Comisión sobre la labor realizada en su primer período de sesiones,

» *Tomando nota* de los comentarios formulados por la Junta de Comercio y Desarrollo en su noveno período de sesiones, en los que ésta expresaba su satisfacción por el informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (véase A/C.6/L.744),

» *Teniendo en cuenta* el informe del Secretario General sobre la preparación de un anuario de la

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional y las consecuencias financieras de otras propuestas posibles para ese anuario,²

» 1. *Toma nota con beneplácito* del informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones;

» 2. *Apoya* la inclusión por la Comisión, sobre la base indicada en su informe, de una legislación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios de su programa de trabajo;

» 3. *Toma nota con beneplácito* de los progresos logrados en la aplicación del programa de trabajo de la Comisión, en particular el establecimiento de grupos de trabajo sobre las reglas uniformes que rigen la venta internacional y bienes y las leyes aplicables a dichas ventas, sobre los plazos y la prescripción en materia de ventas internacionales de bienes, y sobre la reglamentación internacional del transporte marítimo;

» 4. *Toma nota* de la opinión expresada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en su informe en el sentido de que, para ejecutar el mandato confiado a la Comisión por la Asamblea General, es conveniente que los miembros de la Comisión participen en la mayor medida posible en los trabajos preparatorios que habrán de realizar los grupos de trabajo o los relatores especiales;

» 5. *Apoya* el deseo de la Comisión de obtener, cuando sea necesario, los servicios de consultores o de organizaciones que cuenten con expertos especiales en cuestiones técnicas de que se ocupe la Comisión;

» 6. *Destaca* la necesidad de cooperar plenamente con la Comisión en el cumplimiento de su labor con el fin de promover la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional;

» 7. *Aprueba en principio* la preparación de un Anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional que difundiría más ampliamente la labor de la Comisión y la haría más accesible, y pide a la Comisión que examine en su tercer período de sesiones la fecha de publicación y el contenido del anuario, a la luz del informe del Secretario General³ y de los debates del vigésimo cuarto período de sesiones de la Asamblea General;

» 8. *Autoriza* al Secretario General a que prepare el anuario mencionado en el párrafo 7 *supra*, de conformidad con las decisiones y recomendaciones que adopte la Comisión en su tercer período de sesiones;

» 9. *Hace suyas* las decisiones y recomendaciones de la Comisión relativas a los registros de organizaciones y textos, y pide al Secretario General que continúe la labor de preparación y publicación de los registros de conformidad con estas decisiones y recomendaciones;

» 10. *Recomienda* que la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional:

» a) Continúe su labor sobre los temas a los que decidió dar prioridad, es decir, la venta internacional de mercancías, los pagos internacionales, el arbitraje mercantil internacional, y la reglamentación internacional sobre transporte marítimo;

» b) Continúe prestando atención a los medios de fomentar eficazmente la formación y la asistencia en la esfera del derecho mercantil internacional;

» c) Revise constantemente su programa de trabajo, teniendo presente la importante contribución que la armonización progresiva y la unificación del derecho mercantil internacional pueden hacer a la cooperación económica entre todos los pueblos y, mediante ella, a su bienestar;

» 11. *Recomienda además* que la Comisión continúe colaborando plenamente con las organizaciones internacionales que trabajan en la esfera del derecho mercantil internacional;

» 12. *Pide* al Secretario General que envíe a la Comisión las actas de los debates que sobre el informe de la Comisión se celebren en el vigésimo cuarto período de sesiones de la Asamblea General. »

7. En la misma sesión, el representante de Afganistán presentó una enmienda oral al proyecto de resolución y después aceptó una modificación de dicha enmienda propuesta por el representante de los Países Bajos. La referida enmienda en su forma modificada decía lo siguiente:

« Añádase al párrafo 10 de la resolución el siguiente nuevo inciso:

» d) Al mismo tiempo que propicia la armonización y unificación del derecho mercantil internacional, preste especial atención a los intereses de los países en desarrollo y de los países sin litoral. »

III. DEBATE

8. En las diez secciones siguientes se resumen las principales orientaciones del debate de la Sexta Comisión sobre el tema 90 del programa. Las tres primeras secciones se ocupan de las observaciones formuladas sobre la función de la CNUDMI en general, sus métodos de trabajo y su programa de trabajo. Las siete secciones restantes contienen un resumen de las observaciones relacionadas más particularmente con el informe de la CNUDMI sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones. Dichas secciones figuran respectivamente bajo los siguientes epígrafes: venta internacional de bienes, pagos internacionales, arbitraje comercial internacional, reglamentación internacional del transporte marítimo, registro de organizaciones y registro de textos, establecimiento de un anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, y formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional.

A. La función de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, en general

9. La mayoría de los representantes expresaron su satisfacción por la labor de la CNUDMI en su segundo

² A/CN.9/32.

³ *Ibid.*

período de sesiones y felicitaron a esa Comisión por la forma práctica y directa en que había planteado su labor sustantiva. Varios representantes llamaron la atención sobre la esfera de competencia conferida a la CNUDMI por la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General y expresaron la opinión de que no debían imponerse limitaciones a la labor de la CNUDMI que fueran incompatibles con su mandato. Estos representantes observaron que la CNUDMI, como órgano representativo de la comunidad internacional, debía tomar medidas positivas para reducir las discrepancias entre las necesidades actuales del comercio internacional y las instituciones jurídicas, a menudo anticuadas, que pretenden regularlo; por consiguiente la labor de la CNUDMI debe ir más allá de la simple tarea de proporcionar información sobre la legislación existente de carácter internacional o de coordinar simplemente la labor de otras organizaciones en materia de derecho mercantil internacional. Representantes de países en desarrollo expresaron la esperanza de que la CNUDMI sea el instrumento que permita establecer condiciones equitativas para el comercio internacional, eliminando de los instrumentos internacionales existentes las disposiciones que no reconocen de manera justa y equitativa los intereses de dichos países. En consecuencia, la CNUDMI no debe limitarse a compilar las normas y prácticas del comercio internacional, criterio que entrañaría necesariamente el mantenimiento de un *statu quo* insatisfactorio. Otros representantes expresaron la opinión de que el cometido primordial de la CNUDMI era, más que iniciar la preparación de nuevos instrumentos jurídicos, la de coordinar las actividades de otras organizaciones, examinar los instrumentos existentes cuando fuese necesario y difundir información. Esos representantes insistieron en la necesidad de esa coordinación y en la contribución excepcional que podría aportar la CNUDMI obteniendo conocimientos especializados de los organismos existentes y estableciendo los medios de asegurar una aceptación más amplia de las adecuadas convenciones.

B. Métodos de trabajo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

10. Varios representantes subrayaron la importancia de una labor preparatoria cuidadosa de manera que los resultados pudieran ser aceptados en general y aplicados satisfactoriamente, y que esto era preferible a obtener simplemente resultados rápidos. Muchos representantes opinaron que el establecimiento de grupos de trabajo entre períodos de sesiones de la CNUDMI había sido una decisión oportuna y acertada. Eran considerables las dificultades que entrañaba la unificación y armonización del derecho mercantil internacional; por consiguiente, resultaba indispensable realizar un esfuerzo sostenido que permitiera a la CNUDMI adelantar el trabajo entre sus períodos de sesiones anuales. Por otra parte, se señaló el peligro de la posible proliferación y permanencia de los grupos de trabajo entre períodos de sesiones y se expresó el temor de que sus gastos fueran mayores que los beneficios que pudiera reportar su labor.

11. Algunos representantes sugirieron que la CNUDMI debía procurar una participación y colaboración más

amplia en su labor de la que podían proporcionar los Estados que eran miembros de dicha Comisión; que, siempre que fuera necesario, la CNUDMI debía obtener los servicios de asesores para ayudarla en sus trabajos preparatorios; y que la CNUDMI debía ampliar su cooperación con las organizaciones que se ocupaban del derecho mercantil internacional, incluyendo en esa cooperación los círculos económicos y mercantiles dedicados al derecho mercantil interesados en la labor de la CNUDMI, de manera que los estudios y los trabajos realizados reflejaran las necesidades que experimentaba actualmente el comercio internacional.

12. Varios representantes observaron que el éxito de la labor de la CNUDMI dependía de la selección que los Estados Miembros hicieran de especialistas expertos para los períodos de sesiones de la CNUDMI y para las reuniones de sus grupos de trabajo. Sin embargo, se estimó que sería difícil satisfacer esta necesidad si se dejaba que los períodos de sesiones y las reuniones se prolongaran excesivamente.

C. Programa de trabajo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

13. La mayoría de los representantes que expusieron su opinión sobre el programa de trabajo de la CNUDMI señalaron que éste entrañaba un enorme volumen de trabajo para dicha Comisión y su secretaría y que, por tanto, no debiera ampliarse más por el momento. También se expresó la opinión de que, en vista de ese volumen de trabajo, la Subdirección de Derecho Mercantil Internacional debería funcionar como operación unificada en estrecha relación con el resto de la Oficina de Asuntos Jurídicos.

14. Algunos representantes declararon que la CNUDMI no debería limitarse a armonizar y unificar las normas de derecho privado en el ámbito internacional, sino que además debiera ocuparse de eliminar las normas discriminatorias que perjudican al comercio internacional. Otros representantes opinaron que las cuestiones de derecho internacional público y las cuestiones relativas a la política comercial podían tratarse mejor en órganos distintos de la CNUDMI, y que por consiguiente ésta debería limitar su atención a las normas que regulan las relaciones comerciales de derecho privado y evitar el examen de cuestiones políticas.

15. Un representante sugirió que, de conformidad con el inciso *d*), del párrafo 8 de la sección II de la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, la CNUDMI estudiase por qué medios prácticos se podía asegurar la interpretación y aplicación uniformes de los instrumentos internacionales, particularmente en el campo del transporte marítimo internacional.

D. Venta internacional de bienes

16. Se expresaron diversas opiniones acerca de la unificación de las normas sustantivas que regulan la venta internacional de bienes.

17. Algunos representantes estimaron que las Convenciones de La Haya de 1964 relativas a una ley uniforme

sobre la venta internacional de mercaderías y a una ley uniforme sobre formación de contratos de venta internacional de mercaderías, que eran el resultado de más de 30 años de trabajo, deberían constituir la base de los futuros trabajos de la CNUDMI en este campo; que no sería posible formarse una opinión razonada de la efectividad de esas Convenciones hasta que hubieran sido puestas a prueba por un número suficientemente grande de Estados, y que, por tanto, no deberían proponerse cambios que pudieran dificultar su ratificación. Se señaló además que las Convenciones eran instrumentos jurídicos prácticos y modernos y representaban la práctica establecida de los comerciantes de los dos sistemas de *common law* y *civil law*, modificada en la medida necesaria para conseguir un sistema único, armonioso y unificado. Conforme a este criterio, repudiar las Convenciones equivaldría a repudiar el derecho establecido de ambos sistemas relativo a las transacciones comerciales no sólo internacionales, sino también internas. Esos representantes destacaron asimismo que las Convenciones de La Haya no se redactaron para favorecer los intereses de los países en desarrollo o de los desarrollados, sino para establecer un equilibrio adecuado entre vendedores y compradores.

18. Otros representantes pusieron en duda la necesidad de que la CNUDMI basara su trabajo en las normas de las Convenciones de La Haya de 1964. Esos representantes señalaron que las Convenciones fueron aprobadas por una conferencia diplomática a la que sólo asistieron 28 Estados y que éstos no eran representativos de la composición actual de las Naciones Unidas. También se pusieron de relieve las contradicciones entre las normas sobre elección de leyes de la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable a las ventas internacionales de bienes muebles corporales y las disposiciones que regulan la aplicabilidad de las Convenciones de La Haya de 1964. Se indicó que ni estas últimas ni la Convención de La Haya de 1955 podían formar la base de un derecho unificado y que, por consiguiente, sería aconsejable formular un nuevo instrumento que tuviera plenamente en cuenta los intereses de los diferentes sistemas jurídicos, sociales y económicos, inclusive los de los países desarrollados y en desarrollo.

19. Sin embargo, la mayoría de los representantes que hablaron sobre esta cuestión estuvieron de acuerdo en que la CNUDMI había actuado acertadamente al establecer un grupo de trabajo para que estudiara minuciosamente por qué medios y procedimientos se podía promover mejor la unificación de las normas que regulan la venta internacional de mercaderías, y en que era conveniente y deseable que la CNUDMI examinara las Convenciones de La Haya de 1955 y 1964 a fin de determinar que modificaciones habría que efectuar para que fueran aceptables para mayor número de países. Se observó que debería estudiarse la posibilidad de refundir las dos convenciones en un texto único, que se podría redactar en un lenguaje más sencillo, comprensible tanto para los comerciantes como para los abogados.

E. Pagos internacionales

20. Muchos representantes acogieron con agrado la decisión de la CNUDMI de investigar la posibilidad de

preparar normas aplicables a una nueva forma de instrumentos negociables con vistas a su uso facultativo en las transacciones internacionales. Esos representantes felicitaron a la CNUDMI por el procedimiento que estaba siguiendo, consistente en determinar las dificultades jurídicas y prácticas que existen en el uso internacional de instrumentos negociables mediante un cuestionario detallado dirigido a los gobiernos y a las instituciones bancarias y comerciales competentes. A este respecto, se expresó la opinión de que, en los casos oportunos, la CNUDMI debería utilizar un enfoque análogo en sus trabajos preparatorios sobre otros temas prioritarios. Algunos representantes señalaron que habían surgido nuevos problemas económicos y jurídicos que no estaban regulados por los Convenios de Ginebra de 1930 y 1931 relativos al establecimiento de una ley uniforme sobre cheques, letras de cambio y pagarés, y que la unificación de la legislación interna en esta esfera no sería factible. Por tanto, la mejor manera de asegurar la uniformidad para el proyecto de la CNUDMI, que se limitaba a considerar la posibilidad de introducir un nuevo instrumento negociable en las transacciones internacionales; cualquier otro enfoque llevaría a dificultades insuperables, por lo menos en algunos países.

21. Varios representantes se refirieron en términos favorables a la decisión de la CNUDMI de señalar a la atención de los gobiernos la contribución que el empleo de los «Usos y prácticas uniformes en materia de créditos documentales», elaborados por la Cámara de Comercio Internacional («el Código»), podía hacer para facilitar el comercio internacional. Algunos representantes también elogiaron la decisión de pedir a los gobiernos que comunicaran a la Cámara de Comercio Internacional las dificultades que surgieran en relación con el empleo del Código.

F. Arbitraje comercial internacional

22. Se apoyó en general la opinión expresada por la CNUDMI de que el mayor número posible de Estados debería adherirse a la Convención de las Naciones Unidas de 1958 sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras. Un representante declaró que la CNUDMI debería también alentar a los Estados a adherirse a la Convención europea sobre arbitraje comercial internacional de 1961, siempre que la adhesión a dicha Convención no estuviera limitada a los Estados miembros de la Comisión Económica para Europa.

23. Varios representantes manifestaron su acuerdo con la conclusión a que llegó la CNUDMI de que, en relación con el arbitraje comercial internacional, lo más oportuno por el momento era que aquella se ocupara de los problemas de la interpretación y aplicación internacionales de las convenciones existentes, y a este respecto acogieron con satisfacción la decisión de la CNUDMI de designar al Sr. Ion Nestor (Rumania) como Relator Especial sobre los problemas más importantes que se plantean en esa esfera.

G. Reglamentación internacional del transporte marítimo

24. La mayoría de los representantes que encomiaron la decisión de la CNUDMI de incluir la reglamentación

internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios de su programa de trabajo reconocieron que la CNUDMI tenía competencia para examinar esa legislación y decidir los temas y los métodos de trabajo a este respecto. Sin embargo, muchos destacaron la necesidad de que la CNUDMI tuviera en cuenta los trabajos de otras organizaciones en este campo, a fin de evitar duplicaciones inútiles o gastos innecesarios. También se observó que la colaboración en esta esfera concreta se había visto reforzada con la creación de la Dependencia Común sobre Reglamentación Internacional del Transporte Marítimo de la Oficina de Asuntos Jurídicos de las Naciones Unidas y la secretaría de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

25. Algunos representantes, aunque aceptaron la competencia de la CNUDMI en la esfera de la reglamentación internacional del transporte marítimo, manifestaron sus dudas sobre el acierto de la decisión de la CNUDMI de incluir este tema en su programa de trabajo en la fase actual. Esos representantes opinaron que sería preferible que la CNUDMI no empezara a examinar el fondo de la cuestión hasta que las demás organizaciones internacionales interesadas hubieran considerado sus aspectos económicos y de otra índole. Los que sostenían este criterio estimaron que, por el momento, la Comisión debería limitar su tarea a una labor de coordinación.

26. Algunos representantes de países en desarrollo destacaron que los trabajos de la CNUDMI en este campo tenían importancia para la economía de sus países y expresaron la esperanza de que éstos estuvieran representados equitativamente en los órganos encargados de redactar nuevas normas o de modificar la legislación existente. Esos representantes declararon que la legislación actual en esta esfera era en muchos aspectos reflejo de una fase económica anterior de la sociedad, así como de actitudes y prácticas que parecían favorecer excesivamente a los armadores a expensas de los fletadores. También señalaron que los países en desarrollo tenían especial interés en la legislación sobre tarifas de flete, contratos de fletamiento, cláusulas uniformes para los conocimientos de embarque y limitaciones de la responsabilidad del armador en virtud de cláusulas de exención. Algunas delegaciones expresaron la opinión de que la reglamentación internacional del transporte marítimo era un tema prioritario que ofrecía a la CNUDMI la mejor oportunidad de contribuir a cambiar el *statu quo* y a crear condiciones más justas y equitativas para las naciones en desarrollo en el campo del comercio internacional.

27. Un representante sugirió que, al examinar la reglamentación internacional del transporte marítimo, la CNUDMI tuviera en cuenta los Tratados de Montevideo de 1889, revisados en 1940 y 1944, que habían beneficiado mucho al derecho internacional privado.

H. Registro de organizaciones y registro de textos

28. Varios representantes encomiaron a la CNUDMI por el trabajo que estaba realizando actualmente en relación con la preparación de un registro de organizaciones y un registro de textos, y expresaron su confianza en que las medidas tomadas por la CNUDMI para publicar los registros por etapas y adoptar disposiciones para su venta redujesen los gastos.

29. Algunos representantes de países en desarrollo declararon que la preparación de los registros era de especial importancia para sus países por cuanto los registros permitían obtener información y documentación sobre el derecho mercantil internacional que no podían conseguirse fácilmente de otro modo. Se afirmó además que, en vista del valor potencial de los registros en países que con frecuencia carecían de personal muy capacitado y no poseían los amplios archivos de los países desarrollados, se justificaban plenamente los costos del establecimiento de los registros.

I. Establecimiento de un anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

30. Los representantes en la Sexta Comisión apoyaron en general la opinión de que un anuario de la CNUDMI daría más difusión a la labor de la CNUDMI y la haría más asequible en general, y de que la publicación del anuario era conveniente en principio.

31. Algunos representantes, sin embargo, manifestaron dudas en cuanto a la oportunidad de publicar un anuario, dado que los resultados del trabajo de la CNUDMI todavía no eran visibles. Esos representantes dudaban que las ventajas de contar con un anuario justificasen, por el momento, su costo. Se expresó la opinión de que la preparación de un anuario no era necesariamente la mejor manera de alcanzar los fines a cuya consecución se destinaba el mismo, y de que podían constituir soluciones aceptables otros medios, tales como el informe anual de la CNUDMI, posiblemente con algunas modificaciones, y el hacer asequibles los documentos de que se disponía. Esos representantes manifestaron la esperanza de que la decisión pudiese aplazarse hasta el próximo período de sesiones de la Asamblea General, época en que la Asamblea dispondría ya de las opiniones definitivas de la CNUDMI. No obstante, la mayoría de los representantes que hablaron sobre la materia apoyaron la publicación del anuario sin demoras innecesarias, a la vez que manifestaban su preferencia por la fórmula A que se indica en el informe del Secretario General⁴. Un representante observó que la fórmula A no enumeraba todos los documentos pertinentes necesarios para una plena familiarización con la labor de la CNUDMI, tales como los relativos a los plazos y a la prescripción.

J. Formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional

32. Muchos representantes subrayaron la importancia de que la CNUDMI asista en la formación de especialistas nacionales en derecho mercantil internacional, particularmente en los países en desarrollo, y aplaudieron la decisión de la Comisión de alentar la intensificación de los programas existentes.

33. Se sugirió que la CNUDMI examinase la posibilidad de organizar un seminario sobre derecho mercantil internacional similar al Seminario sobre derecho público internacional que se celebra en Ginebra, coincidiendo con los períodos de sesiones de la Comisión de

⁴ *Ibid.*

Derecho Internacional. Se sugirió también que la CNUDMI examinase la posibilidad de proporcionar a los países en desarrollo medios de formación en los países desarrollados, particularmente en las esferas de la banca, los seguros y los transportes.

IV. VOTACIÓN

34. En su 1120.^a sesión, celebrada el 9 de octubre de 1969, la Sexta Comisión, a petición del representante del Afganistán, sometió a votación nominal la enmienda propuesta al párrafo 10, del proyecto de resolución (A/C.6/L.748 y Add.1 y 2), que se menciona en el párrafo 7 *supra*. La enmienda fue aprobada por 57 votos contra 4 y 25 abstenciones. La votación fue como sigue:

Votos a favor: Afganistán, Arabia Saudita, Argelia, Argentina, Austria, Birmania, Bolivia, Colombia, Congo (República Democrática del), Cuba, Chile, Chipre, Dahomey, Ecuador, Etiopía, Filipinas, Guatemala, Haití, Indonesia, Irak, Irán, Irlanda, Jamaica, Jordania, Kenia, Kuwait, Líbano, Liberia, Libia, Madagascar, Malasia, Malí, Marruecos, Mauritania, México, Mongolia, Níger, Nigeria, Países Bajos, Perú, Polonia, Portugal, República Árabe Unida, Rumania, Rwanda, Senegal, Sierra Leona, Siria, Tailandia, Togo, Trinidad y Tabago, Turquía, Uganda, Uruguay, Venezuela, Yugoslavia, Zambia.

Votos en contra: Australia, Estados Unidos de América, Nueva Zelanda, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte.

Abstenciones: Bélgica, Brasil, Bulgaria, Canadá, Checoslovaquia, Dinamarca, España, Finlandia, Francia,

Ghana, Grecia, Hungría, India, Israel, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Paquistán, República Socialista Soviética de Bielorrusia, República Socialista Soviética de Ucrania, República Unida de Tanzania, Sudáfrica, Suecia, Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

35. En la 1121.^a sesión, celebrada el 10 de octubre de 1969, el representante de Israel declaró que, después de efectuada dicha votación, había recibido instrucciones de su Gobierno que le habrían permitido votar en favor de la enmienda.

36. En la 1120.^a sesión, celebrada el 9 de octubre de 1969, a petición del representante de Liberia, se votó por separado sobre el párrafo 8 del proyecto de resolución. El párrafo 8 fue aprobado por 53 votos contra 15 y 14 abstenciones.

37. El proyecto de resolución en su totalidad, en su forma enmendada, fue aprobado por 84 votos contra ninguno y 2 abstenciones. Hablaron para explicar su voto los representantes del Afganistán, Australia, Bélgica, Canadá, Congo (República Democrática del), España, Estados Unidos de América, Filipinas, Francia, Ghana, India, Israel, Liberia, Perú, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, República Unida de Tanzania y Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

RECOMENDACIÓN DE LA SEXTA COMISIÓN

[En el texto de esta recomendación, que no se reproduce aquí, figuraba un proyecto de resolución que fue aprobado por la Asamblea General y aparece en la sección 3 *infra*.]

3. Resolución 2502 (XXIV) de la Asamblea General, de 12 de noviembre de 1969

2502 (XXIV). INFORME DE LA COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

La Asamblea General,

Habiendo examinado el informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones,¹

Recordando su resolución 2205 (XXI) de 17 de diciembre de 1966, por la cual estableció la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional y definió su objetivo y su mandato, y su resolución 2421 (XXIII) de 18 de diciembre de 1968, relativa al informe de la Comisión sobre la labor realizada en su primer período de sesiones,

Tomando nota de los comentarios formulados por la Junta de Comercio y Desarrollo en su noveno período de sesiones², en los que ésta expresaba su satisfacción

¹ Véase *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo cuarto período de sesiones, Suplemento N.º 18 (A/7618)*.

² A/C.6/L.744. Para una exposición de las actuaciones de las partes primera y segunda del noveno período de sesiones de la Junta de Comercio y Desarrollo, véase *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo cuarto período de sesiones, Suplemento N.º 16 (A/7616)*.

por el informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional,

Teniendo en cuenta el informe del Secretario General sobre la preparación de un anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional y las consecuencias financieras de otras propuestas posibles para ese anuario³,

1. Toma nota con beneplácito del informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones;

2. Apoya la inclusión por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, sobre la base indicada en su informe⁴, de una reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios de su programa de trabajo;

3. Toma nota con beneplácito de los progresos logrados en la aplicación del programa de trabajo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, en particular el establecimiento de grupos

³ A/CN.9/32.

⁴ Véase *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo cuarto período de sesiones, Suplemento N.º 18 (A/7618)*, cap. XII, secc. D.

de trabajo sobre las reglas uniformes que rigen la venta internacional de bienes y las leyes aplicables al respecto, sobre los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes y sobre la reglamentación internacional del transporte marítimo;

4. *Toma nota* de la opinión expresada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en su informe en el sentido de que, para ejecutar el mandato confiado a la Comisión por la Asamblea General, es conveniente que los miembros de la Comisión participen en la mayor medida posible en los trabajos preparatorios que habrán de realizar los grupos de trabajo o los relatores especiales;

5. *Apoya* el deseo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional de obtener, cuando sea necesario, los servicios de consultores u organizaciones especializadas en las cuestiones técnicas de que se ocupe la Comisión;

6. *Destaca* la necesidad de cooperar plenamente con la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en el cumplimiento de su labor de promoción de la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional;

7. *Aprueba en principio* la preparación de un Anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, que difundiría más ampliamente la labor de la Comisión y la haría más accesible, y pide a la Comisión que examine en su tercer período de sesiones la fecha de publicación y el contenido del Anuario, a la luz del informe del Secretario General⁵ y de los debates de la Asamblea General en su vigésimo cuarto período de sesiones;

8. *Autoriza* al Secretario General a que prepare el Anuario mencionado en el párrafo 7 *supra* de conformidad con las decisiones y recomendaciones que adopte la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en su tercer período de sesiones;

9. *Hace suyas* las decisiones y recomendaciones de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional relativas al registro de organiza-

ciones y al registro de textos⁶, y pide al Secretario General que continúe la labor de preparación y publicación de los registros de conformidad con estas decisiones y recomendaciones;

10. *Recomienda* a la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional que:

a) Continúe su labor sobre los temas a los que decidió dar prioridad, es decir, la venta internacional de bienes, los pagos internacionales, el arbitraje comercial internacional y la reglamentación internacional del transporte marítimo;

b) Continúe prestando atención a los medios de fomentar eficazmente la formación y la asistencia en la esfera del derecho mercantil internacional;

c) Revise constantemente su programa de trabajo, teniendo presente la importante contribución que la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional pueden hacer a la cooperación económica entre todos los pueblos y, mediante ella, a su bienestar;

d) Preste, al promover la armonización y unificación del derecho mercantil internacional, especial atención a los intereses de los países en desarrollo y de los países sin litoral;

11. *Recomienda además* que la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional continúe colaborando plenamente con las organizaciones internacionales que trabajan en la esfera del derecho mercantil internacional;

12. *Pide* al Secretario General que transmita a la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional las actas de los debates celebrados en el vigésimo cuarto período de sesiones de la Asamblea General sobre el informe de la Comisión.

1809.ª sesión plenaria,
12 de noviembre de 1969.

⁶ Véase *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo cuarto período de sesiones, Suplemento N.º 18 (A/7618)*, cap. XII, secc. E.

⁵ A/CN.9/32.

C. Lista de documentos pertinentes que no se reproducen en el presente volumen

<i>Título o descripción</i>	<i>Signatura del documento</i>
Registro de organizaciones y registro de textos: nota del Secretario General	A/CN.9/24, Add.1 y 2
Coordinación de los trabajos de las organizaciones que se ocupan del derecho mercantil internacional: informe del Secretario General	A/CN.9/25
Relaciones de trabajo y colaboración con otros organismos: nota del Secretario General	A/CN.9/26
Formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional: informe del Secretario General	A/CN.9/27
Estudio de la posibilidad de publicar un anuario: nota del Secretario General	A/CN.9/28

<i>Título o descripción</i>	<i>Signatura del documento</i>
Actas resumidas del segundo período de sesiones de la Comisión (1969)	A/CN.9/SR.26-49
Compraventa internacional de mercaderías. Las Convenciones de La Haya de 1964 y la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable: proyecto de resolución propuesto por las delegaciones del Brasil, Estados Unidos de América, Ghana, Hungría e India	A/CN.9/L.10
Compraventa internacional de mercaderías. Las Convenciones de La Haya de 1964 y la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable: proyecto de resolución aprobado por el Comité I en su 10.ª sesión	A/CN.9/L.11
Informe del Comité II a la Comisión	A/CN.9/L.12
Los plazos y la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías: proyecto de informe del Comité I	A/CN.9/L.14
Informe del Comité I a la Comisión	A/CN.9/L.15, Corr.1 y Add.1
Proyecto de informe de la Comisión sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones	A/CN.9/L.16, Corr.1, 2, 3 y Add.1, Corr.1; Add.2, 3, 4, 5, 6, Rev.1, 7, 8, 9, 10, 11, 12 y 13
Estudio de la inclusión de la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios del programa de trabajo: proyectos de resolución presentados por Ghana e India	A/CN.9/L.17
Estudio de la inclusión de la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios del programa de trabajo: proyecto de resolución presentado por Argentina, Brasil, Chile, Ghana, India, Irán, Kenia, México, República Árabe Unida, República Unida de Tanzania y Túnez	A/CN.9/L.17/ Rev.1
Estudio de la inclusión de la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios del programa de trabajo: proyecto de resolución presentado por Argentina, Bélgica, Brasil, Chile, España, Ghana, India, Irán, Kenia, México, República Árabe Unida, República Unida de Tanzania y Túnez	A/CN.9/L.17/ Rev.2
Estudio de la inclusión de la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios del programa de trabajo: proyecto de resolución presentado por Bélgica e Italia	A/CN.9/L.18

III. TERCER PERÍODO DE SESIONES (1970)

A. Informe de la Comisión*

ÍNDICE		<i>Página</i>
INTRODUCCIÓN		138
<i>Capítulo</i>		<i>Párrafos</i>
I. ORGANIZACIÓN DEL PERÍODO DE SESIONES		1-16
A. Apertura		1
B. Composición y asistentes		2-4
C. Elección de la Mesa		5
D. Programa		6
E. Establecimiento de Comités Plenarios		7-14
F. Decisiones de la Comisión		15-16
II. COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS		17-102
A. Normas uniformes que regulan la compraventa internacional de mercaderías		17-72
1. Observaciones generales		19-21
2. Principios de la legislación internacional sobre la compraventa internacional de mercaderías para determinar la ley aplicable (Artículo 2 de la LUCI)		22-32
3. La relación entre las normas uniformes para la compraventa internacional de mercaderías y la propuesta convención sobre los plazos y la prescripción (LUCI, artículo 49)		33-34
4. El efecto vinculatorio de los usos (Artículo 9 de la LUCI)		35-42
5. Cancelación de un contrato de compraventa sin notificación a la otra parte: resolución de pleno derecho y artículo 62 de la LUCI		43-46
6. Fecha y lugar de inspección; plazo para la denuncia de vicios en las mercaderías entregadas (artículos 38 y 39 de la LUCI)		47-49
7. La definición de la compraventa internacional de mercaderías a los fines de decidir el alcance de una ley uniforme (Artículo 1 de la LUCI)		50-51
8. Aplicación de los principios generales en la interpretación (Artículo 17 de la LUCI)		52-55
9. El concepto de « entrega » (« delivery » — « délivrance ») y la determinación de las obligaciones del vendedor		56-59
10. Normas imperativas o reglamentarias del derecho nacional en relación con la protección del consumidor (Artículo 5.2 de la LUCI)		60-64
11. Relación entre la Ley Uniforme y las normas nacionales de que los contratos deben ser por escrito (Artículo 15 de la LUCI)		65-67
12. Futuros trabajos sobre la compraventa internacional		68-72
B. Los plazos y la prescripción		73-97
1. Métodos de trabajo y enfoque general		75-76
2. Alcance de la convención: definición de compraventa internacional		77-78
3. Tipos de reclamaciones: terceros		79-80
4. Comienzo del plazo de prescripción: el descubrimiento de defectos o la producción de daños en fecha ulterior a la entrega de las mercaderías		81-84
5. Duración del plazo de prescripción: norma básica		85-89
6. Efectos de la garantía por un período especificado		90-93
7. Interrupción del plazo por reconocimiento de la deuda		94
8. Observaciones generales relativas al informe del Grupo de Trabajo		95
9. Programa para terminar los trabajos		96-97
C. Condiciones generales de venta y contratos tipo		98-102

* Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su tercer período de sesiones (1970), *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo quinto período de sesiones, Suplemento N.º 17 (A/8017)*.

ÍNDICE (continuación)

<i>Capítulo</i>	<i>Párrafos</i>
III. PAGOS INTERNACIONALES	103-145
A. Instrumentos negociables	103-118
B. Créditos mercantiles bancarios	119-126
C. Garantías y seguridades	127-145
IV. ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL	146-156
V. REGLAMENTACIÓN INTERNACIONAL DEL TRANSPORTE MARÍTIMO	157-166
VI. REGISTROS Y BIBLIOGRAFÍA	167-186
A. Registro de organizaciones	167-172
B. Registro de textos	173-178
C. Bibliografía de derecho mercantil internacional	179-186
VII. COORDINACIÓN DEL TRABAJO DE LAS ORGANIZACIONES EN LA ESFERA DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL Y COLABORACIÓN CON DICHAS ORGANIZACIONES	187-190
VIII. FORMACIÓN Y ASISTENCIA EN MATERIA DE DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL	191-200
IX. ANUARIO DE LA COMISIÓN	201-209
X. CUESTIONES RELATIVAS A LA LABOR FUTURA	210-222
A. Convención básica sobre el derecho común del comercio internacional	212-217
B. Codificación progresiva del derecho mercantil internacional	218
C. Planificación de futuros trabajos	219-221
D. Fecha del cuarto período de sesiones	222

*Anexos**Página*

I. Representantes de los países miembros de la Comisión	161
II. Secretaría de la Comisión	163
III. Observadores	163
IV. Lista de documentos examinados por la Comisión	164

INTRODUCCIÓN

Este informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional abarca el tercer período de sesiones de la Comisión, celebrado en la Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, del 6 al 30 de abril de 1970.

De conformidad con la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, de 17 de diciembre de 1966, que creó la Comisión, se presenta este informe a la Asamblea General y se envía a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo para que ésta formule sus comentarios.

CAPÍTULO PRIMERO

ORGANIZACIÓN DEL PERÍODO DE SESIONES

A. Apertura

1. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) inició su tercer período de sesiones en la Sede de las Naciones Unidas en Nueva York el 6 de abril de 1970. El período de sesiones fue abierto, en nombre del Secretario General, por el Sr. Constantin A. Stavropoulos, Asesor Jurídico de las Naciones Unidas.

B. Composición y asistentes

2. De conformidad con la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General por la que se estableció la CNUDMI, la Comisión está compuesta de 29 Estados elegidos por la Asamblea General. Los actuales miembros de la Comisión, elegidos por la Asamblea General el 30 de octubre de 1967, son los siguientes Estados¹:

Argentina	Francia*
Australia	Ghana*
Bélgica	Hungría
Brasil	India
Colombia*	Irán
Congo (República Democrática del)	Italia*
Checoslovaquia*	Japón*
Chile*	Kenia
España	México
Estados Unidos de América	Nigeria*
	Noruega*

¹ El mandato de todos los miembros comenzó el 1.º de enero de 1968, de conformidad con lo dispuesto en la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General. Los catorce miembros señalados con asterisco fueron elegidos por el Presidente de la Asamblea General para un mandato de tres años que terminará el 31 de diciembre de 1970. Los otros quince miembros desempeñarán el mandato completo de seis años, es decir, hasta el 31 de diciembre de 1973.

Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte*
 República Árabe Unida*
 República Unida de Tanzania*
 Rumania
 Siria
 Tailandia*
 Túnez
 Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas*

3. Todos los Estados miembros de la Comisión estuvieron representados en este período de sesiones.

4. Los siguientes órganos de las Naciones Unidas, organismos especializados, organizaciones intergubernamentales y organizaciones no gubernamentales internacionales estuvieron representados por observadores:

a) *Organos de las Naciones Unidas*

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD);

b) *Organismos especializados*

Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF); Fondo Monetario Internacional (FMI); Organización Consultiva Marítima Intergubernamental (OCMI);

c) *Organizaciones intergubernamentales*

Comisión de las Comunidades Europeas; Comité Jurídico Interamericano; Conferencia de La Haya sobre el Derecho Internacional Privado; Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAEM); Consejo de las Comunidades Europeas; Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT); Oficinas Internacionales Reunidas para la Protección de la Propiedad Intelectual (BIRPI); Organización de la Unidad Africana (OUA); y Organización de los Estados Americanos (OEA);

d) *Organizaciones no gubernamentales internacionales*

Asociación de Derecho Internacional (ADI); Cámara de Comercio Internacional (CCI); Cámara Internacional de Navegación Marítima (CINM); Centro para la Paz Mundial mediante el Derecho.

C. *Elección de la Mesa*

5. En sus sesiones 50.^a y 51.^a, celebradas el 6 y el 7 de abril de 1970, la Comisión eligió por aclamación la siguiente Mesa ²:

Presidente: Sr. Albert Lilar (Bélgica);

Vicepresidente: Sr. Eugenio Cornejo Fuller (Chile);

Vicepresidente: Sr. Abdelmajid Ben Messaouda (Túnez);

Vicepresidente: Sr. Ion Nestor (Rumania);

Relator: Sr. Schinichiro Michida (Japón).

D. *Programa*

6. El programa del período de sesiones aprobado por la Comisión en su 51.^a sesión, celebrada el 7 de abril de 1970, fue el siguiente:

² De conformidad con la decisión tomada por la Comisión en la segunda sesión de su primer período de sesiones, la Comisión tendrá tres Vicepresidentes, a fin de que cada uno de los cinco grupos de Estados enumerados en el párrafo I de la sección II de la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, esté representado en la Mesa de la Comisión.

1. Apertura del período de sesiones.
2. Elección de la Mesa.
3. Aprobación del programa.
4. Compraventa internacional de mercaderías:
 - a) Normas uniformes que regulan la compraventa internacional de mercaderías;
 - b) Los plazos y la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías;
 - c) Condiciones generales de venta y contratos tipo.
5. Pagos internacionales:
 - a) Instrumentos negociables;
 - b) Créditos mercantiles bancarios;
 - c) Garantías y seguridades.
6. Arbitraje comercial internacional.
7. Reglamentación internacional del transporte marítimo.
8. a) Registro de organizaciones;
 b) Registro de textos;
 c) Bibliografía.
9. Coordinación de la labor de las organizaciones en la esfera del derecho mercantil internacional, y colaboración con estas organizaciones.
10. Formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional.
11. Publicación de un anuario.
12. Programa de trabajo hasta 1973.
13. Fecha del cuarto período de sesiones.
14. Aprobación del informe de la Comisión.

E. *Establecimiento de Comités Plenarios*

7. La Comisión celebró doce sesiones plenarias durante el período de sesiones.

8. En su 51.^a sesión, celebrada el 7 de abril de 1970, la Comisión decidió establecer dos Comités Plenarios (el Comité I y el Comité II) que se reunirían simultáneamente para examinar los temas del programa que se les remitieran.

9. La Comisión remitió a los Comités I y II los siguientes temas:

Comité I

Tema 4. Compraventa internacional de mercaderías:

- a) Normas uniformes que regulan la compraventa internacional de mercaderías;
- b) Los plazos y la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías;
- c) Condiciones generales de venta y contratos tipo.

Comité II

Tema 5. Pagos internacionales:

- a) Instrumentos negociables;
- b) Créditos mercantiles bancarios;
- c) Garantías y seguridades.

Tema 7. Reglamentación internacional del transporte marítimo.

Tema 8. Registro de organizaciones, registro de textos, bibliografía.

Tema 11. Publicación de un anuario.

10. El Comité I se reunió del 7 al 27 de abril de 1970 y celebró 22 sesiones. El Comité II se reunió del 8 al 27 de abril de 1970 y celebró 15 sesiones.

11. En su primera sesión, celebrada el 7 de abril de 1970, el Comité I, por unanimidad, eligió Presidente al Sr. Jorge Barrera Graf (México) y Relator al Sr. Emmanuel Sam (Ghana). En su primera sesión, celebrada el 8 de abril de 1970, el Comité II, por unanimidad, eligió Presidente al Sr. Iván Meznerics (Hungría) y Relator al Sr. Stephen F. Parsons (Australia).

12. En su tercera sesión, celebrada el 8 de abril de 1970, el Comité I decidió establecer un grupo de trabajo, que se reuniría durante los periodos de sesiones, sobre la esfera de aplicación de las normas uniformes que regulan la compraventa internacional de mercaderías. El grupo de trabajo quedó integrado por los representantes de Argentina, Ghana, Hungría, India, Noruega y el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte. En su quinta sesión, celebrada el 9 de abril de 1970, el Comité I decidió establecer un grupo de trabajo, que se reuniría durante los periodos de sesiones, sobre la aplicación de usos en la compraventa internacional de mercaderías. Ese grupo de trabajo quedó integrado por los representantes de Australia, la República Democrática del Congo, los Estados Unidos de América y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

13. De conformidad con la decisión adoptada por la Comisión en su 51.ª sesión, celebrada el 7 de abril de 1970, según la cual se dejaba al criterio de cada comité la decisión de si era necesario levantar actas resumidas de sus debates³, el Comité I decidió que debían redactarse actas resumidas de sus deliberaciones. El Comité II decidió que debían levantarse actas resumidas de sus debates sobre instrumentos negociables (tema 5 a del programa) y sobre la reglamentación internacional del transporte marítimo (tema 7 del programa).

14. La Comisión, tras examinar el informe del Comité I y el informe del Comité II, decidió incluir la esencia de ellos en el informe sobre la labor realizada en su tercer período de sesiones. La Comisión aprobó el presente informe en su 62.ª sesión, celebrada el 30 de abril de 1970.

F. Decisiones de la Comisión

15. En la 50.ª sesión de la Comisión, celebrada el 6 de abril de 1970, el Presidente recordó que, en su primer período de sesiones, la Comisión había dispuesto que, en lo posible, sus decisiones debían adoptarse por consenso y que sólo a falta de éste se tomarían por votación, de conformidad con el reglamento relativo al procedimiento de las Comisiones de la Asamblea General.

16. Todas las decisiones adoptadas por la Comisión en su tercer período de sesiones se adoptaron por consenso.

CAPÍTULO II

COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

A. Normas uniformes que regulan la compraventa internacional de mercaderías

17. El Comité I examinó este tema en el curso de sus sesiones 1.ª a 13.ª, 20.ª y 21.ª, celebradas del 7 al 10, del

³ Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su segundo

13 al 15 y del 23 al 24 de abril de 1970. La Comisión examinó el tema en sus sesiones 54.ª, 59.ª y 60.ª, el 22, 29 y 30 de abril de 1970.

18. La Comisión tuvo ante sí el informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías (« Grupo de Trabajo sobre la compraventa ») acerca de su período de sesiones celebrado en Nueva York del 5 al 16 de enero de 1970 (A/CN.9/35) y una nota de la Secretaría en la que se hacían sugerencias sobre posibles criterios para el examen de dicho informe. La Comisión tuvo igualmente ante sí: un análisis del Secretario General sobre los estudios y observaciones de los gobiernos acerca de las Convenciones de La Haya de 1964 que llevaban como anexo la Ley Uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías (LUCI) y la Ley Uniforme sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías (LUF) (A/CN.9/31); un análisis del Secretario General sobre las respuestas y comentarios de los gobiernos acerca de la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable a las compraventas internacionales de mercaderías (A/CN.9/33), y una propuesta de la delegación española con referencia a los futuros trabajos de la Comisión sobre la compraventa internacional (UNCITRAL/III/CRP/6).

1) Observaciones generales

19. Un representante propuso que la Comisión preparase un programa para la redacción de un nuevo texto de ley uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías. En la preparación de este nuevo texto habría de obtenerse mayor brevedad y claridad que en el de la Ley Uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías anexa a las Convenciones de La Haya de 1964, si bien debían utilizarse como base los instrumentos existentes. Se sugirió que en el nuevo texto se incluyesen no sólo las normas básicas del derecho de compraventa sino también normas sobre la formación de contratos y la prescripción. Debería establecerse un pequeño grupo de redacción que trabajaría continuamente en la preparación del nuevo texto con ayuda de la Secretaría y del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT). Algunos representantes apoyaron la finalidad de esta propuesta. Otros representantes se opusieron a la propuesta alegando que en ella no se consideraba ni se aplicaba debidamente la Ley Uniforme existente. Varios representantes sugirieron que mientras no se hubiesen discutido los problemas fundamentales relativos a la Ley Uniforme no era posible decidir si debía tratarse de redactar un instrumento nuevo o de revisar el texto actual. En opinión de la mayoría de los representantes, si había de prepararse un nuevo texto, facilitaría tal labor la orientación sobre cuestiones básicas que podría obtenerse mediante el examen del informe del Grupo de Trabajo sobre las compraventas⁴.

20. Un representante sugirió que, hasta que se redactaran nuevas normas o se enmendaran las existentes, debía recomendarse a los Estados que ratificaran las

período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo cuarto período de sesiones, Suplemento N.º 18 (A/7618)*, párrs. 185 a 187.

⁴ Para el examen ulterior por parte de la Comisión de esta propuesta, así como de las cuestiones afines relativas al programa de trabajo sobre este tema, véanse los párrs. 68 a 72 *infra*.

Convenciones de La Haya de 1964. Varios representantes manifestaron estar en desacuerdo con esa propuesta.

21. La Comisión decidió examinar las recomendaciones enunciadas en el informe del Grupo de Trabajo sobre las compraventas sin perjuicio de una posible propuesta ulterior sobre la redacción de un nuevo texto.

2) *Principios de la legislación internacional sobre la compraventa internacional de mercaderías para determinar la ley aplicable (Artículo 2 de la LUCI)*

22. La Comisión examinó las recomendaciones hechas en el informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa⁵ sobre la esfera de aplicación de una ley uniforme. Una de las cuestiones planteadas era la siguiente: ¿hasta qué punto una ley uniforme debe regular una transacción internacional de compraventa cuando el Estado del vendedor o del comprador (o los Estados del comprador y del vendedor) no han adoptado la ley uniforme? En relación con esto se examinó más concretamente el artículo 2 de la LUCI. En el informe del Grupo de Trabajo se señaló que este artículo (en combinación con el inciso a) del párrafo 1 del artículo 1 de la LUCI) imponía a los tribunales de los Estados contratantes la aplicación de la Ley Uniforme a la compraventa internacional de mercaderías sin tener en cuenta la relación (o la falta de relación) entre la transacción y un Estado contratante. El Grupo de Trabajo recomendó en el párrafo 23 de su informe que el texto actual del artículo 2 se sustituyera por una nueva disposición cuyo texto se formula en el párrafo 19 del Informe.

23. Durante el debate se sugirió que se podrían utilizar los siguientes enfoques principales para resolver el problema del ámbito de aplicación de una ley uniforme: a) el sistema universalista, en cuya virtud la ley uniforme se aplicaría sin tener en cuenta la relación entre la transacción y el *forum*; b) el sistema conforme al cual la Ley Uniforme se aplicaría solamente cuando los establecimientos de ambas partes estuvieran situados en los territorios de Estados contratantes; y c) un sistema que subordinaría la aplicación de la ley uniforme a las normas del derecho internacional privado. También se indicó que no había por qué establecer un sistema único en la ley uniforme, sino que ésta podría autorizar a cada Estado a escoger uno de los varios sistemas de aplicabilidad.

24. En relación con el artículo 2 de la LUCI se hicieron las propuestas concretas siguientes: a) mantener el texto actual del artículo 2; b) mantener el texto actual del artículo 2 y ampliar la posibilidad de formular reservas prevista en el artículo IV de la Convención; c) mantener el texto actual del artículo 2 y recomendar el uso de la reserva permitida por el artículo III de la Convención; d) suprimir el artículo 2; y e) redactar un nuevo artículo 2 teniendo presente la recomendación que hizo el Grupo de Trabajo en el párrafo 19 de su Informe.

25. Tras discutir los criterios mencionados en el párrafo 24 *supra*, se remitió el problema a un grupo de trabajo (Grupo de Trabajo I) compuesto de los representantes de la Argentina, Ghana, Hungría, la India, Noruega y el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte; además se invitó a asistir en calidad de observadores a representantes de otros miembros de la

Comisión y de organizaciones internacionales interesadas, entre ellas la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado.

26. El Grupo de Trabajo I informó luego que recomendaba que se revisara el artículo 2 de la LUCI para que dijera así:

« La presente Ley se aplicará: a) independientemente de cualesquiera normas de derecho internacional privado, cuando el establecimiento de cada una de las partes contratantes estuviere situado en el territorio de un Estado Contratante que haya adoptado la presente Ley sin formular una reserva que excluiría su aplicación al contrato; b) cuando las normas de derecho internacional privado indicaran que el derecho aplicable es el de un Estado Contratante que haya adoptado la presente Ley sin formular una reserva que excluiría su aplicación al contrato. »

27. El Grupo de Trabajo también informó que la Convención relativa a una ley uniforme debía incluir la disposición siguiente:

« Todo Estado podrá, en el momento de depositar su instrumento de ratificación de la presente Convención o de adhesión a ella o, si se hubiere hecho parte en la Convención, en cualquier momento después que ésta haya entrado en vigor, declarar por notificación dirigida al Gobierno de ... que, no obstante las disposiciones del artículo 2 de la Ley Uniforme, aplicará ésta a todos los contratos de compraventa de mercaderías regulados por la Ley Uniforme.

» La declaración formulada en el momento de depositar el instrumento de ratificación o adhesión a la presente Convención será efectiva a partir de la fecha en que la Convención entre en vigor para ese Estado.

» La declaración formulada después de la entrada en vigor de la Convención será efectiva seis meses después de la fecha de notificación de dicha declaración. »

28. El Grupo de Trabajo dio también a conocer su posición sobre las disposiciones relativas a las reservas enunciadas en los artículos II a IV de las Convenciones de La Haya de 1964. A este respecto, el Grupo de Trabajo recomendó: 1) que se mantuviera el artículo II; 2) que se suprimiera el artículo III si llegaban a aprobarse las dos recomendaciones del Grupo de Trabajo antes mencionadas [revisión del artículo 2 de la LUCI (párr. 26 *supra*), e inclusión de una declaración (párr. 27 *supra*)]; 3) que se aplazara la decisión sobre el artículo IV hasta que se determinara si la ley uniforme entraría en conflicto con la Convención de La Haya de 1955 y en qué medida. El Grupo de Trabajo señaló que no había llegado a ninguna conclusión sobre el mantenimiento del artículo V de la Convención.

29. Algunos representantes dijeron que preferían el enfoque del actual artículo 2 de la LUCI. La mayoría de ellos estuvo de acuerdo con la substancia de la revisión del artículo 2 propuesta por el Grupo de Trabajo a manera de transacción entre opiniones divergentes. Algunos representantes también opinaron que debería aplazarse la decisión sobre estas cuestiones de alcance hasta que se hubiera decidido sobre las disposiciones substantivas de la ley uniforme.

⁵ A/CN.9/35, parte II A, párrs. 10 a 27.

30. La Comisión acordó que la substancia de la revisión del artículo 2 propuesta sería la base de la labor ulterior del Grupo de Trabajo sobre la Compraventa. Quedó entendido que las decisiones relativas a disposiciones concretas podrían volver a examinarse en una etapa posterior del trabajo sobre una ley uniforme.

31. En el debate sobre la revisión propuesta del artículo 2 de la LUCI, se formularon sugerencias de modificaciones. Estas incluían: a) invertir las posiciones de los artículos 1 y 2 con la posible transformación del actual artículo 1 de la LUCI en una definición de la expresión «compraventa internacional» tal como se emplea en la ley uniforme; esta definición vendría a continuación, y explicaría el uso de esa expresión en un artículo basado en la revisión del artículo 2 por el Grupo de Trabajo; b) aclarar la aplicabilidad de la Ley Uniforme cuando una de las partes tiene dos o más establecimientos situados en distintos Estados o no tiene ningún establecimiento; c) redactar el párrafo b del texto mencionado en el párrafo 26 *supra* de tal modo que resulte claro que sólo se aplica a los casos no previstos en el párrafo a; d) algunas otras sugerencias detalladas sobre aspectos de la redacción.

32. Los representantes que hablaron sobre la cuestión apoyaron en su mayoría el enfoque de las reservas en la Convención que propusiera el Grupo de Trabajo I. Un representante dijo que debería conservarse la oportunidad de formular reservas previstas en el artículo III de la Convención. Varios representantes estimaron que, si se mantenía una reserva como la prevista en el artículo IV, se necesitarían modificaciones del texto actual con respecto a la futura adhesión a convenciones de derecho internacional privado. Un representante presentó una propuesta para introducir otras modificaciones en el artículo IV. Se acordó que podrían renovarse esas sugerencias si se llegaba a considerar una disposición de carácter análogo al del actual artículo IV.

3) *La relación entre las normas uniformes para la compraventa internacional de mercaderías y la propuesta convención sobre los plazos y la prescripción (LUCI, artículo 49)*

33. La Comisión se ocupó del informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa (Parte II-C-2, párrs. 48 a 53) acerca de la relación entre una ley uniforme sobre la compraventa internacional y la propuesta convención sobre la prescripción⁶. La Comisión, en su segundo período de sesiones, había creado un Grupo de Trabajo para que tomara medidas encaminadas a preparar una convención internacional sobre los plazos y la prescripción en la esfera de la compraventa internacional de mercaderías⁷. El Grupo de Trabajo sobre la prescripción, en el informe sobre su reunión de agosto de 1969, hizo notar que podría interpretarse el artículo 49 de la Ley Uniforme sobre la compraventa para dar un plazo prescriptivo de un año a las acciones de los compradores basadas en la

falta de conformidad de las mercaderías⁸ y que esta disposición en particular presentaba un problema en vista de la decisión de preparar una convención con normas uniformes sobre prescripción aplicable a todas las acciones de vendedores y compradores dimanada de una compraventa internacional. El Grupo de Trabajo sobre la compraventa recomendaba, en los párrafos 52 y 53 de su informe, que se eliminara el artículo 49 de la LUCI. Con respecto a esta recomendación, los representantes discutieron la posible interpretación que podría darse a los artículos 39 y 49 de la LUCI y la correlación de esos artículos. Con respecto a la mencionada recomendación de que se eliminara el artículo 49, se convino en que esta cuestión debía examinarse en relación con el informe del Grupo de Trabajo sobre la prescripción.

34. La Comisión *decidió* que el asunto de que trataba el artículo 49 de la LUCI quedaría comprendido en el ámbito de una convención sobre la prescripción y excluido de la Ley Uniforme sobre la compraventa.

4) *El efecto vinculatorio de los usos (Artículo 9 de la LUCI)*

35. Con respecto a este tema, la Comisión examinó la recomendación contenida en el informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa (Parte II-E, párrs. 73 a 90) que examinó las normas sobre el efecto de los usos⁹.

36. El informe del Grupo de Trabajo se refiere al artículo 9 de la LUCI (párrs. 74 a 90). El Grupo de Trabajo recomendó, en el párrafo 83 de su informe, que se revisase el párrafo 2 del artículo 9 de la LUCI, y propuso otras formulaciones para reemplazarlo¹⁰.

37. Después de analizar el problema, la Comisión estableció un grupo de trabajo (Grupo de Trabajo II) para que preparara una recomendación. El Grupo de Trabajo II quedó constituido, habiéndose nombrado miembros del mismo a los representantes de Australia, los Estados Unidos de América, la República Democrática del Congo y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas; se invitó a los representantes de otros miembros y de organizaciones internacionales interesadas a que asistieran a sus deliberaciones en calidad de observadores.

38. El Grupo de Trabajo II comunicó posteriormente que recomendaba que los párrafos 2 y 3 del artículo 9 se modificaran como sigue:

« 2. Los usos que se estimará que las partes han considerado tácitamente aplicables a su contrato incluirán cualquier uso del que las partes tengan o deban tener conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del tipo de que se trate.

» 3. Cuando se empleen términos, cláusulas o fórmulas de contrato tipo utilizados comúnmente en la práctica comercial, éstos se interpretarán de acuerdo con el significado que las partes hayan tenido la intención de darles. Cuando no exista esa intención, se les interpretará de acuerdo con el uso previsto en el párrafo precedente. »

39. Muchos representantes dijeron que estaban de acuerdo con el texto revisado del artículo 9 que había sido

⁶ *Ibid.*, parte II-C-2, párrs. 48 a 53.

⁷ Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor de su segundo período de sesiones, 3 al 31 de mayo de 1969 (*Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo cuarto período de sesiones, Suplemento As^o 18 (A/7618)*, nota 3, párr. 46.

⁸ A/CN.9/30, párrs. 46 y 47.

⁹ A/CN.9/35, parte II-E, párrs. 73 a 90.

¹⁰ *Ibid.*, párrs. 85 y 86.

recomendado por el Grupo de Trabajo II. Otros representantes sugirieron modificaciones con respecto al párrafo 2 del artículo 9.

40. Se propuso que se revisase el párrafo 2 del artículo 9 de la manera siguiente:

« Los usos que se considerará que las partes han tenido como tácitamente aplicables a su contrato incluirán cualquier uso que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente [y generalmente] observado por las partes en contratos del tipo de que se trate y del que las partes tengan conocimiento o deban tenerlo [haberlo tenido] por ser amplia y regularmente [generalmente] conocido y observado. »

Un representante advirtió que el criterio enunciado en el artículo 9 de la LUCI respecto del conocimiento que las partes debieran tener de los usos era preferible al propuesto en el texto revisado. Otros representantes propusieron que se insertasen las palabras « aunque fuere de origen local » después de la expresión « incluirán cualquier uso » del texto revisado.

41. Un representante propuso la siguiente redacción para el párrafo 2 del artículo 9:

« Se considerará que todo uso ampliamente conocido en el comercio internacional y regularmente observado por las partes en contratos del tipo de que se trate obliga tácitamente a las partes. »

42. La Comisión *decidió* remitir al Grupo de Trabajo sobre la compraventa las propuestas mencionadas en los párrafos 38, 40 y 41 *supra*.

5) *Cancelación de un contrato de compraventa sin notificación a la otra parte: resolución de pleno derecho y artículo 62 de la LUCI*

43. La Comisión examinó la recomendación del Grupo de Trabajo sobre la compraventa con respecto a si (o cuándo) los derechos emanados de un contrato de compraventa se han de dar por cancelados automáticamente sin notificación de una parte a la otra. El informe del Grupo de Trabajo se refería fundamentalmente a las normas consignadas sobre este tema en el artículo 62 de la LUCI¹¹. En el párrafo 103 de su informe el Grupo de Trabajo recomendaba que se revisase el artículo 62 para que esta disposición sobre resolución por parte del vendedor estuviese de acuerdo con las disposiciones del artículo 26 de la LUCI sobre la resolución por el comprador y se proponía un texto revisado encaminado a cumplir con este objetivo (párrs. 98 y 99 de su Informe). El Grupo de Trabajo también recomendó algunos cambios de redacción.

44. La Comisión *aprobó* la recomendación del Grupo de Trabajo de que *a*) las normas sobre resolución por el vendedor (artículo 62) y resolución por el comprador (artículo 26) se redactaran de manera congruente, y *b*) se continuase prestando atención a las normas y la terminología relativas a la resolución del contrato.

45. En relación con la parte *b* de la recomendación precedente, algunos representantes opinaron sobre las siguientes cuestiones: 1) si el párrafo 1 del artículo 62

de la LUCI, y la disposición correspondiente del artículo 26, son o no incorrectos al prever la cancelación automática sin notificación a la otra parte; 2) si debe o no excluirse la cancelación automática cuando las mercaderías han sido entregadas al comprador, como se sugería en la propuesta comunicada por el Grupo de Trabajo (párr. 100); 3) la conveniencia de usar la expresión « resolución *ipso facto* », y no « resolución de pleno derecho », para los casos de resolución sin notificación a la otra parte y la posible sustitución, en el texto inglés, de las expresiones « *automatic cancellation* » o « *automatic avoidance* » por la expresión « *ipso facto avoidance* »; 4) la claridad y aplicabilidad de la definición de transgresión « esencial » del contrato en el artículo 10 de la LUCI; 5) la compatibilidad entre las normas jurídicas sobre resolución y las prácticas contractuales prevaletientes, incluidas las disposiciones pertinentes de las Condiciones generales de la CEPE, tal como se analizaban en el estudio preparado recientemente por el representante del Japón.

46. La Comisión *aprobó* la recomendación del Grupo de Trabajo sobre la compraventa que figuraba en el párrafo 103 de su informe y *decidió* lo siguiente:

« La Comisión:

» 1. *Pide* al Secretario General que prepare un estudio sobre el concepto de « resolución de pleno derecho » para que sea examinado en un período de sesiones ulterior del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías;

» 2. *Pide* a los Estados miembros de la Comisión que presenten sus propuestas con respecto al concepto de « resolución de pleno derecho » a la Secretaría para que se las tenga en cuenta en el estudio a que se alude en el párrafo precedente. »

6) *Fecha y lugar de inspección; plazo para la denuncia de vicios en las mercaderías entregadas (artículos 38 y 39 de la LUCI)*

47. La Comisión examinó el Informe del Grupo de Trabajo en lo concerniente a la fecha y lugar de la inspección de las mercaderías por el comprador¹². A este respecto, el Grupo de Trabajo concedía atención en su informe (párr. 107) principalmente a las normas del artículo 38 de la LUCI que determinan la fecha y el lugar de la inspección, y observaba que esas normas tienen aplicación en el artículo 39 de la LUCI, el cual, en parte prevé que el comprador « perderá el derecho de prevalerse de una falta de conformidad de las mercaderías si no la ha denunciado al vendedor dentro de un plazo breve a partir del momento en que la ha descubierto o hubiese debido descubrirla » (LUCI, artículo 39-1). El Grupo de Trabajo recomendó la revisión del artículo 38 de la LUCI de conformidad con una redacción (véase el párr. 109 de su Informe) destinada a dar a las normas mayor flexibilidad y compatibilidad con las prácticas del transporte marítimo, incluidas las nuevas condiciones que supone el sistema de flete mediante contenedores (párrs. 110 y 111 de su Informe).

48. Los representantes que hablaron sobre este punto expresaron la opinión de que el texto recomendado por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa representaría

¹¹ *Ibid.*, parte II-G, párrs. 92 a 104.

¹² *Ibid.*, parte II-H, párrs. 105 a 111.

una mejora con respecto a la redacción del artículo 38 de la LUCI. Algunos representantes estimaron que deberían adoptarse nuevas medidas para dar a estas normas mayor sencillez y flexibilidad. Un representante recomendó la fusión de los artículos 38 y 39 de la LUCI en una disposición única simplificada. Otro representante presentó una propuesta para refundir los párrafos 1 y 2 del artículo 38 en una sola norma flexible sobre la fecha de la inspección. Otro representante propuso que, en el párrafo 3 del artículo 38, se reemplazaran las palabras « sin que el vendedor haya conocido o debido conocer, en el momento de la celebración del contrato », por las palabras « si, en el momento de la celebración del contrato, las partes no han convenido otra cosa en cuanto a ». Además, propuso que se enmendara el párrafo 4 de dicho artículo de modo que dijera que a falta de acuerdo entre las partes en el contrato sobre los métodos de examen de la cosa, dicho examen se efectuaría en conformidad con la ley o, a falta de esa ley, con arreglo a los usos del país del comprador; se señalaron a la atención las disposiciones pertinentes del párrafo 26 de las Condiciones Generales de entrega de 1968 del Consejo de Asistencia Económica Mutua.

49. La Comisión *decidió* remitir estas propuestas al Grupo de Trabajo sobre la compraventa.

7) *La definición de la compraventa internacional de mercaderías a los fines de decidir el alcance de una ley uniforme (artículo 1 de la LUCI)*

50. La Comisión examinó el informe del Grupo de Trabajo sobre la definición de la compraventa internacional de mercaderías con particular referencia al artículo 1 de la LUCI¹³. El Grupo de Trabajo llegó a la conclusión de que, en general, tal definición era satisfactoria (párr. 41 de su informe), si bien varias delegaciones expresaron reservas acerca de ese texto (párr. 42). Un representante propuso que el ámbito de aplicación de la LUCI (artículo 1.1) se hiciera extensivo a la compraventa de mercaderías que al tiempo de la celebración del contrato se encuentran ya en el territorio del comprador. El Grupo de Trabajo observó además que el texto inglés del artículo 1.1 a de la Ley Uniforme (« *the contract involves the sale of goods which ...* ») podría no requerir claramente que en el contrato se previese el transporte internacional en la fecha de firma del contrato, a fin de resolver este problema. En el informe se recomendó que, a fin de armonizarlo con la versión francesa, el texto inglés del artículo 1.1 a) se redactase así:

« a) *Where the contract contemplates that the goods are, at the time of the conclusion of the contract, or will be the subject of transport from the territory of one State to the territory of another;* »

51. La Comisión *aprobó* el informe del Grupo de Trabajo en la medida en que el Grupo aprobaba la estructura del artículo 1 de la LUCI. La Comisión *decidió* además remitir recomendaciones sobre la introducción de mejoras en la redacción del artículo 1 al Grupo de Trabajo sobre la compraventa.

8) *Aplicación de los principios generales en la interpretación (artículo 17 de la LUCI)*

52. La Comisión examinó el informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa en lo relativo al artículo 17 de la LUCI¹⁴, que dispone lo siguiente:

« Los problemas concernientes a materias regidas por la presente Ley, y que no hayan sido especialmente resueltos por ella, serán regulados según los principios generales en que ella se inspira. »

53. En el Informe se indicaba que el Grupo de Trabajo había considerado los siguientes criterios: a) aprobación del texto actual del artículo 17 (párrafo 59); b) revisión del artículo para subrayar que la Ley debe interpretarse en el sentido de promover « la uniformidad del derecho en materia de compraventas internacionales » (párrafo 63); c) sustitución del artículo 17 por el texto siguiente: « El derecho internacional privado será aplicable a las cuestiones no resueltas por la LUCI » (párrafo 66); d) combinación de las normas enunciadas en los incisos b y c *supra* (párrafo 70).

54. Varios representantes se mostraron partidarios de retener el artículo 17 en su forma actual o con ligeras enmiendas aclaratorias. Algunos de ellos pusieron un instrumento internacional, e indicaron que no era difícil determinar los « principios generales » en que se fundaba la ley. Otros representantes apoyaron la revisión mencionada en el inciso b del párrafo 53 *supra*, orientado hacia el objetivo de la uniformidad, y señalaron que esa disposición podría ser útil para promover la referencia a la interpretación dada a la ley uniforme en otros Estados. Un representante dijo que los principios generales debían enunciarse explícitamente en el preámbulo de una futura convención sobre la ley uniforme. Otros sugirieron que se agregara una referencia al derecho internacional privado, al final de una forma general sobre interpretación, a fin de resolver el problema de las lagunas de la ley. Un representante propuso que se suprimiera el artículo 17, y señaló que la ley uniforme sería incorporada al sistema jurídico interno.

55. La Comisión *decidió* remitir la cuestión al Grupo de Trabajo sobre la compraventa para un estudio más a fondo a la luz de las citadas opiniones y propuestas.

9) *El concepto de « entrega » (« delivery » — « délivrance ») y la determinación de las obligaciones del vendedor*

56. Se examinó lo dicho en el informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa con respecto al empleo del concepto de « entrega » (« *delivery* » — « *délivrance* ») en diversos artículos de la Ley Uniforme sobre la compraventa¹⁵.

57. Un representante observó que según el artículo 18 de la LUCI el vendedor debía « efectuar la entrega de las mercaderías » y que, según el párrafo 1 del artículo 19, la « entrega » (« *delivery* » — « *délivrance* ») consistía « en la dación de la cosa ». El vendedor no podía estar incondicionalmente obligado a « dar » las mercaderías porque el traspaso de la posesión requería la cooperación del comprador; en consecuencia, sólo debía estar obligado

¹³ *Ibid.*, parte II-B, párrs. 30-44.

¹⁴ *Ibid.*, parte II-D, párrs. 56-72.

¹⁵ *Ibid.*, parte II-I, párrs. 112 a 117.

a poner las mercaderías a disposición del comprador conforme al contrato. A este respecto, otro representante hizo notar que en el texto francés de algunas de las Condiciones Generales de la CEPE se hablaba del acto físico de *livraison* — y no se utilizaba el concepto jurídico de *délivrance* — para describir el objeto de la obligación del vendedor. Se señaló también que, según la Ley Uniforme, el hecho de dar mercaderías al comprador podía no constituir «entrega» («*delivery*» — «*délivrance*») si las mercaderías no eran conformes al contrato.

58. La mayoría de los representantes que hablaron sobre el tema señalaron que el concepto de «entrega» («*delivery*» — «*délivrance*»), según se empleaba en la Ley Uniforme era, excesivamente complejo y artificial y, por consiguiente, difícil de aplicar. Sin embargo, un representante opinó que dicho concepto era útil porque permitía evitar la remisión a las normas del derecho nacional.

59. La Comisión aprobó la recomendación formulada por el Grupo de Trabajo en el párrafo 116 de su informe y decidió lo siguiente:

« La Comisión:

» 1. Pide al Secretario General que prepare un análisis del uso del concepto de «entrega» («*delivery*» — «*délivrance*») en la Ley Uniforme sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías adjunta a la Convención de La Haya de 1964 y lo presente al Grupo de Trabajo sobre la compraventa en su próximo período de sesiones, junto con el estudio que prepara el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado sobre los antecedentes históricos del uso de este término en los proyectos previos a la versión aprobada en la Conferencia de La Haya de 1964;

» 2. Pide al Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías que siga considerando los problemas relacionados con el concepto de «entrega» a la luz de los estudios mencionados en el párrafo anterior, de los datos presentados por los miembros de la Comisión y las observaciones hechas por los representantes en el tercer período de sesiones de la Comisión. »

10) Normas imperativas o reglamentarias del derecho nacional en relación con la protección del consumidor (artículo 5.2 de la LUCI)

60. Se examinó el informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa sobre la medida en que la LUCI podría prevalecer sobre diversos tipos de leyes nacionales de protección del consumidor¹⁶.

61. En el Informe se señalaba a la atención el artículo 5.2 de la LUCI, por el que se preserva específicamente «cualquier disposición imperativa establecida en los derechos nacionales para la protección del comprador en las ventas de abonos». Se planteó la cuestión de si esta referencia concreta por la que preservaba un tipo de ley reglamentaria significaba que la Ley Uniforme prevalecería sobre otros tipos de leyes reglamentarias. Sin embargo, se indicó que quizá estas leyes quedarían protegidas por el artículo 8 de la LUCI, en el que se dispone que la Ley Uniforme no concierne a la «validez»

del contrato; por otra parte, se observó que era posible que algunas leyes reglamentarias no se limitaran a la «validez» del contrato y que, por lo tanto, no quedarían protegidas por el artículo 8 de la LUCI.

62. Se examinaron varias posibilidades de resolver el problema, incluidas la eliminación del artículo 5.2; la ampliación de su alcance para preservar todas las normas imperativas para la protección del consumidor y la exclusión en la Ley Uniforme, de las compras de bienes de consumo para uso personal. Algunos representantes opinaron que las dos últimas propuestas planteaban problemas de interpretación, pues era difícil definir la categoría excluida, y un vendedor bien podía no conocer el propósito con el que un comprador adquiriría la mercadería. A este respecto, un representante mencionó la definición propuesta de ventas a los consumidores que figura en el párrafo 120 del Informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa (A/CN.9/35).

63. Asimismo, se observó que una disposición de la ley uniforme en que se mencionaran en general las normas imperativas de legislación nacional sería difícil de aplicar, pues los diferentes sistemas jurídicos adoptan enfoques que varían considerablemente en cuanto a si las normas son o no imperativas. Otro representante sugirió, además, que algunas disposiciones de la LUCI podrían tener un carácter imperativo a efectos de proteger al comprador consumidor.

64. La Comisión decidió remitir el problema al Grupo de Trabajo sobre la compraventa para que éste lo examinara más a fondo a la luz de las observaciones de los representantes y de los estudios que presentarían los miembros del Grupo de Trabajo en los que figuraran ejemplos de normas consideradas obligatorias.

11) Relación entre la Ley Uniforme y las normas nacionales de que los contratos deben ser por escrito (artículo 15 de la LUCI)

65. Este problema se examinó a la luz de la opinión consignada en el informe del Grupo de Trabajo (párrafos 123 y 124) de que el artículo 15 de la LUCI suponía una barrera para la aprobación de la Ley Uniforme por ciertos Estados porque preveía, en parte, que el contrato «no necesita probarse por escrito».

66. Entre las sugerencias formuladas para resolver el problema figuraron las siguientes: a) eliminar el artículo 15 o disponer en dicho artículo que, en los casos en que la legislación nacional de por lo menos una de las partes exija la forma escrita, sólo los contratos por escrito serán obligatorios; b) prever en la convención la posibilidad de una adhesión sujeta a una reserva en la que se señalaran las formalidades requeridas para suscribir un contrato; c) remitir el problema a la ley uniforme sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías.

67. La Comisión decidió remitir la cuestión al Grupo de Trabajo sobre la compraventa para que la examinara a la luz de las observaciones presentadas por los representantes en el actual período de sesiones.

12) Futuros trabajos sobre la compraventa internacional

68. El representante de España presentó una propuesta (UNCITRAL/III/CRP/6) con objeto de perfeccionar los

¹⁶ *Ibid.*, parte II-J, párrs. 118 a 124.

métodos de trabajo para revisar la Ley Uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías. El representante opinó que la Comisión era un órgano demasiado amplio para iniciar la redacción. Por lo tanto, su delegación propuso que se encargara de la redacción un pequeño grupo que representaría a los principales sistemas jurídicos del mundo. Ese grupo trabajaría continuamente entre los períodos de sesiones tercero y cuarto. El texto del proyecto debía ser breve, sencillo y menos polémico.

69. Todos los representantes que hicieron uso de la palabra apoyaron la idea de que debían establecerse métodos de trabajo más eficaces a fin de incrementar la eficiencia de la Comisión y acelerar sus trabajos sobre las normas uniformes en materia de compraventas internacionales. Sin embargo, la mayoría opinó que no era viable la creación de un grupo permanente de redacción.

70. Se hicieron distintas sugerencias. Un representante, con quien estuvieron de acuerdo muchos otros, propuso que en lugar de concentrar la atención en determinados temas relacionados con la LUCI, la Comisión procediese más sistemáticamente y examinara la LUCI en etapas sucesivas, capítulo por capítulo. Con posterioridad se distribuirían por anticipado los anteproyectos preparados por el Grupo de Trabajo y cualquier enmienda debería presentarse por escrito. Un representante sugirió que el Grupo de Trabajo se reuniera durante períodos más largos y otro que debía celebrar como mínimo dos reuniones entre los períodos de sesiones. También se propuso que el Grupo de Trabajo tuviera un relator especial que dispusiera del tiempo necesario para preparar un texto revisado de la LUCI. Otro subrayó que los miembros de la Comisión no debían tratar de imponer sus opiniones en cuestiones de detalle sino limitar sus observaciones al fondo de los textos propuestos. Un representante sugirió que se confiara a los distintos miembros del actual Grupo de Trabajo la tarea de redactar determinados artículos. Hubo acuerdo general en que, al presentar sus informes sobre las disposiciones revisadas, el Grupo de Trabajo debía hacer observaciones aclaratorias sobre cada artículo.

71. A propuesta de la Comisión, el Grupo de Trabajo sobre la compraventa celebró una reunión para examinar, en relación con sus futuros métodos de trabajo, las sugerencias formuladas por varios representantes durante el debate y, en especial, las ideas mencionadas en el párrafo 68 *supra*.

72. La Comisión *decidió* por recomendación del Grupo de Trabajo, adoptar los siguientes métodos de trabajo para las normas uniformes sobre la compraventa internacional de mercaderías:

a) El Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, establecido en el segundo período de sesiones de la Comisión, deberá continuar su labor según el mandato descrito en el párrafo 3 a del proyecto de resolución aprobado por la Comisión en su segundo período de sesiones¹⁷; a fin de acelerar sus tareas, el Grupo de Trabajo deberá reunirse como mínimo durante diez días laborables antes del cuarto período de sesiones de la Comisión.

b) En lugar de examinar determinados temas, el Grupo de Trabajo deberá estudiar la LUCI en forma sistemática, capítulo por capítulo, concediendo prioridad a los artículos 1 a 17.

c) Se pide a los miembros del Grupo de Trabajo que presenten por escrito sus propuestas y con tiempo suficiente para que el Secretario General pueda distribuir las antes de la reunión.

d) Debe encargarse a los representantes de los miembros del Grupo de Trabajo, en caso de estar dispuestos a ello, que examinen y procedan a redactar de nuevo los artículos citados en el párrafo b *supra*, ya sea por su cuenta o en colaboración con representantes de otros miembros, así como cualquier otra disposición de la LUCI relacionada con esos artículos. Dichos representantes deberán tener en cuenta las sugerencias pertinentes de los gobiernos, los documentos mencionados en el informe de la Comisión sobre la labor realizada en su tercer período de sesiones y las decisiones aprobadas en dicho período de sesiones, así como las prácticas del comercio internacional.

e) Los representantes encargados de las tareas descritas en el párrafo d *supra* presentarán al Secretario General a más tardar el 30 de junio de 1970 el resultado de sus trabajos, que incluirá comentarios explicativos de cada artículo. Se solicita al Secretario General que transmita estos informes a los demás miembros del Grupo de Trabajo sobre la compraventa, para que hagan observaciones sobre ellos. Las que reciba el Secretario General antes del 31 de agosto de 1970 se transmitirán al Grupo de Trabajo en su próximo período de sesiones. También se pide al Secretario General que presente sus observaciones al Grupo de Trabajo, cuyo informe deberá contener comentarios explicativos de cada tema o artículo de la LUCI, cuya aprobación se haya recomendado.

f) Antes de que quede terminado el nuevo texto de una ley uniforme o del texto revisado de la LUCI, el Grupo de Trabajo se limitará a someter cuestiones de principio a la Comisión, para que ésta las examine.

g) Se pide a los miembros de la Comisión que presenten por escrito sus propuestas acerca del informe del Grupo de Trabajo, con preferencia antes del cuarto período de sesiones de la Comisión.

h) Se pide al Secretario General que ayude al Grupo de Trabajo en su labor, en particular preparando, a petición del Grupo de Trabajo o por iniciativa propia, estudios y otros documentos análogos de carácter preparatorio, recurriendo a expertos si es necesario, dentro de los límites autorizados por el presupuesto, y sometiendo propuestas para que sean examinadas.

B. Los plazos y la prescripción

73. El tema fue examinado por el Comité I de la Comisión en el curso de seis sesiones celebradas el 16, el 17 y el 20 de abril de 1970, y por la Comisión en su 60.^a sesión, celebrada el 29 de abril de 1970. Los párrafos 75 a 96 *infra* contienen un resumen de las observaciones formuladas por los miembros de la Comisión y por los observadores con respecto a las decisiones adoptadas por la Comisión.

¹⁷ Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo cuarto período de sesiones, Suplemento N.º 18 (A/7618), párr. 38.

74. La Comisión tuvo ante sí el informe del Grupo de Trabajo sobre los plazos y la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías (« Grupo de Trabajo sobre la prescripción »), acerca de su período de sesiones celebrado en Ginebra del 18 al 22 de agosto de 1969 (A/CN.9/30), y una nota de la Secretaría en la que se sugerían posibles criterios para el examen de dicho Informe. La Comisión había establecido el Grupo de Trabajo sobre la prescripción en su segundo período de sesiones y le había encargado que estudiara el tema con miras a preparar un proyecto preliminar de convención internacional¹⁸.

1) Métodos de trabajo y enfoque general

75. El Grupo de Trabajo recomendó en su informe que los principios formulados en la Convención fueran « claros, objetivos y, en la medida de lo posible, independientes de las normas de todo sistema jurídico particular » (párr. 5). Varios representantes manifestaron su apoyo a esta recomendación por considerar que contribuiría a la claridad y utilidad práctica de las normas. Sin embargo, algunos representantes observaron que el estudio de las normas nacionales de los sistemas jurídicos de distintas regiones sería útil para formular normas uniformes; además, para facilitar la aceptación de normas uniformes que se apartaran de las nacionales, convendría explicar las razones por las que se escogía un criterio y se rechazaban otros. También se observó que se debía trabajar con sentido pragmático, concentrándose en lograr resultados concretos que estimularan el comercio internacional. Hubo acuerdo en dejar para más adelante el examen detallado de los métodos de trabajo, que debía efectuarse teniendo en cuenta problemas concretos.

76. Según un representante, la convención sobre la prescripción debía extenderse a diversas transacciones internacionales, como los acuerdos sobre concesión de licencias, y no limitarse a reclamaciones derivadas de la compraventa internacional de mercaderías. Otro representante propuso que se combinaran las normas uniformes sobre prescripción con las normas uniformes sobre la compraventa. Sin embargo, la mayoría de los representantes estimó que, al complicar la redacción y hacer aun más difícil la aprobación de las normas uniformes, la ampliación del alcance de los trabajos tendría más inconvenientes que ventajas.

2) Alcance de la convención: definición de compraventa internacional

77. El Grupo de Trabajo sobre la prescripción recomendó en su informe que se incluyese en la convención sobre la prescripción una definición de su alcance idéntica a la de una ley uniforme sobre la compraventa (párr. 11).

78. La Comisión aprobó la recomendación del Grupo de Trabajo mencionada en el párrafo 77 precedente. Sin embargo, se observó que no se habían resuelto definitivamente diversos problemas relacionados con el alcance de la ley uniforme sobre la compraventa; según se entendía, la decisión de la Comisión preveía la incorporación en la convención sobre la prescripción de las normas relativas al alcance de la ley uniforme sobre la compraventa — tal como la definición de compraventa inter-

nacional y otras normas conexas — disposiciones que podrían ser revisadas en el curso de futuros trabajos sobre dicha ley. Se entendía además que la decisión no afectaba al problema de la elección de la ley aplicable¹⁹.

3) Tipos de reclamaciones: terceros

79. También se consideró el proyecto de disposición recomendado en el informe del Grupo de Trabajo (párr. 13), en que se trataba de expresar la idea central de que las normas de la convención debían aplicarse exclusivamente a los derechos del vendedor y del comprador dimanantes de un contrato de compraventa internacional de mercaderías (y a los de sus sucesores, sus causahabientes y las personas que garantizaran su cumplimiento).

80. La Comisión aprobó en principio esta recomendación. Se sugirieron algunas mejoras de redacción. Algunos representantes también opinaron que la convención no debía referirse a reclamaciones basadas en lesiones a la persona o daños materiales causados por las mercancías a otros bienes (« responsabilidad del hecho de los productos »). Otros representantes sugirieron que « la responsabilidad del hecho de los productos » tenía distintos alcances y efectos en sistemas jurídicos diferentes, y que una exclusión que se refiriera a « la responsabilidad del hecho de los productos » sería difícil de interpretar. Este problema también fue remitido al Grupo de Trabajo.

4) Comienzo del plazo de prescripción: el descubrimiento de defectos o la producción de daños en fecha ulterior a la entrega de las mercaderías

81. Se examinó la recomendación hecha en el informe del Grupo de Trabajo (párr. 32), en el sentido de que, cuando se entregasen mercancías, el plazo de prescripción « para entablar una acción basada en la falta de conformidad de las mercancías se contará desde la fecha de la entrega » independientemente de la fecha en que se descubriese el defecto o en que se hubiesen producido los daños consiguientes.

82. Varios representantes apoyaron esta recomendación que, se señaló, confirmaba el principio de claridad y objetividad a que había aludido el Grupo de Trabajo en su declaración de principios generales (párrafo 5). Varios otros representantes expresaron la opinión de que la recomendación podía ser injusta para el comprador, ya que era posible que el plazo de prescripción comenzase a contar antes de que el comprador tuviese oportunidad de descubrir el defecto o de entablar una acción. Se sugirieron diversas formas de resolver este problema, tal como la de contar el plazo desde el momento en que las mercancías se pusiesen a disposición del comprador en el lugar de destino, el momento en que el comprador tuviese la primera oportunidad de descubrir el defecto, el momento en que surgiese la causa de la acción, o el momento en que se hiciese la notificación²⁰.

83. Se convino en que, como el peligro de que el comprador se viese perjudicado dependería de la duración del plazo de prescripción, debía prestarse mayor atención al problema del comienzo del plazo después de que se hubiera examinado la cuestión de la duración del mismo.

¹⁹ Cf. LUCI, art. 2; A/CN.9/30, parte VII, secciones B y C, párrs. 108 a 114.

²⁰ Cf. LUCI, artículos 38 y 39.

¹⁸ *Ibid.*, párr. 46, incisos 1 y 2.

84. Hubo acuerdo general en que, si se aceptaba en principio la recomendación del Grupo de Trabajo, el plazo no debía contarse a partir de la « entrega » (« *delivery* » « *délivrance* ») como concepto jurídico, sino de un acontecimiento material tal como la « dación » de las mercaderías o la llegada de bienes expedidos al comprador²¹. Un representante sostuvo que era preciso adoptar una decisión acerca del momento en que debía comenzar a contarse el plazo de prescripción en el caso de una reclamación basada en el incumplimiento de un contrato en lo referente a la cantidad, la integridad o la variedad de las mercancías.

5) Duración del plazo de prescripción: norma básica

85. Se examinó la recomendación hecha por el Grupo de Trabajo en su Informe de que debía establecerse un plazo único básico para todas las reclamaciones de ambas partes en un contrato, y que su duración debía oscilar entre tres y cinco años (párrafos 49 y 50).

86. Casi todos los representantes se manifestaron en favor de un plazo de tres a cinco años. Muchos representantes apoyaron el plazo de tres años, en parte para promover la rápida tramitación de los litigios antes de que desaparecieran las pruebas, y en parte para proteger al vendedor de reclamaciones tardías presentadas después de que su derecho a obtener el reembolso por parte del proveedor hubiese caducado por estar sujeto a un plazo más corto en virtud de la legislación interna. A juicio de muchos otros representantes, el plazo de cinco años era preferible en vista del tiempo necesario para realizar las investigaciones, negociaciones y arreglos para ejercer una acción judicial, tal vez en un Estado distante.

87. Varios representantes indicaron que su preferencia inicial se veía afectada por las decisiones que se adoptasen en el futuro respecto de otras disposiciones de la convención. Dichas disposiciones incluían la capacidad de las partes de prorrogar el plazo para poder realizar nuevas negociaciones y la prórroga del plazo cuando fuese imposible entablar una demanda o cuando esto lo impidiese la otra parte.

88. En vista de la divergencia de pareceres sobre la duración del plazo, muchos representantes sugirieron que se remitiese a los gobiernos y a las organizaciones internacionales interesadas un cuestionario en que se incluyese una pregunta relativa a la posibilidad de extender o abreviar el plazo de la prescripción; en otras palabras, la facultad de ampliarlo a cinco años o, a la inversa, si el plazo de prescripción fuera de cinco años, de reducirlo a tres. Algunos representantes sugirieron que procedería establecer un plazo que pudiese ampliarse en virtud de un acuerdo, pero que no pudiese reducirse en la misma forma.

89. La Comisión decidió que se preparase un proyecto de cuestionario sobre la duración del plazo y otros problemas para que el Grupo de Trabajo sobre la prescripción lo examinase en su período de sesiones siguiente, y se le remitiese después a los gobiernos y a las organizaciones internacionales interesadas, principalmente con objeto de conocer los puntos de vista de quienes se dedican

al comercio con respecto a esta materia y a toda otra cuestión pertinente, de conformidad con las instrucciones finales del Grupo de Trabajo. En consecuencia, la Comisión aplazó la adopción de una decisión con respecto a la duración del plazo de prescripción.

6) Efectos de la garantía por un período especificado

90. Se examinó la recomendación hecha por el Grupo de Trabajo en el párrafo 37 de su informe, de que en la Convención se incluyese la disposición siguiente:

« Cuando el contrato contenga una garantía expresa relativa a las mercancías que se declare ha de regir durante un período especificado, el plazo para ejercitar cualquier acción basada en tal garantía expirará un año después de transcurrido ese período especificado o [3] [5] años después de la entrega de las mercancías al comprador, si esto último supone un plazo mayor. »

91. Los miembros del Grupo de Trabajo explicaron que en vista de la expresión final « si esto último supone un plazo mayor », resultaba evidente que la intención era que esta disposición no abreviara nunca el período básico (indicado con las posibilidades de tres o de cinco años), o al menos que no se abreviara el plazo contado a partir del momento de la entrega. Así, pues, esta disposición entraría en vigor tan sólo si el período de una garantía expresa expirase dentro del año final del período básico o posteriormente al transcurso del período básico; en tales casos la disposición proporcionaba un nuevo período para hacer válida la reclamación. Se planteó el problema de si este propósito había sido expresado claramente. También se señalaron a la atención ciertos asuntos relativos a la redacción advertidos por el Grupo de Trabajo (en el párrafo 38 de su informe).

92. Se sugirió que el período adicional fuese de dos años en vez de uno, en vista de las considerables investigaciones y pruebas que pueden ser necesarias en la compraventa de plantas industriales y maquinaria pesada, si bien un plazo de un año podía resultar aceptable en la venta de bienes tales como automóviles, a la que hicieron referencia muchos representantes. Otra sugerencia tenía por objeto hacer que el período adicional fuera igual al período básico (tres o cinco años).

93. La mayoría de los representantes aceptó en esencia la recomendación del Grupo de Trabajo. Quedó entendido que el Grupo de Trabajo examinaría las sugerencias hechas durante el examen. Un representante se preguntó si, en interés de la sencillez y para evitar plazos de prescripción excesivamente largos, no convendría omitir por completo la disposición propuesta.

7) Interrupción del plazo por reconocimiento de la deuda

94. Se estudió la recomendación hecha por el Grupo de Trabajo en el párrafo 74 de su informe de que, si el deudor reconoce la deuda, el período de prescripción comenzaría a correr nuevamente a partir de la fecha del reconocimiento. La Comisión aceptó en principio esta recomendación; se señaló a la atención la discusión que figura en el informe de ciertos asuntos conexos, incluido el de si el reconocimiento debe hacerse por escrito (párrafo 77) y el de si un pago parcial tendría el mismo efecto que un reconocimiento (párrafo 81).

²¹ Cf., A/CN.9/30, párr. 31.

8) Observaciones generales relativas al informe del Grupo de Trabajo

95. En vista de que no había tiempo suficiente para estudiar separadamente todas las demás recomendaciones del Grupo de Trabajo, se abrió un debate general sobre las demás partes del informe. Los representantes hicieron observaciones acerca de diversos problemas, como, por ejemplo, el efecto de la imposibilidad o fuerza mayor (párrs. 63 a 66); el acto jurídico necesario para interrumpir el plazo de prescripción (párrs. 82 a 89); la aplicabilidad de la convención a las acciones encaminadas a la ejecución de sentencias (párrafo 62); y el efecto del dolo (párrafos 67 a 70).

9) Programa para terminar los trabajos

96. Se examinó la recomendación del Grupo de Trabajo en su Informe (párrs. 125-126) y la nota de la Secretaría (A/CN.9/R.1, párrs. 29 a 33).

97. La Comisión decidió pedir al Grupo de Trabajo que se reuniese para preparar un anteproyecto de convención que se presentaría a la Comisión en su cuarto período de sesiones. Se decidió asimismo que se examinase la cuestión de la fecha y el lugar adecuados para una reunión teniendo en cuenta las conveniencias de los miembros y la disponibilidad de servicios de conferencias. La Comisión decidió además pedir al Secretario General que preparase, antes del período de sesiones, un proyecto de cuestionario acerca de la duración del plazo de prescripción y otros problemas conexos, y un documento de trabajo en el que se analizaran los problemas suscitados durante los debates en el actual período de sesiones.

C. Condiciones generales de venta y contratos tipo

98. El tema de las condiciones generales de venta y los contratos tipo fue examinado por el Comité I en su 13.ª sesión, celebrada el 15 de abril de 1970, y por la Comisión en su 60.ª sesión, celebrada el 29 de abril de 1970.

99. La Comisión disponía del informe del Secretario General titulado « Condiciones generales de venta y contratos tipos » (A/CN.9/34), relativo al cumplimiento de la decisión adoptada por la Comisión en su segundo período de sesiones.

100. Durante el debate se sugirió que debía alentarse a las comisiones económicas regionales a que formularan nuevas condiciones generales que satisficieran las necesidades y los intereses de sus respectivas regiones.

Decisión de la Comisión

101. A sugerencia del Presidente, el Comité aprobó en su 13.ª sesión, celebrada el 15 de abril de 1970, una recomendación para que fuera presentada a la Comisión.

102. La Comisión, en su 60.ª sesión, celebrada el 29 de abril de 1970, examinó la recomendación del Comité I y aprobó por unanimidad la siguiente decisión:

« La Comisión:

» Pide al Secretario General:

» a) Que continúe el programa para el cumplimiento de la decisión que la Comisión adoptó en su segundo

período de sesiones²², y que presente a la Comisión en su cuarto período de sesiones un informe sobre la marcha de los trabajos respectivos, que incluya, de ser posible, un estudio de las observaciones formuladas por las comisiones económicas regionales y por los Estados sobre las Condiciones Generales de la Comisión Económica para Europa, las Condiciones Generales del Consejo de Asistencia Económica Mutua de 1968 y los « Incoterms », 1953;

» b) Que inicie un estudio sobre la posibilidad de formular condiciones generales que comprendan una gama más amplia de productos. Este estudio debería tener en cuenta, entre otras cosas, las conclusiones que figuran en el informe mencionado en el párrafo 1 *supra*, y el análisis de las Condiciones Generales de la Comisión Económica para Europa que presentará el Japón. »

CAPÍTULO III

PAGOS INTERNACIONALES

A. Instrumentos negociables

103. El tema de la armonización y unificación del derecho de los instrumentos negociables fue examinado por el Comité II en cuatro sesiones, celebradas los días 14, 15 y 27 de abril de 1970, y por la Comisión en su 58.ª sesión, celebrada el 28 de abril de 1970. En los párrafos 105 a 116 *infra* figura un resumen de las observaciones formuladas por los miembros de la Comisión y por los observadores durante esas sesiones.

104. La Comisión tuvo a la vista un informe del Secretario General titulado « Análisis de las respuestas de los gobiernos y de las instituciones bancarias y comerciales al cuestionario sobre los instrumentos negociables utilizados para efectuar pagos internacionales » (A/CN.9/38). Este informe analiza las observaciones hechas en 78 respuestas relativas a los métodos y prácticas que se siguen actualmente para efectuar y recibir pagos internacionales y los problemas que surgen en la liquidación de transacciones internacionales por medio de instrumentos negociables.

105. El observador de la Organización de los Estados Americanos (OEA) informó a la Comisión de que el Consejo de la OEA había pedido al Comité Jurídico Interamericano que realizase un estudio sobre instrumentos negociables y preparase un proyecto de convención sobre el tema. El Comité Jurídico estaba examinando un proyecto de ley uniforme de los instrumentos negociables preparado por el Instituto para la Integración de América Latina, órgano del Banco Interamericano de Desarrollo, y había decidido que por el momento concentraría su estudio en los cheques y letras de cambio.

106. La Comisión estimó que el cuestionario y el análisis de las respuestas al mismo, preparado por la Secretaría en consulta con las organizaciones internacionales interesadas, constituía una importante contribución a la primera etapa de su labor respecto de los instrumentos negociables. A este respecto, la Comisión reafirmó la opinión que había expresado en su segundo

²² Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo cuarto período de sesiones, Suplemento N.º 18 (A/7618), párr. 60.1.

período de sesiones, de que el conocimiento de las opiniones y el apoyo activo de las instituciones bancarias y comerciales era un requisito previo para toda decisión definitiva sobre la conveniencia de la unificación y su posible alcance.

107. En cuanto al capítulo I del informe, que contiene información sobre las prácticas seguidas en la actualidad para efectuar y recibir pagos internacionales, varios representantes se refirieron a los importantes cambios producidos en la práctica bancaria en los dos últimos decenios como consecuencia del mayor uso de transferencias telegráficas y cablegráficas y el desarrollo de las técnicas electrónicas. Dichos representantes advirtieron sin embargo que tales nuevas prácticas y técnicas no reemplazarían el uso del documento comercial, en la medida en que las letras de cambio seguirían desempeñando un papel de vital importancia, particularmente en las operaciones de crédito, y de que cuando se utilizaba el método de transferencia solía tratarse de una transacción que entrañaba el uso de un instrumento negociable. No obstante, se expresó la opinión de que, en el contexto de las transacciones internacionales, el método de pago por transferencia telegráfica y cablegráfica y por órdenes de pago, había adquirido bastante importancia como para justificar una investigación y estudio separados por parte de la Secretaría. En consecuencia, algunos representantes que comentaron este aspecto de los pagos internacionales sugirieron que la Secretaría estudiase estos nuevos medios de pago y los problemas que habían surgido con su uso. Se observó que un estudio de la Secretaría sobre la naturaleza y el alcance de las transferencias de pagos internacionales podría indicar si a este respecto existía la necesidad de que los bancos establecieran y aceptaran arreglos contractuales uniformes o directrices para la práctica, con el fin de mitigar las controversias y los problemas prácticos.

108. Con respecto al capítulo II del informe, relativo a los problemas que se planteaban al efectuar y recibir pagos internacionales mediante instrumentos negociables, varios representantes observaron que en el análisis había pruebas de que la tarea de los comerciantes y banqueros se simplificaría si se lograba la uniformidad de las normas sobre los requisitos formales de los instrumentos negociables, la falsificación, el protesto y la notificación de no aceptación (inclusive las formalidades de protesto y plazo para efectuar o notificar el protesto) y la manera de probar la falta de aceptación o de pago.

109. Se expresó la opinión de que, si bien los arreglos contractuales uniformes entre instituciones bancarias, como los usos y prácticas uniformes en materia de créditos documentales y las Normas Uniformes para el cobro de efectos de comercio, eran útiles para definir las relaciones entre los bancos y sus clientes, no se habían establecido con el fin de eliminar las dificultades derivadas de las divergencias entre los derechos nacionales.

110. Se opinó también que el análisis del Secretario General sobre las respuestas relativas a los problemas suscitados sería de gran utilidad para los Estados que se propusieran revisar su legislación.

111. Por lo que se refiere a otros criterios para armonizar y unificar el derecho de los instrumentos negociables en relación con los pagos internacionales, sugeridos en el

capítulo IV del informe como posibles temas de mayor estudio por la Secretaría, varios representantes reiteraron la opinión, ya expresada en el segundo período de sesiones de la Comisión, de que por el momento era impracticable tratar de revisar las leyes uniformes de Ginebra sobre cheques y letras de cambio de modo que fueran aceptables para los países de derecho romano y para los países de *common law*. Algunos representantes subrayaron que era importante que la Comisión estableciera una clara distinción entre el derecho de los instrumentos negociables que rige las transacciones de pagos internas y las normas aplicables a los instrumentos utilizados en las transacciones internacionales. Por consiguiente, el estudio actual de la Comisión debía referirse a la posibilidad de establecer normas unificadas a fin de utilizarlas solamente para los pagos internacionales, y debía dejarse que los Estados, por separado o sobre una base regional, determinaran si se requerían reformas de su legislación nacional.

112. La Comisión consideró unánimemente que el único criterio viable por el momento era el de concentrar su labor en una convención que incorporase normas aplicables a un instrumento negociable especial que se utilizaría en las transacciones internacionales. Las normas uniformes establecidas en tal convención sólo serían aplicables a un instrumento cuyo encabezamiento indicara que estaba sujeto a las normas de la convención. El uso de tal instrumento sería facultativo.

113. Se opinó que en el estudio de la Comisión no debía prejuzgarse en absoluto la forma definitiva del instrumento ni el alcance de las normas aplicables al mismo. Por ejemplo, se sugirió que aun cuando era probable que el instrumento incorporase los principales elementos del instrumento negociable tradicional, posiblemente no sería un instrumento negociable en el sentido corriente del término, es decir, que su negociabilidad podría estar restringida de alguna manera.

114. A juicio de varios representantes, el criterio propiciado por la Comisión tendría además la ventaja de permitir que los países en desarrollo y los de reciente independencia, que no habían participado en la formulación del derecho de los instrumentos negociables, interviniesen en la preparación de nuevas normas.

115. La Comisión opinó que su estudio sobre normas uniformes aplicables a los instrumentos negociables en las transacciones internacionales quizá requeriría que el Secretario General hiciese otras preguntas a los Gobiernos y a las instituciones bancarias y comerciales; las nuevas preguntas debían referirse en particular al posible contenido de las normas aplicables a un instrumento de esa índole y, sobre todo, había que solicitar observaciones sobre los derechos y las obligaciones específicos de las partes en un instrumento.

116. Se expresó el parecer de que la cooperación con las organizaciones internacionales interesadas había sido muy fecunda y que debía intensificarse y, en lo posible, ampliarse.

Decisión de la Comisión

117. En su 15.ª sesión, celebrada el 27 de abril de 1970, el Comité aprobó una recomendación para someterla a la Comisión.

118. En su 58.^a sesión, celebrada el 28 de abril de 1970, la Comisión consideró la recomendación del Comité II y aprobó unánimemente la siguiente decisión:

« La Comisión:

» Pide al Secretario General:

» a) Que complete el análisis de las observaciones formuladas por los Gobiernos y las instituciones bancarias y comerciales con respecto a los problemas que se plantean en la liquidación de transacciones internacionales mediante instrumentos negociables, procediendo a incluir las respuestas recibidas después de haberse redactado el informe del Secretario General;

» b) Que prepare un análisis detallado de las observaciones formuladas por los gobiernos y las instituciones bancarias y comerciales en respuesta a las preguntas formuladas en el anexo del cuestionario del Secretario General sobre el posible contenido de las nuevas normas aplicables a un instrumento negociable especial para su utilización facultativa en las transacciones internacionales, y que, si lo juzgare necesario, dirija preguntas suplementarias a los gobiernos y a las instituciones bancarias y comerciales;

» c) Que presente estos análisis a la Comisión en su cuarto período de sesiones;

» d) Que entable nuevas consultas con las organizaciones internacionales interesadas en el cumplimiento de la tarea. »

B. Créditos mercantiles bancarios

119. El tema de los créditos mercantiles bancarios fue examinado por el Comité II en el curso de cinco sesiones, celebradas los días 13, 15, 16, 23 y 27 de abril de 1970, y por la Comisión en el curso de su 57.^a sesión, celebrada el 27 de abril de 1970. En los párrafos 121 a 124 *infra* se presenta un resumen de las observaciones formuladas en esas sesiones por miembros de la Comisión y por observadores.

120. La Comisión tuvo ante sí un informe del Secretario General titulado « Créditos mercantiles bancarios » (A/CN.9/44).

121. Se manifestó en nombre de la Cámara de Comercio Internacional que la CCI había designado un grupo de trabajo que se encargaría de revisar la versión de 1962 de los Usos y prácticas uniformes en materia de créditos documentales [« Usos Uniformes (1962) »].

122. En opinión de varios representantes, los Usos Uniformes (1962) eran muy importantes para las transacciones comerciales internacionales pero contenían algunas normas que podían ser objeto de interpretaciones divergentes, y la versión de 1962 no trataba adecuadamente determinados aspectos, tal como el de los pagos condicionales en virtud del sistema de créditos documentales.

123. La Comisión acogió con beneplácito la labor de revisión de la versión de 1962 que había de realizar la CCI. Sin embargo, en vista de la difundida aplicación de los Usos Uniformes (1962), consideró que debía elaborarse un procedimiento que permitiera que los círculos interesados de países no representados en la CCI hicieran obser-

vaciones sobre el funcionamiento de dichos Usos, de modo que la CCI pudiera tenerlas en cuenta. La Comisión convino en que debía pedirse al Secretario General que invitara a los gobiernos y a las instituciones bancarias y comerciales a presentar, para su transmisión a la CCI, las observaciones sobre los Usos Uniformes (1962) que consideraran oportunas. Se expresó también la opinión de que debía invitarse a la CCI a presentar las normas revisadas a la Comisión en un futuro período de sesiones y antes de su aprobación definitiva por la CCI, pues esto prepararía el terreno para que la Comisión pudiera recomendar el empleo de la tercera revisión de los Usos Uniformes en transacciones que requiriesen la utilización de un crédito documental.

124. Varios representantes estimaron que, para facilitar la labor de revisión que realizaría la CCI y la aprobación ulterior de la tercera revisión de los Usos Uniformes por el mayor número posible de instituciones bancarias, sería conveniente que la CCI estableciera un procedimiento en virtud del cual los países no representados en ella pudieran participar en dicha labor de revisión. Se manifestó en nombre de la CCI que se examinaría muy atentamente esta posibilidad.

Decisión de la Comisión

125. En su 14.^a sesión, celebrada el 23 de abril de 1970, el Comité II aprobó una recomendación para presentarla a la Comisión.

126. La Comisión en su 57.^a sesión, celebrada el 27 de abril de 1970, examinó la recomendación del Comité II y aprobó por unanimidad la decisión siguiente:

« La Comisión:

» Pide al Secretario General que:

» a) Informe a los gobiernos y a las instituciones bancarias y comerciales interesadas que la Cámara de Comercio Internacional se propone revisar la versión de 1962 de los « Usos y prácticas uniformes en materia de créditos documentales » [« Usos Uniformes (1962) »];

» b) Invite a dichos gobiernos e instituciones a comunicar al Secretario General, para que las trasmita a la Cámara de Comercio Internacional, sus observaciones sobre el funcionamiento de los Usos Uniformes (1962), a fin de que la Cámara pueda tener en cuenta tales observaciones al realizar su labor de revisión;

» c) Invite a la Cámara de Comercio Internacional a someter a la consideración de la Comisión, en un futuro período de sesiones, el texto revisado propuesto de los Usos Uniformes. »

C. Garantías y seguridades

127. El Comité II examinó el tema de las garantías y seguridades en el curso de siete sesiones, celebradas los días 13, 15, 16, 20, 23 y 27 de abril de 1970, en tanto que la Comisión lo examinó en sus sesiones 57.^a y 58.^a, celebradas el 27 y 28 de abril de 1970. En los párrafos 130 a 136 y 139 a 143 *infra* figura un resumen de las observaciones formuladas por los miembros de la Comisión y por los observadores en el curso de esas sesiones.

128. La Comisión tuvo a la vista el informe del Secretario General titulado «Estudio preliminar de las garantías y seguridades en lo referente a los pagos internacionales» (A/CN.9/20 y Add.1). La Comisión dispuso asimismo de una propuesta, presentada por Hungría a la Comisión en su segundo período de sesiones, referente a la preparación de reglas y prácticas uniformes relativas a las garantías bancarias (A/CN.9/L.13), de una nota del Secretario General en la que figura el texto de las observaciones comunicadas por miembros de la Comisión sobre dicho informe del Secretario General (A/CN.9/45 y Add.1) y de una nota del Secretario General en la que se reproduce el texto del informe presentado por la Cámara de Comercio Internacional sobre la cuestión de las garantías bancarias (A/CN.9/37).

129. La Comisión decidió examinar las garantías y seguridades separadamente y por turno.

1) Garantías

130. Hubo acuerdo general en que, por el momento, la labor sobre la cuestión de las garantías debería concentrarse en los problemas que surgen en el contexto de las garantías cuando el garante es un banco u otra institución financiera. Se expuso la opinión de que la falta de uniformidad en las cláusulas insertadas en los contratos de garantías y en la designación de tales garantías es con frecuencia origen de dificultades. Así, no siempre se ve claramente hasta qué punto está obligado el garante y, en tales casos, resulta difícil determinar la responsabilidad de las partes. Se afirmó que se habían planteado otros problemas con respecto a la fecha de expiración de una garantía bancaria cuando en el contrato no figuraba esa fecha, la cuestión de la ley aplicable, la influencia de la reglamentación del control de cambios que puede dar como resultado la incapacidad del garante para transferir fondos al extranjero en favor del beneficiario, y el efecto de la fuerza mayor sobre las obligaciones contraídas en virtud de un contrato de garantía. Por estas razones, la Comisión propugnó un estudio sobre la índole jurídica de las garantías de pago, la elaboración de normas unificadas para tales garantías y la preparación de formularios uniformes de las distintas clases de garantías bancarias que podrían utilizarse en el contexto de las transacciones internacionales.

131. Varios representantes señalaron que la labor de la Cámara de Comercio Internacional, como lo demostraba su informe a la Comisión, se concentraba principalmente en las garantías de oferta, garantías de cumplimiento y garantías de reembolso, y sugirieron que el estudio de la CCI debería ampliarse para incluir las garantías de pago, que tenían especial importancia para los exportadores de mercaderías.

132. Se señaló, en nombre de la Cámara de Comercio Internacional, que probablemente no sería posible establecer la misma serie de reglas para los múltiples tipos de garantías existentes, por lo que la CCI tendría que concentrar su estudio en aquellos tipos de garantías donde mayor parecía ser la necesidad de poner remedio a la situación. A este respecto, un representante expuso la opinión de que había ciertas normas básicas comunes a todos los tipos de garantías bancarias y que convendría formular

esas normas. Se hizo la sugerencia de que tal vez la Comisión deseara, en alguna etapa de su labor, evaluar qué tipos de garantías se utilizaban en las transacciones internacionales y cuáles eran los problemas más engorrosos que se planteaban al respecto.

133. La Comisión tomó nota de que solamente las entidades bancarias y mercantiles representadas en la CCI habían recibido el cuestionario de ésta sobre garantías de cumplimiento, garantías de oferta y garantías de reembolso, y de que algunas de esas instituciones ya habían enviado respuestas. En vista del amplio uso de tales garantías en las transacciones internacionales, la Comisión estimó que era importante que la CCI tuviese también en cuenta las observaciones que los Gobiernos quisieran hacer, así como las opiniones y prácticas de entidades bancarias y mercantiles interesadas que no se hallaban representadas en la CCI. Por tales razones, la Comisión acordó pedir al Secretario General que enviara el cuestionario de la CCI a los gobiernos lo mismo que a las entidades bancarias y mercantiles de países no representados en la CCI.

134. Respecto de las garantías de pago, la Comisión opinó que debía invitarse a la CCI a preparar un nuevo cuestionario relativo a dicho tipo de garantías, que el Secretario General distribuiría a los gobiernos y entidades bancarias y mercantiles. Debía pedirse además al Secretario General que preparase una recopilación de las respuestas a ese cuestionario y la presentase a la Comisión en su cuarto período de sesiones.

135. La Comisión estimó que debía invitarse a la CCI a presentar a la Comisión en futuros períodos de sesiones informes sobre los progresos que fuese logrando respecto de la cuestión de las garantías bancarias, y que debía darse a la Comisión oportunidad de examinar las medidas propuestas por la CCI antes de que la Cámara adoptase cualquier decisión definitiva respecto de la normalización de la práctica en esta esfera.

136. Varios representantes opinaron que para los estudios de la CCI relativos a las garantías bancarias sería provechoso que ésta ideara un procedimiento por medio del cual se pudiera asociar a este trabajo a países no representados en la CCI. Se señaló, en nombre de la CCI, que se daría plena consideración a esta posibilidad.

Decisión de la Comisión

137. En su 14.^a sesión, celebrada el 23 de abril de 1970, el Comité II aprobó una recomendación para presentarla a la Comisión.

138. La Comisión, en su 57.^a sesión, celebrada el 27 de abril de 1970, examinó la recomendación del Comité II y aprobó por unanimidad la decisión siguiente:

« La Comisión:

» Tomando nota de que es probable que la Cámara de Comercio Internacional esté dispuesta a ampliar el alcance de sus indagaciones y estudios relativos a las garantías bancarias,

» Pide al Secretario General:

» a) Respecto de las garantías de cumplimiento, las garantías de oferta y las garantías de reembolso, remitir

el cuestionario de la Cámara de Comercio Internacional a los gobiernos y también a entidades bancarias y mercantiles de países no representados en la Cámara de Comercio Internacional, y que transmita las observaciones que reciba a la CCI;

» b) *Respecto de las garantías de pago:*

- » i) Invitar a la Cámara de Comercio Internacional a que prepare un cuestionario sobre el tema;
- » ii) Remitir dicho cuestionario a los gobiernos y a entidades bancarias y mercantiles, y transmitir las observaciones que reciba a la Cámara de Comercio Internacional; y
- » iii) Preparar una recopilación de las observaciones recibidas en respuesta al cuestionario y presentarla a la Comisión en su cuarto período de sesiones;

» c) En el futuro, invitar a la Cámara de Comercio Internacional a que presente a la Comisión informes sobre los progresos que realice y sobre las medidas que proyecte en materia de garantías bancarias.»

2) *Seguridades*

139. Se convino en general en que la gran diversidad de leyes relativas a garantías reales en lo tocante a mercaderías era una de las razones principales de que fuera limitado el empleo de las garantías reales en las transacciones internacionales. Los representantes que hablaron sobre este asunto observaron que las garantías reales suelen regirse por la *lex situs* y que la propiedad afectada por dichas garantías normalmente no se traslada de una jurisdicción a otra. Por consiguiente, es posible que no se produzcan con mucha frecuencia problemas de conflictos de leyes. Esos representantes observaron, sin embargo, que los exportadores, quienes desean asegurarse el precio de compra no pagado por mercaderías que han vendido a un comprador extranjero, tienen interés evidente en informarse sobre sus derechos en virtud de la ley extranjera con respecto al comprador extranjero y a terceras partes. Análogamente, las instituciones de préstamo quieren saber con qué medios de garantizar el préstamo se cuenta en el país del prestatario.

140. La Comisión opinó que debía excluir de su consideración las garantías reales en bienes muebles, tales como barcos y aviones, que ya habían sido objeto de acuerdos internacionales.

141. La Comisión convino en que, por el momento, su labor debía concentrarse en obtener información relativa a normas jurídicas nacionales sobre garantías reales aplicables a transacciones internacionales, y en la difusión de esa información.

142. Varios representantes se refirieron a la utilización de recibos fiduciarios (*trust receipts*) respecto de transacciones con arreglo a las cuales el prestador que no tiene título previo sobre mercaderías establece un derecho prendario sobre dichas mercaderías con objeto de asegurar un préstamo. Se declaró que, al utilizarse este recibo fiduciario, el prestatario mantiene la posesión de las mercaderías y está facultado a vender las mercaderías libres de derecho prendario con el requisito de entregar al prestador parcial o totalmente el producto de la venta.

Varios opinaron que convenía que la Secretaría hiciera un estudio sobre el tema de los recibos fiduciarios. Otros representantes opinaron que este medio, que se aceptaba en ciertas jurisdicciones en que regía el sistema de *common law* no era fácilmente admisible en sistemas de derecho romano. Otros representantes señalaron que lo usual era que el recibo fiduciario estuviera a cargo de un banco de préstamo en el país del deudor y que, por ello, rara vez suscitaba problemas en el plano internacional.

143. En el curso de las deliberaciones se hizo referencia a contratos de venta condicionales en virtud de los cuales el vendedor se asegura el pago del precio de compra reteniendo el título de las mercancías vendidas hasta que se pague íntegramente el precio de compra. Se advirtió que una de las ventajas de un crédito otorgado directamente por el vendedor al comprador sería que el costo del crédito podría reducirse considerablemente. Se sugirió que la Secretaría estudiara las normas de los principales regímenes jurídicos en lo tocante a contratos de venta de esta índole, tomando en consideración los estudios existentes sobre el particular.

Decisión de la Comisión

144. En su 15.ª sesión, celebrada el 27 de abril de 1970, el Comité II aprobó una recomendación para someterla a la Comisión.

145. La Comisión, en su 58.ª sesión, celebrada el 28 de abril de 1970, examinó la recomendación del Comité II y adoptó por unanimidad la decisión siguiente:

« *La Comisión:*

» *Pide al Secretario General:*

» a) Que invite a los gobiernos a presentar información sobre las garantías reales en mercaderías, conforme a sus leyes y prácticas nacionales, que se relacionen con transacciones internacionales, refiriéndose tal información a las características principales de cada garantía real y a los efectos legales que tenga;

» b) Que ponga la información recibida de ese modo a disposición de la Comisión en su cuarto período de sesiones; y

» c) Que haga un estudio de las normas de los principales regímenes jurídicos relativas al contrato de venta condicional y al recibo fiduciario, tomando en consideración los estudios existentes sobre el particular.»

CAPÍTULO IV

ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL

146. La Comisión examinó el tema del arbitraje comercial internacional en sus sesiones 52.ª, 53.ª y 60.ª, celebradas el 21 y 29 de abril de 1970.

147. Para ello, disponía de un informe preliminar sobre el arbitraje comercial internacional (A/CN.9/42) preparado por el Sr. Ion Nestor (Rumania), Relator Especial designado por la Comisión en su segundo período de sesiones, y de una nota del Secretario General sobre la

convención de las Naciones Unidas de 1958 sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras (A/CN.9/49 y Add.1).

148. El Relator Especial explicó la manera en que se proponía continuar su estudio del arbitraje comercial internacional e indicó los problemas expuestos en el párrafo 74 del informe preliminar, que se proponía estudiar en su informe definitivo con el propósito de determinar si correspondía que la Comisión siguiera ocupándose de ellos y tomara nuevas medidas al respecto. Además, el Relator Especial manifestó que esperaba poder presentar su informe definitivo a la Comisión en su quinto período de sesiones.

149. Los representantes que hablaron sobre el tema elogiaron el informe preliminar del Relator Especial y le agradecieron sus esfuerzos. Hubo acuerdo general en que debía prorrogarse el mandato del Relator Especial hasta el quinto período de sesiones, oportunidad en que presentaría su informe definitivo, y en que los miembros de la Comisión y la Secretaría debían prestarle toda la asistencia posible en la reunión del material necesario.

150. En general, se sostuvo que al completar su estudio el Relator Especial debía considerar cuáles de los problemas expuestos en el párrafo 74 de su informe preliminar justificaban emprender trabajos en este momento por haber motivos suficientes para creer que cabría resolverlos con éxito en el futuro próximo. Al respecto, algunos representantes formularon sugerencias a la consideración del Relator Especial. Se emitió el parecer de que convenía que el informe final tocara asimismo el problema de la aplicación uniforme de la Convención de las Naciones Unidas de 1958 sobre reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras. Además, se manifestó que el informe debería analizar las causas de la ausencia de uniformidad, así como las medidas que cabría adoptar para asegurar la aplicación uniforme de la Convención. Según algunos representantes, la jerarquía de los problemas debía depender más de la posibilidad de resolverlos que de su importancia. Un representante sugirió que el Relator Especial tomara en cuenta para su futura labor las reglas de la Convención Internacional de Arbitraje Comercial.

151. Varios representantes expresaron la opinión de que debían prepararse normas uniformes sobre arbitraje comercial internacional que luego serían objeto de una convención internacional. También se sugirió la posibilidad de organizar un sistema mundial de arbitraje comercial internacional. Otros representantes opinaron que la Comisión, en lugar de dedicarse a preparar una nueva convención, debía centrar sus esfuerzos en hacer más aceptable la formulación actual y debía además, tratar de determinar por qué ciertas convenciones, como la Convención de las Naciones Unidas sobre reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras, del 10 de junio de 1958 y la Convención europea sobre arbitraje comercial internacional, del 21 de abril de 1961, no han sido adoptadas por más países.

152. También se sugirió que se prestara consideración a la unificación y simplificación de las normas nacionales de ejecución de laudos arbitrales y a la limitación del control judicial sobre las sentencias arbitrales, inclusive la reducción de los recursos contra la ejecución.

153. Algunos representantes expresaron la opinión de que la Comisión debía fomentar la organización de nuevos centros de arbitraje en los países en desarrollo y estimular la prestación de asistencia técnica en este campo. Se sugirió que la Comisión alentara a la Comisión Económica para África y a la Organización de la Unidad Africana a que crearan una asociación africana de arbitraje que prepararía listas de árbitros africanos. También se dijo que una amplia intervención de africanos, como árbitros, en los tribunales arbitrales que se ocupen de problemas relacionados con el comercio con los países africanos serviría para promover el arbitraje comercial internacional en África.

154. Algunos representantes expresaron que el alto costo del arbitraje impedía su utilización y sugirieron que se hiciera algo para estabilizar dicho costo.

155. Varios representantes expusieron los progresos realizados en sus respectivos países para la adhesión a la Convención de las Naciones Unidas de 1958 sobre reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras. Estas declaraciones se referían a la decisión adoptada por la Comisión en su segundo período de sesiones²³, de que debería adherirse a la Convención de 1958 el mayor número posible de Estados.

Decisión de la Comisión

156. En su 60.^a sesión, celebrada el 29 de abril de 1970 la Comisión aprobó por unanimidad la siguiente decisión:

« *La Comisión:*

» *Expresando unánimemente su agradecimiento al Relator Especial, Sr. Ion Nestor (Rumania), por su informe preliminar,*

» 1. *Decide:*

» a) *Prorrogar el mandato del Relator Especial hasta el quinto período de sesiones de la Comisión;*

» b) *Pedir al Relator Especial que tenga en cuenta las sugerencias formuladas por los miembros de la Comisión y presente su informe definitivo a la Comisión en su quinto período de sesiones;*

» c) *Pedir a los miembros de la Comisión y a las organizaciones intergubernamentales y a las organizaciones internacionales no gubernamentales interesadas, que asistan al Relator Especial en su labor suministrándole información sobre las leyes y prácticas vigentes en materia de arbitraje comercial internacional;*

» d) *Pedir al Secretario General que, de ser posible, tome las medidas necesarias para reembolsar al Relator Especial los gastos efectuados en la reunión, traducción y reproducción del material que se utilice para su informe.*

» 2. *Reafirma la opinión emitida en su segundo período de sesiones de que el mayor número posible de Estados debería adherirse a la Convención de las Naciones Unidas de 1958 sobre reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras.* »

²³ *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo cuarto período de sesiones, Suplemento N.º 18 (A 7618), párr. 112.*

CAPÍTULO V

REGLAMENTACIÓN INTERNACIONAL DEL
TRANSPORTE MARÍTIMO

157. El tema de la reglamentación internacional del transporte marítimo fue examinado por el Comité II en dos sesiones celebradas el 10 de abril de 1970 y por la Comisión durante su 59.ª sesión, del 29 de abril de 1970. En los párrafos 158 a 165 *infra*, aparece un resumen de las observaciones hechas durante esas sesiones por los miembros de la Comisión y por los observadores.

158. Algunos representantes manifestaron que habría sido preferible que el Grupo de Trabajo de la CNUDMI sobre la reglamentación internacional del transporte marítimo, creado por la Comisión en su segundo período de sesiones, se hubiera reunido antes del tercer período de sesiones de la Comisión. A juicio de estos representantes, habría sido consecuente con la decisión adoptada por la Comisión en su segundo período de sesiones que el Secretario General hubiera convocado al Grupo de Trabajo por iniciativa propia y sin consultar previamente a sus miembros. Sin embargo, otros representantes observaron que, dadas las circunstancias, la reunión del Grupo de Trabajo antes del tercer período de sesiones de la Comisión no habría contribuido a la labor de ésta sobre la materia.

159. Según los representantes que hablaron sobre el tema, era esencial que la relación de trabajo entre la CNUDMI y la UNCTAD se enfocara con criterio racional. Dichos representantes opinaban que la UNCTAD se ocupaba fundamentalmente de los aspectos económicos y financieros de la reglamentación del transporte marítimo y suministraba a la Comisión una información que, en su caso, le permitiría preparar normas uniformes sobre la materia. Al respecto, un representante expresó la opinión de que la Comisión debía indicar a la UNCTAD el carácter general de la información que necesitaba y pedirle que suministrara información sobre las consecuencias financieras y económicas de posibles cambios en la actual reglamentación internacional. Se dijo también que debía invitarse a la UNCTAD a excluir todos los temas jurídicos de su programa de trabajo. De no ser así, se suscitarían conflictos interminables y, en tal caso, sería incluso preferible que la Conferencia acabara por ocuparse de los aspectos jurídicos y económicos de la reglamentación internacional del transporte marítimo.

160. En general, se sostuvo que la CNUDMI tenía una importante función que desempeñar en la esfera de la reglamentación internacional del transporte marítimo. En nombre de los miembros africanos, asiáticos y latinoamericanos de la Comisión, se dijo que ésta debía reafirmar que el tema de la reglamentación internacional del transporte marítimo tenía prioridad en su programa de trabajo. Según estos miembros, debía convocarse el Grupo de Trabajo de la CNUDMI a más tardar antes del cuarto período de sesiones de la Comisión.

161. Varios representantes insistieron en que la Comisión debía tener presente que, además de la UNCTAD, había otras organizaciones que se ocupaban de la materia, con las que había que seguir cooperando.

162. Otros representantes estimaron que, en vista de que la UNCTAD se ocupaba ya del tema de los conoci-

mientos de embarque y de que se esperaba que los progresos fueran lentos en esta compleja materia, la CNUDMI debía examinar cuestiones estrechamente relacionadas con ese tema, como las de las pólizas de fletamento, las obligaciones y los deberes del cargador antes y después de la descarga, los buques contenedores y las atribuciones de los agentes de transporte marítimo. De este modo, la Comisión evitaría la duplicación de esfuerzos y no dejaría prácticamente de lado este tema prioritario hasta que el Grupo de Trabajo de la UNCTAD hubiese completado su estudio.

163. En nombre de la UNCTAD, se dijo que ésta había preparado un cuestionario sobre conocimientos de embarque para remitirlo a los gobiernos, las compañías de seguros, los transportistas y los usuarios, con el fin de obtener información sobre los problemas existentes en esa esfera. La UNCTAD había contratado también a algunos expertos y consultores para que colaboraran en esta labor.

164. Durante el tercer período de sesiones, se convocó una reunión del Grupo de Trabajo sobre la reglamentación internacional del transporte marítimo. Su Presidente, Sr. E. Cornejo Fuller (Chile), informó a la Comisión de que el Grupo había decidido tomar las siguientes medidas: a) el Presidente del Grupo de Trabajo representará a la CNUDMI en la reunión del Grupo de Trabajo de la UNCTAD, aun en el caso de que no se reelija a Chile para integrar la Comisión; b) se aplaza la elección de un suplente del Presidente, en vista de que éste tiene la firme intención de concurrir a la reunión del Grupo de Trabajo de la UNCTAD y c) en caso de que sea necesario elegir a un suplente del Presidente, se reunirá en Nueva York el Grupo de Trabajo, constituido por representantes de las misiones permanentes de los miembros del Grupo.

165. La Comisión opinó que, para facilitar la continuidad de sus tareas, debían nombrarse suplentes para aquellos miembros del Grupo de Trabajo sobre transporte marítimo cuya participación en la Comisión había de expirar en 1970. La Comisión nombró a Kenia suplente de la República Árabe Unida, a la República Democrática del Congo como suplente de Ghana, a Australia suplente del Reino Unido, a los Estados Unidos suplente de Italia, a Hungría suplente de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y a México suplente de Chile.

Decisión de la Comisión

166. En su 59.ª sesión, celebrada el 29 de abril de 1970, la Comisión aprobó por unanimidad la siguiente decisión:

« *La Comisión*

» *Decide:*

» 1. Pedir al Presidente del Grupo de Trabajo sobre la reglamentación internacional del transporte marítimo que concurra, como Representante Especial de la Comisión, al período de sesiones que el Grupo de Trabajo sobre reglamentación del transporte marítimo (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) celebrará en Ginebra en diciembre de 1970 o en febrero de 1971;

» 2. Pedir al Representante Especial que:

» a) Actúe de observador durante el período de sesiones del Grupo de Trabajo sobre reglamentación

del transporte marítimo, de la Conferencia de Las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo;

» b) Informe a dicho Grupo de Trabajo del curso del debate sostenido en la Comisión durante el actual período de sesiones;

» c) Manifieste el deseo de la Comisión de evitar la duplicación de trabajos y de reforzar la estrecha cooperación y la eficaz coordinación entre la Comisión y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo para obtener progresos en el estudio de la reglamentación del transporte marítimo y solicite su opinión acerca de la mejor manera de alcanzar este objetivo;

» d) Presente un informe sobre el período de sesiones del Grupo de Trabajo de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo al Grupo de Trabajo de la Comisión;

» 3. Que a solicitud del Representante Especial, el Presidente de la Comisión en su tercer período de sesiones pida al Secretario General que convoque una reunión del Grupo de Trabajo sobre transporte marítimo, en la inteligencia de que deben evitarse las duplicaciones entre los Grupos de Trabajo de la Comisión y de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo;

» 4. Que la reunión del Grupo de Trabajo se celebre en Ginebra, durante un período no mayor de una semana, después del período de sesiones del Grupo de Trabajo de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y antes de la apertura del cuarto período de sesiones de la Comisión;

» 5. Que si el Grupo de Trabajo de la Comisión se reúne después del 1.º de enero de 1971, esté compuesto de la siguiente manera:

» a) Por los miembros del actual Grupo de Trabajo cuyo mandato no haya concluido y por aquéllos reelegidos para formar parte de la Comisión;

» b) Para los casos de los restantes miembros del Grupo de Trabajo, por los suplentes elegidos por la Comisión en su actual período de sesiones, quienes pasarán a ser miembros plenos del Grupo de Trabajo y serán designados como tales;

» 6. Pedir al Secretario General que invite a los demás miembros de la Comisión y a las organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales que se interesan en esta materia a que concurren como observadores a la reunión del Grupo de Trabajo;

» 7. Que el mandato del Grupo de Trabajo, para esta reunión, será el mismo que se le asignó mediante el párrafo 3 de la resolución aprobada en el segundo período de sesiones, es decir, «indicar los temas y el método de trabajo sobre la cuestión ... teniendo plenamente presentes las recomendaciones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y de cualquiera de sus órganos»;

» 8. Que el Grupo de Trabajo presente su informe a la Comisión en su cuarto período de sesiones;

» 9. Que en vista de que se prevé que durante el cuarto período de sesiones de la Comisión se establecerá

un Grupo de Trabajo nuevo y más numeroso, el mandato del Grupo de Trabajo sobre la reglamentación internacional del transporte marítimo expire una vez que haya presentado su informe a la Comisión, en su cuarto período de sesiones.»

CAPÍTULO VI

REGISTROS Y BIBLIOGRAFÍA

A. Registro de organizaciones

167. La cuestión del establecimiento de un registro de organizaciones fue examinado por el Comité II en el curso de dos sesiones, celebradas el 8 y el 14 de abril de 1970, y por la Comisión en el curso de su 56.ª sesión, celebrada el 23 de abril de 1970. En los párrafos 169 y 170 *infra* se presenta un resumen de las observaciones que formularon miembros de la Comisión y observadores durante dichas reuniones.

168. La Comisión tuvo ante sí el informe del Secretario General titulado « Registro de organizaciones y Registro de textos » (A/CN.9/40), y una nota de la Secretaría en que figuraba el cuestionario dirigido a las organizaciones internacionales que se interesan por el derecho mercantil internacional, junto con las respuestas de nueve organizaciones que ejecutan actualmente uno o más proyectos relacionados con las materias que comprende el programa de trabajo de la Comisión.

169. La Comisión reconoció que era útil contar con información al día respecto de las actividades de otras organizaciones en materias de la incumbencia de la Comisión. En consecuencia, examinó diferentes procedimientos por los que podría presentarse tal información: 1) una publicación permanente, comparable al registro de textos, y 2) la preparación de informes anuales por el Secretario General para uso exclusivo de los miembros de la Comisión. En general, se convino en que la segunda posibilidad representaba un medio adecuado de suministrar a la Comisión la información necesaria. Se sugirió que la lista de las organizaciones a las que se había invitado a presentar información sobre sus actividades se revisase a fin de incluir en ella a todas las organizaciones internacionales que desarrollan actividades en la esfera del derecho mercantil internacional.

170. La Comisión tomó nota de la publicación del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) titulada *Digest of Legal Activities of International Organizations and Other Institutions*, aparecida por primera vez en 1969, que contiene información sucinta sobre la labor de varias organizaciones e instituciones tanto en la esfera del derecho privado como en materia de derecho público. Se expresó la opinión de que dicha publicación podría llegar a ser un documento de referencia más útil para los miembros de la Comisión y los círculos mercantiles interesados, si ambas organizaciones colaborasen en la compilación y difusión de informaciones sobre las actividades jurídicas en esferas comprendidas en el programa de trabajo de la Comisión. En opinión de la Comisión, por lo tanto, se debía pedir al Secretario General que examinase con el UNIDROIT la posibilidad de incorporar en el *Digest* una reseña más

detañada de las actividades de otras organizaciones que fuesen de interés especial para la Comisión.

Decisión de la Comisión

171. En su séptima sesión, celebrada el 14 de abril de 1970, el Comité II aprobó una recomendación para presentarla a la Comisión.

172. La Comisión, en su 56.ª sesión, celebrada el 23 de abril de 1970, examinó la recomendación del Comité II y, por unanimidad, aprobó la decisión siguiente:

» *La Comisión:*

» *Pide al Secretario General:*

» *a) Que presente a la Comisión, en sus períodos de sesiones anuales, informes sobre los trabajos que estén realizando a la fecha otras organizaciones internacionales respecto de materias incluidas en el programa de trabajo de la Comisión.*

» *b) Que celebre consultas con el Instituto internacional para la Unificación del Derecho Privado sobre la posibilidad de incorporar en el *Digest of Legal Activities of International Organizations and Other Institutions*, publicado por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, una reseña más detallada de las actividades de otras organizaciones respecto de materias incluidas en el programa de trabajo de la Comisión.* »

B. Registro de textos

173. La cuestión del establecimiento de un registro de textos fue examinada por el Comité II en el curso de dos sesiones, celebradas el 8 y el 14 de abril de 1970, y por la Comisión en su 57.ª sesión, celebrada el 27 de abril de 1970. En los párrafos 175 y 176 *infra* se presenta un resumen de las observaciones formuladas por miembros de la Comisión durante dichas reuniones.

174. La Comisión tuvo ante sí el informe del Secretario General titulado « Registro de organizaciones-Registro de textos » (A/CN.9/40).

175. La Comisión tomó nota con satisfacción de que el primer volumen del registro de textos se publicaría durante el año de 1970 y que, de conformidad con la solicitud formulada por la Comisión en su segundo período de sesiones, el volumen incluiría los textos de convenciones y otros instrumentos pertinentes, y resúmenes de proyectos de convenciones, en materia de compraventa internacional de mercaderías y pagos internacionales, y contendría una lista de títulos y fuentes de instrumentos en materia de arbitraje comercial internacional y reglamentación internacional del transporte marítimo.

176. Varios representantes opinaron que debía comen-zarse la labor sobre el segundo volumen del registro de textos, en el que figurarían los textos de convenciones y otros instrumentos pertinentes relativos a temas prioritarios no incluidos en el primer volumen, y que, en consecuencia, debía pedirse al Secretario General que informase a la Comisión en su cuarto período de sesiones sobre el contenido de un segundo volumen y sus consecuencias financieras.

Decisión de la Comisión

177. En su séptima sesión, celebrada el 14 de abril de 1970, el Comité II aprobó una recomendación para presentarla a la Comisión.

178. La Comisión en su 57.ª sesión, celebrada el 27 de abril de 1970, examinó la recomendación del Comité II y, por unanimidad aprobó la decisión siguiente:

» *La Comisión:*

» *Pide al Secretario General que presente a la Comisión en su cuarto período de sesiones un informe sobre el contenido propuesto para el segundo volumen del registro de textos, junto con sus consecuencias financieras, a fin de que la Comisión pueda considerarlo al tomar una decisión relativa a la publicación de ese volumen.* »

C. Bibliografía de derecho mercantil internacional

179. La cuestión de las bibliografías de derecho mercantil internacional fue examinada por el Comité II en el curso de tres sesiones, celebradas el 8 y 20 de abril de 1970, y por la Comisión en el curso de la 57.ª sesión, celebrada el 27 de abril de 1970. En los párrafos 180 a 184 *infra* se presenta un resumen de las observaciones que formularon los miembros de la Comisión durante esas sesiones.

180. La Comisión tuvo ante sí un informe del Secretario General, titulado « Bibliografía de derecho mercantil internacional » (A/CN.9/43) y ejemplos de bibliografía relativa a la legislación sobre arbitraje (A/CN.9/24/Add.1) y a la compraventa internacional de mercaderías, los términos comerciales uniformes, los instrumentos negociables y los créditos documentales y el cobro de efectos comerciales (A/CN.9/R.3).

181. La Comisión expresó su agradecimiento por la asistencia prestada por la *Parker School of Foreign and Comparative Law* de la Universidad de Columbia y por la labor realizada por el profesor P. Herzog, de la Universidad de Syracuse (Nueva York) en la preparación de las bibliografías.

182. Al examinar la cuestión de la realización de trabajos futuros, la Comisión reconoció la existencia de algunas limitaciones prácticas y financieras que explicaban el motivo por el cual no se habían incluido en las bibliografías referencias a publicaciones en determinados idiomas. Al mismo tiempo, la Comisión estimó que para que las bibliografías tuvieran la máxima utilidad era necesario que incluyesen referencias a dichas publicaciones. Se informó asimismo a la Comisión que no podía suponerse que fuera posible realizar nuevos trabajos bibliográficos sin que ello entrañase gastos para las Naciones Unidas.

183. En consecuencia, la Comisión consideró medios y arbitrios para ampliar las bibliografías sin incurrir en tales gastos. Se señaló que en una serie de países se publicaban con regularidad nutridos materiales bibliográficos sobre temas concretos, y que algunas universidades y otras instituciones publicaban bibliografías de documentos en determinados idiomas o relativos a un determinado sistema jurídico. La Comisión estimó que el Secretario General debía realizar indagaciones sobre la posibilidad de que los trabajos ya realizados por otras

entidades fueran utilizados por la CNUDMI en la preparación de bibliografías más completas. Además, debía invitarse a los miembros de la Comisión a indagar si las entidades de investigación de su país o región estaban en condiciones de suministrar referencias sobre publicaciones locales. Por último, el Secretario General debería entrar en contacto con entidades de investigación con miras a confiarles la preparación, con carácter voluntario, de bibliografías relativas a temas incluidos en el programa de trabajo de la Comisión.

184. La Comisión consideró que debían investigarse estas posibilidades antes de solicitar a la Asamblea General una consignación de fondos para apoyar nuevos trabajos bibliográficos.

Decisión de la Comisión

185. En su 13.^a sesión, celebrada el 20 de abril de 1970, el Comité II aprobó una recomendación para presentarla a la Comisión.

186. La Comisión en su 57.^a sesión, celebrada el 27 de abril de 1970, examinó la recomendación del Comité II y, por unanimidad, aprobó la decisión siguiente:

« La Comisión:

» 1. *Pide* al Secretario General:

» a) Que determine la medida en que las publicaciones corrientes dan información bibliográfica relativa a temas incluidos en el programa de trabajo de la Comisión;

» b) Que averigüe si tales publicaciones podrían utilizarse para preparar nuevas bibliografías;

» c) Que invite a los miembros de la Comisión a informar al Secretario General si ellos o entidades de investigación de su país o región estarían en condiciones de suministrar bibliografías de documentos relativos a materias vinculadas a temas incluidos en el programa de trabajo de la Comisión;

» d) Que estudie la posibilidad de confiar a una entidad de investigación la preparación, con carácter voluntario, de bibliografías sobre temas incluidos en el programa de trabajo de la Comisión; todos los materiales recibidos en virtud del apartado *c supra* serían transmitidos a ese instituto;

» e) Que informe a la Comisión las consecuencias financieras que se derivarían de la preparación de nuevas bibliografías por parte de la Secretaría, independientemente o de consumo con una entidad de investigación.

» 2. *Decide* estudiar, en su cuarto período de sesiones qué medidas convendría adoptar respecto de la continuación de los trabajos sobre las bibliografías a la luz de los nuevos datos obtenidos por el Secretario General. »

CAPÍTULO VII

COORDINACIÓN DEL TRABAJO DE LAS ORGANIZACIONES EN LA ESFERA DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL Y COLABORACIÓN CON DICHAS ORGANIZACIONES

187. La Comisión observó que la Asamblea General (en su resolución 2502 (XXIV) de 12 de noviembre de 1969 relativa al informe de la Comisión de las Naciones

Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones), recomendó que la Comisión continuara « colaborando plenamente con las organizaciones internacionales que actúan en la esfera del derecho mercantil internacional ».

188. La Comisión disponía de una nota de la Secretaría en la que se exponían las respuestas de las organizaciones internacionales a un cuestionario relativo a sus actividades actuales en la esfera del derecho mercantil internacional. Al respecto, la Comisión se remitió a su decisión expuesta en el párrafo 172 *supra*, mediante el cual se solicitó al Secretario General que presentara informes a la Comisión, en sus períodos de sesiones anuales, sobre el trabajo de las organizaciones internacionales en cuestiones incluidas en el programa de trabajo de la Comisión.

189. A juicio de la Comisión, sus métodos de trabajo eran lo bastante flexibles como para asegurar una colaboración significativa con las organizaciones internacionales con respecto a los temas incluidos en su programa de trabajo y logra toda la coordinación necesaria en el trabajo. En este sentido, se hizo referencia a los arreglos que permiten que los observadores de organizaciones internacionales asistan a los períodos de sesiones de la Comisión y de los grupos de trabajo que se reúnen entre períodos de sesiones, así como a las consultas que se han celebrado sobre temas concretos con organizaciones interesadas y a la oportunidad que se da a las organizaciones de elevar sugerencias a la Comisión.

190. En consecuencia, la Comisión opinó que este enfoque pragmático había producido resultados satisfactorios y que convenía mantenerlo.

CAPÍTULO VIII

FORMACIÓN Y ASISTENCIA EN MATERIA DE DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

191. La Comisión examinó el tema de la formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional en su 53.^a sesión, celebrada el 21 de abril de 1970.

192. Para ello, disponía del informe del Secretario General (A/CN.9/39) en el que se recordaba la decisión tomada por la Comisión con respecto a este tema en su segundo período de sesiones y se describían las medidas adoptadas para ejecutarla.

193. En general, se expresó la opinión de que la formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional tenía gran importancia y que debían hacerse todos los esfuerzos posibles para estimular la realización de actividades al respecto.

194. Varios representantes destacaron la importancia de dar a particulares de los países en desarrollo la oportunidad de aprovechar las becas otorgadas por algunos gobiernos y por el Programa de Asistencia de las Naciones Unidas para la enseñanza, el estudio, la difusión y una comprensión más amplia del derecho internacional.

195. Otros representantes destacaron la importancia de continuar las consultas sobre el establecimiento de cátedras en universidades e institutos regionales de

derecho mercantil internacional en los países en desarrollo. Lo mismo se dijo con respecto a la organización de seminarios consagrados especialmente a esta materia. Un representante propuso que los períodos de sesiones de la Comisión, o por lo menos las sesiones de los Grupos de Trabajo, se celebraran en lugares distintos de Nueva York o Ginebra, a fin de que las personas interesadas de los distintos países y regiones pudieran estar más el tanto de la labor de la Comisión.

196. Las sugerencias contenidas en el informe del Secretario General relativas a la preparación de materiales adecuados para la enseñanza en este campo contaron con el apoyo de varios representantes, que consideraron que el Secretario General debía continuar sus consultas sobre el tema con las instituciones públicas y privadas que se ocupaban del desarrollo y la asistencia en materia jurídica.

197. Se expresó satisfacción con respecto a la compilación del «Suplemento sobre Derecho Mercantil Internacional» del *Registro de Expertos y Especialistas en Derecho Internacional*.

198. Algunos representantes opinaron que la Comisión debía tratar de establecer un programa independiente de formación y asistencia y no, como ocurría actualmente fomentar su inclusión en los programas existentes, en particular en el Programa de Asistencia de las Naciones Unidas para la enseñanza, el estudio, la difusión y una comprensión más amplia del derecho internacional.

199. Sin embargo, se hizo notar que, al formular propuestas que suponían gastos considerables, había que tener en cuenta que los créditos asignados a esta clase de actividades eran limitados y que sólo podrían emprenderse tales actividades en la medida en que los recursos disponibles lo permitiesen.

Decisión de la Comisión

200. En la 58.^a sesión de la Comisión, de 28 de abril de 1970, se adoptó por unanimidad la decisión siguiente:

« La Comisión:

» Pide al Secretario General que continúe e intensifique las actividades en materia de formación y asistencia emprendidas en conformidad con la decisión adoptada por la Comisión en su segundo período de sesiones y que consulte con las instituciones competentes respecto de la posibilidad práctica de preparar materiales de enseñanza sobre la materia y de dar más amplitud a la enseñanza del derecho mercantil internacional en el programa de esas instituciones. »

CAPÍTULO IX

ANUARIO DE LA COMISIÓN

201. El Comité II, en sus dos sesiones celebradas el 8 y el 14 de abril de 1970, y la Comisión, en su 57.^a sesión, celebrada el 27 de abril de 1970, examinaron la cuestión de la preparación de un anuario de la Comisión. En los párrafos 203 a 207 *infra* figura un resumen de las observaciones formuladas por los miembros de la Comisión en esas sesiones.

202. La Comisión tuvo ante sí el informe del Secretario General titulado «Preparación de un anuario de la CNUDMI» (A/CN.9/32), presentado a solicitud de la Comisión a la Asamblea General en su vigésimo cuarto período de sesiones, y una adición a ese informe en que figuraban las medidas adoptadas por la Asamblea General. Un esquema revisado del contenido de un anuario que refleja el debate y las decisiones de la Asamblea General en su vigésimo cuarto período de sesiones (A/CN.9/32/Add.1) fue incorporado como anexo I.

203. La Comisión tomó nota con satisfacción de que la Asamblea General, mediante su resolución 2502 (XXIV) aprobó en principio la preparación de un Anuario de la Comisión y autorizó al Secretario General a preparar el Anuario mencionado de conformidad con las decisiones y recomendaciones que adoptara la Comisión en su tercer período de sesiones. La Comisión tomó nota asimismo de que la Asamblea General le había pedido que examinara, en el actual período de sesiones, la fecha de publicación y el contenido del Anuario a la luz del informe del Secretario General y de los debates en la Asamblea General. La Comisión tomó nota también de que la Asamblea General, por recomendación de su Comisión Consultiva en Asuntos Administrativos y de Presupuesto aprobó la consignación de 25.000 dólares para la publicación del Anuario, en el supuesto de que el Anuario se publicaría en 1970 y que la Comisión decidiría incluir en el primer volumen del Anuario materiales relativos a sus tres primeros períodos de sesiones. Así, pues, la Comisión examinó la fecha de publicación y el contenido del primer volumen del Anuario.

204. La Comisión consideró por unanimidad que el primer volumen del Anuario debería publicarse en 1970 y contener los materiales relativos a los tres primeros períodos de sesiones de la Comisión reseñados en el anexo I al informe del Secretario General sobre la publicación de un Anuario de la CNUDMI.

205. La Comisión examinó la propuesta de un representante relativa a la nueva distribución de la parte III del esquema mencionado precedentemente. La Comisión convino en que la parte III debe ser distribuida nuevamente en la siguiente forma:

A. Compraventa internacional de mercaderías:

1. Unificación de normas sustantivas y sobre elección de derecho;
2. Condiciones generales de venta y contratos tipo, «Incoterms» y otros términos comerciales;
3. Los plazos y la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías.

B. Reglamentación internacional del transporte marítimo.

C. Pagos internacionales.

D. Arbitraje comercial internacional.

E. Formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional.

206. Respecto de «Formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional», un representante señaló que cualquier programa que haya de desarrollarse en virtud de este tema sería parte del Programa de asistencia de las Naciones Unidas para la enseñanza, el estudio, la difusión y una comprensión más amplia del

derecho internacional y expresó la opinión de que sería preferible no incluir documentación sobre este tema en el Anuario, pues dicha inclusión daría al lector del Anuario un panorama incompleto del Programa de las Naciones Unidas. A este respecto, el representante del Secretario General señaló que el Anuario podría referir a otras publicaciones y documentos de las Naciones Unidas que contuvieran detalles relativos al programa.

207. Se emitió el parecer de que el Secretario General debería proceder con cierta discreción al preparar para su publicación el Anuario a efectos de mantener el volumen de materiales dentro de los límites impuestos por la asignación financiera autorizada por la Asamblea General.

Decisión de la Comisión

208. En su séptima sesión, celebrada el 14 de abril de 1970, el Comité II aprobó una recomendación para presentarla a la Comisión.

209. La Comisión, en su 57.^a reunión, celebrada el 27 de abril de 1970, examinó la recomendación del Comité II y, por unanimidad, aprobó la decisión siguiente:

« La Comisión:

» 1. *Pide* al Secretario General:

» a) Que publique en 1970 el primer volumen del Anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional; el Anuario debe contener los materiales relativos a los tres primeros períodos de sesiones de la Comisión y en general seguir la distribución establecida en el Anexo I del Informe del Secretario General sobre la preparación de un Anuario de la CNUDMI, teniendo debidamente en cuenta las opiniones manifestadas en la Comisión durante su examen del tema;

» b) Que presente a la Comisión, en su cuarto período de sesiones, un informe sobre la publicación de un segundo volumen del Anuario, y las consecuencias financieras correspondientes;

» 2. *Decide* tomar en su cuarto período de sesiones su decisión definitiva sobre el contenido de un segundo volumen del Anuario. »

CAPÍTULO X

CUESTIONES RELATIVAS A LA LABOR FUTURA

210. En sus sesiones 55.^a, 56.^a, 61.^a y 62.^a, celebradas el 22, 23 y 30 de abril de 1970, la Comisión examinó las cuestiones relativas a su labor futura, incluido el programa de trabajo hasta 1973.

211. La Comisión dispuso de una nota del Secretario General sobre el programa de trabajo (A/CN.9/46), una propuesta de la delegación francesa sobre una convención básica por la que se establezca un cuerpo común de derecho mercantil internacional y una nota de la secretaria del UNIDROIT sobre la codificación progresiva del derecho mercantil internacional (A/CN.9/L.19).

A. Convención básica sobre el derecho común del comercio internacional

212. El representante de Francia presentó la propuesta de su delegación, y declaró que ahora se sometía en detalle,

como habían solicitado varios representantes en el segundo período de sesiones de la Comisión.

213. El representante de Francia explicó que la idea básica de su propuesta consistía en encontrar una fórmula por la cual las normas uniformes para el comercio internacional fueran aceptadas con más rapidez que mediante el actual sistema de ratificación de distintas convenciones. Su propuesta requería la concertación de una convención básica, en virtud de la cual: a) se encargaría a la CNUDMI que redactara una reglamentación adecuada para las distintas ramas del derecho que inciden en el comercio internacional; b) con ciertas condiciones, la reglamentación así establecida, que constituiría el derecho común del comercio internacional, entraría en vigor automáticamente en los países que se adhiciesen a la convención básica; c) en adelante, la reglamentación sería en esos Estados el derecho aplicable a las relaciones jurídicas internacionales, a menos que un Estado hiciese saber a la organización internacional que no aceptaba determinadas disposiciones propuesta por la CNUDMI; d) el país que rechazase o modificase una disposición de la convención, debería comunicar por qué norma de su derecho interno quedaría reemplazada esa disposición.

214. Muchos representantes elogiaron la propuesta de Francia. Sin embargo, varios expresaron dudas acerca de su aplicabilidad, debido a sus consecuencias de largo alcance. Estas consecuencias que entrañarían, entre otras cosas, cambios radicales en la teoría y la práctica constitucional de muchos Estados, podrían disuadirlos de ratificar la convención básica. Por tal motivo, dichos representantes sugirieron que se diera más tiempo para examinar con minuciosidad la propuesta.

215. Algunos representantes indicaron que al menos por ahora sería mejor tratar de obtener la aprobación separada de los proyectos de unificación, después de que quedaran terminados. También se señaló que la experiencia había demostrado que las convenciones internacionales concertadas bajo los auspicios de las Naciones Unidas tienen más posibilidades de ser aceptadas y ratificadas por los Estados que otras convenciones que no patrocinan las Naciones Unidas.

216. Aunque apoyaron la idea de aplazar la consideración de la propuesta de Francia hasta el cuarto período de sesiones, varios representantes expresaron la esperanza de que el representante francés redactara un proyecto de texto de la convención básica, a fin de que sus Gobiernos pudieran evaluar mejor la viabilidad de la propuesta.

Decisión de la Comisión

217. En su 61.^a sesión, celebrada el 30 de abril de 1970, la Comisión aprobó por unanimidad la decisión siguiente:

« La Comisión

» *Decide:*

» a) Aplazar su decisión sobre la propuesta de Francia (UNCITRAL/III/CRP/3) hasta su cuarto período de sesiones;

» b) Incluir en el programa de su cuarto período de sesiones un tema relativo a posibles medidas que permitan asegurar que las convenciones preparadas por la

Comisión entren en vigor sin dilación en el mayor número posible de países.»

B. Codificación progresiva del derecho mercantil internacional

218. La Comisión tomó nota con beneplácito del contenido del documento presentado por la secretaría del UNIDROIT sobre codificación progresiva del derecho mercantil internacional.

C. Planificación de futuros trabajos

219. La Comisión reafirmó la opinión expresada en su segundo período de sesiones, en el sentido de que, para contribuir activamente a la labor preparatoria que habían de realizar los grupos de trabajo entre períodos de sesiones, los relatores especiales y la Secretaría, los gobiernos debían presentar a instancias de la Comisión, información detallada sobre materias incluidas en el programa de trabajo de ésta. También consideró conveniente que se tomaran medidas, cuando fuera necesario, para obtener los servicios de consultores o de organizaciones con conocimientos especiales en las materias de que se ocupaba.

220. La Comisión estuvo también de acuerdo en que era necesario que se dotara a la Secretaría de personal suficiente para hacer frente al mayor volumen de trabajo que originarían los servicios que se le prestaran.

221. Además, consideró que podía limitarse a fijar un programa de trabajo para el año próximo solamente y convino en que la Secretaría preparara el presupuesto y los cálculos de planificación necesarios para los años posteriores, a fin de permitir que la Comisión cumpliera su labor con arreglo a las consideraciones expuestas en los párrafos 219 y 220 *supra*.

D. Fecha del cuarto período de sesiones

222. La Comisión decidió, en su 61.ª sesión plenaria, celebrada el 30 de abril de 1970, que su cuarto período de sesiones, que se celebraría en la Oficina de las Naciones Unidas en Ginebra, se reuniera del 29 de marzo al 23 de abril de 1971.

ANEXO I

Representantes de los países miembros de la Comisión

ARGENTINA

Representante

Sr. Gervasio Ramón Carlos COLOMBRES, Profesor de Derecho Comercial en la Facultad de Derecho de Buenos Aires, Asesor del Ministro de Justicia.

AUSTRALIA

Representante

Sr. R. J. ELLICOTT, Procurador General del Commonwealth de Australia.

Suplentes

Sr. S. F. PARSONS, Secretario Auxiliar Principal Departamento del Fiscal.

Sr. M. C. B. COULTAS, Comisionado de Comercio de Australia.

Sr. R. S. MERRILLES, Segundo Secretario, Misión de Australia ante las Naciones Unidas.

BÉLGICA

Representante

Sr. Albert LILAR, Profesor de la Facultad de Derecho y de la Facultad de Ciencias Sociales, Políticas y Económicas de la Universidad Libre de Bruselas, Ex Ministro, Senador.

Suplentes

Sr. Paul JENARD, Director de Administración del Ministerio de Relaciones Exteriores y de Comercio Exterior.

Sr. Jean DEBERGH, Consejero de Embajada, Misión Permanente ante las Naciones Unidas.

BRASIL

Representante

Sr. Nehemias GUEIROS, Profesor de derecho civil de la Facultad de Derecho de Recife, Presidente honorario de la Federación Interamericana de Abogados.

Suplentes

Sr. Evaldo CABRAL DE MELLO, Segundo Secretario de Embajada Misión del Brasil ante las Naciones Unidas.

Sr. Claudio César DE AVELLAR, Segundo Secretario de Embajada Misión del Brasil ante las Naciones Unidas.

COLOMBIA

Representante

Sr. Manuel ARBELÁEZ PAVA, Asesor Jurídico del Ministerio de Relaciones Exteriores.

CONGO (REPÚBLICA DEMOCRÁTICA DEL)

Representante

Sr. Vincent MUTUALE, Primer Secretario de la Misión Permanente de la República Democrática del Congo ante las Naciones Unidas.

CHECOSLOVAQUIA

Representante

Sr. Ludvík KOPAC, Asesor Jurídico, Ministerio de Comercio Exterior, Praga.

Suplentes

Sr. Rastislav LACKO, Enviado, Representante Permanente Adjunto.

Sr. Jan PECHACEK, Segundo Secretario, Misión Permanente de la República Socialista Checoslovaca ante las Naciones Unidas.

CHILE

Representante

Sr. Eugenio CORNEJO FULLER, Profesor de Derecho Comercial.

Suplente

Sr. Carlos DUCCI, Segundo Secretario, Misión Permanente de Chile ante las Naciones Unidas.

ESPAÑA

Representante

Sr. Don Joaquín GARRIGUÉS DÍAZ-CAÑABATE, Catedrático de la Facultad de Derecho de la Universidad de Madrid.

Suplente

Sr. Don Amador MARTÍNEZ-MORCILLO, Secretario de Embajada en la Misión Permanente de España en las Naciones Unidas.

ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Representante

Sr. E. Allen FARNSWORTH, Profesor de Derecho, Facultad de Derecho de la Universidad de Columbia, Nueva York.

Suplente

Sr. James F. SAMS, Abogado, Washington, D.C.

Asesores

Sr. John Lawrence HARGROVE, Asesor Principal, Derecho Internacional, Misión Permanente de los Estados Unidos de América ante las Naciones Unidas.

Sr. Richard D. KEARNEY, Embajador, Oficina del Asesor Jurídico, Departamento de Estado.

Sr. Normay PENNEY, Profesor de Derecho, Facultad de Derecho de la Universidad de Cornell, Ithaca, Nueva York.

Sr. Hans SMT, Profesor de Derecho, Facultad de Derecho de la Universidad de Columbia, Nueva York.

FRANCIA

Representante

Sr. René DAVID, Profesor de la Facultad de Derecho y Ciencias Económicas de París.

Suplentes

Sr. LEMONTEY, Magistrado del Ministerio de Justicia, París, Jefe de la Oficina de Derecho Europeo Internacional.

Srta. Sylvie ALVAREZ, Secretaria de Embajada, Misión Permanente de Francia ante las Naciones Unidas.

Sr. François LESTERLIN, Secretario de Asuntos Extranjeros, Dirección de Asuntos Jurídicos, Ministerio de Relaciones Exteriores, París.

GHANA

Representante

Sr. Emmanuel SAM, Asesor Jurídico, Misión Permanente de Ghana ante las Naciones Unidas.

Suplentes

Sr. Samuel K. DATE-BAH, Profesor de Derecho, Universidad de Ghana.

Sr. M. K. NAMON, Segundo Secretario, Misión Permanente de Ghana ante las Naciones Unidas.

HUNGRÍA

Representante

Sr. László RÉCZEL, Embajador, Profesor de Derecho, Universidad de Budapest.

Suplentes

Sr. Ivan MEZNERICS, Director General del Banco Nacional Húngaro, Profesor de Derecho.

Sr. Ferenc KRESKAY, Decano de la Universidad de Economía, Budapest.

Sr. Ivan SZASZ, Jefe del Departamento Jurídico, Ministerio de Comercio Exterior.

INDIA

Representante

Sr. S. P. JAGOTA, Director de la División Jurídica y de Tratados, Ministerio de Relaciones Exteriores, Nueva Delhi.

Suplente

Sr. C. V. RANGANATHAN, Primer Secretario, Misión Permanente de la India ante las Naciones Unidas.

Asesor

Sr. B. SWARAJ, Agregado, Misión Permanente de la India ante las Naciones Unidas.

IRÁN

Representante

Sr. Mansour SAGHRI, Profesor de Derecho Mercantil, Facultad de Derecho de la Universidad de Teherán.

ITALIA

Representante

Sr. Giorgio BERNINI, Profesor de Derecho, Universidad de Padua.

Suplente

Sr. Joseph NITTI, Primer Secretario, Misión Permanente de Italia ante las Naciones Unidas.

Asesor

Sr. Guido RUTA, Banco de Italia, Roma.

JAPÓN

Representante

Sr. Shinichiro MICHIDA, Profesor de Derecho, Universidad de Kyoto.

Suplente

Sr. Yuko URANO, Abogado, Oficina de Asuntos Civiles, Ministerio de Justicia, Tokio.

Asesor

Sr. Hiroibu NITTA, Tercer Secretario, Misión Permanente del Japón ante las Naciones Unidas.

KENIA

Representante

Sr. Raphael Joseph OMBERE, Segundo Secretario, Misión Permanente de la República de Kenia ante las Naciones Unidas.

MÉXICO

Representante

Sr. Jorge BARRERA GRAF, Profesor de Derecho, Universidad de México.

Suplente

Sr. Carlos MINVIELLE MARABOTO, Abogado.

NIGERIA

Representante

Sr. A. A. ADEDIRAN, Procurador General de la Federación de Nigeria.

Suplentes

Sr. O. A. O. OSHODI, Primer Secretario, Misión Permanente de Nigeria ante las Naciones Unidas.

Sr. K. AHMED, Segundo Secretario, Misión Permanente de Nigeria ante las Naciones Unidas.

NORUEGA

Representante

Sr. Stein ROGNLIEN, Director General, Ministerio de Justicia, Oslo.

Suplente

Sr. Per TRESSELT, Primer Secretario, Misión Permanente de Noruega ante las Naciones Unidas.

Asesor

Sr. Heikki Juhani IMMONEN, Consejero de Legislación, Ministerio de Justicia, Helsinki.

REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA E IRLANDA DEL NORTE

Representante

Sr. Anthony Gordon GUEST, Profesor de Derecho Inglés, Universidad de Londres.

Suplentes

Sr. Michael John WARE, Asesor Jurídico Superior, Ministerio de Comercio.

Sr. Bernard S. WHEBLE, Brown, Shipley Co., Ltd., Londres.

Sr. Henry G. DARWIN, Consejero y Asesor Jurídico, Misión Permanente del Reino Unido ante las Naciones Unidas.

REPÚBLICA ÁRABE UNIDA

Representante

Sr. Mohsen CHAFIK, Profesor de Derecho Mercantil, Universidad de El Cairo.

Suplente

Sr. Esnat HAMMAN, Consejero, Ministerio de Relaciones Exteriores, El Cairo.

Asesores

Sr. Nahil ELARABY, Primer Secretario, Misión Permanente de la República Árabe Unida ante las Naciones Unidas.

Sr. Mohamed EL-BARADEI, Tercer Secretario, Misión Permanente de la República Árabe Unida ante las Naciones Unidas.

REPÚBLICA UNIDA DE TANZANIA

Representante

Sr. M. N. RATTANSEY, Consejero, Misión Permanente de la República Unida de Tanzania ante las Naciones Unidas.

Suplente

Sr. Ismat STEINER, Segundo Secretario, Misión Permanente de la República Unida de Tanzania ante las Naciones Unidas.

RUMANIA

Representante

Sr. Ion NESTOR, Director Científico Adjunto del Instituto de Estudios Jurídicos de la Academia de la República Socialista de Rumania.

Suplente

Sr. Gheorghe BACIU, Jefe de la Oficina Jurídica del Banco de Rumania para el comercio exterior.

SIRIA

Representante

Sr. Rafic JOUEJATI, Consejero, Misión Permanente de la República Árabe Siria ante las Naciones Unidas.

Suplente

Sr. Issa AWAD, Primer Secretario, Misión Permanente de la República Árabe Siria ante las Naciones Unidas.

TAILANDIA

Representante

Sr. Klos VISISSURAKARN, Primer Secretario Misión Permanente de Tailandia ante las Naciones Unidas.

TÚNEZ

Representante

Sr. Abdelmajid BEN MESSAOUDA, Jefe del Servicio Jurídico del Ministerio de Relaciones Exteriores.

Suplente

Sr. Larbi FAYACHE, Primer Secretario, Misión Permanente de Túnez ante las Naciones Unidas.

UNIÓN DE REPÚBLICAS SOCIALISTAS SOVIÉTICAS

Representante

Sr. G. S. BURGUCHEV, Jefe de la Sección de Leyes y Tratados de la URSS, Ministerio de Comercio Exterior, Moscú.

Suplentes

Sr. V. S. POZDNIAKOV, Profesor Adjunto, Jefe de la Cátedra de Derecho de la Academia de Comercio Exterior para toda la Unión.

Sra. A. P. STRELIANOVA, Experta en Asuntos Jurídicos, Ministerio de Comercio Exterior, Moscú.

Sra. N. A. KAZAKOWA, Asesora Principal, Banco de Comercio Exterior.

ANEXO II

Secretaría de la Comisión

Sr. Constantín A. STAVROPOULOS, Representante del Secretario General, Asesor Jurídico.

Sr. Blaine SLOAN, Director de la División de Asuntos Jurídicos Generales Oficina de Asuntos Jurídicos.

Sr. John HONNOLD, Secretario de la Comisión, Jefe de la Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional.

Sr. Peter KATONA, Secretario Auxiliar de la Comisión, Funcionario Superior de Asuntos Jurídicos, Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional.

Sr. Willem VIS, Secretario Auxiliar de la Comisión, Funcionario Superior de Asuntos Jurídicos, Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional.

Sr. Hassan Omer AHMED, Funcionario de Asuntos Jurídicos, Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional.

Sr. Kazuaki SONO, Funcionario de Asuntos Jurídicos, Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional.

Sr. Gabriel WILNER, Funcionario de Asuntos Jurídicos, Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional.

ANEXO III

Observadores

A. ORGANOS DE LAS NACIONES UNIDAS

(UNCTAD/Oficina de Asuntos Jurídicos de las Naciones Unidas)

Sr. M. SHAH, Jefe, Dependencia Conjunta sobre Reglamentación del Transporte Marítimo.

B. ORGANISMOS ESPECIALIZADOS

Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento

Sr. Afon BROCHES, Consejero Jurídico General.

Sr. David SURATGAR, Funcionario del Departamento Jurídico.

Sr. David SASSOON, Funcionario de la Oficina de Asuntos Jurídicos.

Organización Consultiva Marítima Intergubernamental

Sr. Thomas A. MENSAH, Jefe de la División de Asuntos Jurídicos.

Fondo Monetario Internacional

Sr. Robert EFFROS, Consejero de Legislación en el Departamento Jurídico.

Sr. Roland TENCONI.

C. ORGANIZACIONES INTERGUBERNAMENTALES

Comisión de las Comunidades Europeas

Sr. Winfried M. HAUSCHILD, Jefe de División, Dirección General del Mercado Interior y del Acercamiento entre las Legislaciones.

Sr. Thierry CATHALA, Oficial Principal de la Comisión de las Comunidades Europeas.

Comité Jurídico Interamericano

Sr. William S. BARNES.

Conferencia de La Haya sobre Derecho

Sr. M. H. VAN HOOGSTRATEN, Secretario General.

Consejo de Asistencia Económica Mutua

Sr. Michael KOUDRIASHEV, Jefe de la Oficina de Asuntos Jurídicos.

Sr. Gerhard VISHKA, Consejero.

Consejo de las Comunidades Europeas

Sr. Bernhard SCHLON, Asesor Jurídico Adjunto.

Instituto para la Unificación del Derecho Privado Internacional

Sr. Jean-Pierre PLANTARD, Secretario General Adjunto.

Oficinas Internacionales Reunidas para la Protección de la Propiedad Industrial

Sr. Roger HARBEN, Oficial de Relaciones Exteriores.

Organización de la Unidad Africana

Sr. Mamadou Moctar THIAM.

Organización de los Estados Americanos

Sr. Isidoro ZANOTTI, Jefe Interino de la División de Codificación, Secretaría General de la OEA.

D. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES NO GUBERNAMENTALES

Asociación de Derecho Internacional

Sr. Martin DOMKE, Profesor de Derecho.

Cámara de Comercio Internacional

Sr. G. W. HAIGHT, Abogado, Vicepresidente de la Comisión de Leyes y Prácticas relativas a la Competencia.

Sr. Frederic EISEMANN, Secretario General, Tribunal de Arbitraje de la CCI, Director del Servicio de Leyes y Prácticas Comerciales de la CCI.

Sra. Roberta M. LUSARDI, Representante Permanente de la CCI en las Naciones Unidas.

Cámara Naviera Internacional

Sr. Robert P. NASH.

Centro para la Paz Mundial Mediante el Derecho

Sr. Leo NEVAS, Representante en las Naciones Unidas.

Sra. Miriam ROONEY, Representante en las Naciones Unidas.

ANEXO IV

Lista de documentos examinados por la Comisión

[No se reproduce el anexo; véase la lista de documentos de la CNUDMI al final del presente volumen.]

B. Lista de documentos pertinentes no reproducidos en el presente volumen

<i>Título o descripción</i>	<i>Signatura del documento</i>
Preparación de un anuario de la CNUDMI: informe del Secretario General	A/CN.9/32, Add.1
Formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional: informe del Secretario General	A/CN.9/39
Registro de organizaciones — Registro de textos: informe del Secretario General	A/CN.9/40
Bibliografía de derecho mercantil internacional: informe del Secretario General	A/CN.9/43
Programa de trabajo hasta 1973: nota del Secretario General	A/CN.9/46
Codificación progresiva del derecho mercantil internacional: nota de la secretaría del UNIDROIT	A/CN.9/L.19
Actas resumidas correspondientes al tercer período de sesiones de la Comisión (1970)	A/CN.9/SR.50-52
Bibliografía	A/CN.9/R.3
Proyecto de informe de la Comisión	UNCITRAL/III/ CRP/16 y Add.1 a 15

I. COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS *

A. Normas uniformes que regulan el derecho sustantivo

I. Análisis de las respuestas y observaciones de los gobiernos sobre las Convenciones de La Haya de 1964 **; informe del Secretario General ***

ÍNDICE

	Párrafos
I. INTRODUCCIÓN	1-5
II. ANÁLISIS DE LAS RESPUESTAS, ESTUDIOS Y COMENTARIOS	6-156
A. Ratificaciones de las Convenciones de La Haya de 1964 o adhesión a estos instrumentos	6-7
B. Las Convenciones de La Haya de 1964	8-156
a) Observaciones generales	8-19
b) Observaciones acerca de la Convención sobre las Compraventas y de la Convención sobre la Formación	20-57
1. Párrafos 1 y 2 del artículo I de las Convenciones: incorporación de las leyes uniformes en las legislaciones nacionales	20-23
2. Artículo II: posibilidad de excluir la aplicabilidad respecto de las regiones: Estados que no se consideran diferentes a los efectos de los requisitos de la Ley Uniforme	24
3. Artículo III: declaración de que la Ley Uniforme sólo se aplicará si cada una de las partes tiene su establecimiento (residencia habitual) en el territorio de un Estado contratante distinto	25-27
4. Artículo IV de las Convenciones, artículo 2 de la Ley Uniforme sobre las compraventas y párrafo 9 del artículo 1 de la Ley Uniforme sobre la formación: las leyes y normas uniformes del derecho internacional privado	28-40
a) Una ley sustantiva uniforme sobre las compraventas elimina la necesidad de normas de derecho internacional privado	29-30
b) Coexistencia de normas sustantivas uniformes y de normas de derecho internacional privado	31-40
5. Artículo V de la Convención y artículo 3 de la Ley Uniforme: autonomía de la voluntad	41-54
6. Artículo IX y XIII: adhesión a la Convención, aplicabilidad de la Convención a territorios de cuyas relaciones internacionales es responsable un Estado contratante	55-57
c) Observaciones acerca de la Ley Uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías	58-143
7. Artículo 1: Definición de compraventa internacional	58-66
8. Artículo 3: Autonomía de la voluntad de las partes; exclusión de la Ley Uniforme por acuerdo	67-70
9. Párrafo 2 del artículo 5: las disposiciones imperativas previstas en los derechos nacionales para la protección de una parte en las compraventas a plazos no quedan afectadas	71-75
10. Artículo 6: contratos de entrega de mercaderías que han de ser manufacturadas o producidas	76
11. Artículo 7: carácter civil o comercial de las partes o de los contratos que se celebren	77
12. Artículo 8: cuestiones que ha de regular la Ley Uniforme	78

* Para las medidas adoptadas por la Comisión acerca de esta cuestión, véase la segunda parte, sección II, A, informe de la Comisión sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones, 1969, párrafo 16 a 39. Véase también la segunda parte, sección III, A, informe de la Comisión sobre la labor realizada en su tercer período de sesiones, 1970, párrafos 17 a 102. p. 102-105

** La Convención relativa a una ley uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías se designará como « Convención sobre las compraventas », la ley uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías (anexa a ese documento) como « Ley sobre las compraventas », la Convención relativa a una ley uniforme sobre la concertación de contratos de compraventa internacional de mercaderías como « Convención sobre la concertación », y la ley uniforme sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías (anexa a ese documento) como « Ley uniforme sobre la formación ».

*** Documento A/CN.9/31.

ÍNDICE (continuación)

	Párrafos
13. Artículo 9: usos y prácticas comerciales	79-84
14. Artículo 10: transgresión esencial del contrato	85-87
15. Artículo 11, 12 y 13: las expresiones « breve plazo », « precio corriente », « según los usos del mercado », y « persona razonable »	88-89
16. Artículo 15: la forma de los contratos de venta	90-92
17. Artículo 16: ejecución en especie	93-94
18. Artículo 17: interpretación según los principios generales de la Ley Uniforme	95-97
19. Artículos 18 y 19: obligación del vendedor de entregar la mercadería	98-107
20. Artículo 25: acción contra el vendedor por el incumplimiento de sus obligaciones	108
21. Artículo 26: acción en caso de mora en la entrega	109
22. Artículos 27 y 30: las expresiones « plazo de duración razonable », « dentro de un plazo razonable » y « plazo breve »	110-111
23. Artículo 33, párrafo 2: la expresión « cuando carezcan de importancia »	112
24. Artículo 35: falta de conformidad y transmisión de los riesgos	113
25. Artículo 38: derecho del comprador a examinar las mercaderías	114-115
26. Artículo 42, párrafo 1: obligación del vendedor de subsanar los defectos de las mercaderías	116-117
27. Artículo 44, párrafo 2: derechos del comprador una vez expirado el período dentro del cual el vendedor debería haber subsanado los defectos de las mercaderías	118
28. Artículo 49: plazo para el ejercicio del derecho fundado en la falta de conformidad	119
29. Artículos 50 y 51: entrega de documentos	120
30. Artículos 52 y 53: derechos o reclamaciones de terceros sobre las mercaderías vendidas	121-122
31. Artículos 54, 55 y 56: otras obligaciones del vendedor y del comprador	123-124
32. Artículo 57: fijación del precio	125-126
33. Artículo 62: sanciones por incumplimiento de pago	127-129
34. Artículo 69: otras obligaciones del comprador	130
35. Artículo 70, párrafo 1 a: otras obligaciones del comprador	131
36. Artículo 73, párrafo 2: oposición del vendedor a la entrega de las mercaderías	132-133
37. Artículo 74: responsabilidad por el incumplimiento de una obligación	134-137
38. Artículo 84: daños y perjuicios en caso de anulación del contrato	138-139
39. Artículos 97 y 98: traspaso de los riesgos	140-143
d) Observaciones acerca de la Ley Uniforme sobre la formación	144-156
40. Comentarios generales acerca de la Ley Uniforme sobre la formación	144-146
41. Artículo 2: aplicación de las disposiciones de la Ley Uniforme	147
42. Artículo 4: comunicación constitutiva de una oferta	148-149
43. Artículo 5: casos en que la oferta es obligatoria	150-154
44. Artículo 10: revocación de una aceptación	155
45. Artículo 13: definición de usos	156

I. Introducción

1. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) decidió, en su primer período de sesiones, incluir en su programa de trabajo, como tema prioritario, la armonización y unificación del derecho de la compraventa internacional de mercaderías. La Comisión seleccionó, como uno de los temas incluidos en el ámbito de la compraventa internacional de mercaderías, las Convenciones de La Haya de 1.º de julio de 1964 sobre la compraventa internacional de mercaderías y sobre la concertación de contratos de compraventa¹. Estimando conveniente determinar la actitud de los Estados respecto de esas Convenciones, la Comisión pidió al Secretario

¹ Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo tercer período de sesiones, Suplemento N.º 16 (A/7216), pág. 19, párr. 7.

General que invitara: a) a los Estados Miembros de las Naciones Unidas y a los Estados miembros de algunos de sus organismos especializados a que indicaran si se proponían adherirse a las Convenciones de 1964 y las razones de su posición, y b) a los Estados miembros de la Comisión a que, de ser posible, al contestar el cuestionario hicieran un estudio a fondo de la cuestión teniendo en cuenta el objetivo de la Comisión de promover la armonización y unificación del derecho de la compraventa internacional de mercaderías².

2. Las partes sustantivas de las respuestas y estudios recibidos por el Secretario General han sido reproducidas en el documento A/CN.9/11 y Add.1, 2, 3 y 4. De conformidad con lo solicitado por la Comisión³, el Secretario

² *Ibid.*, págs. 20 y 21, párrs. 14, A y B.

³ *Ibid.*, párr. 14 E.

General preparó un análisis de las respuestas y estudios para el segundo período de sesiones de la Comisión ⁴.

3. La Comisión examinó en su segundo período de sesiones, las Convenciones de La Haya de 1964. En su informe sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones ⁵ se reseñan los debates de la Comisión sobre los aspectos generales de las Convenciones; en el anexo I a ese informe figura un resumen de los comentarios hechos por los miembros de la Comisión sobre determinados artículos de las Convenciones y sobre las leyes uniformes anexas.

4. En una resolución relativa a las normas uniformes para la compraventa internacional de mercaderías aprobada en su segundo período de sesiones, la Comisión decidió, entre otras cosas, pedir al Secretario General « que complete el análisis de las respuestas recibidas de los Estados con respecto a las Convenciones de La Haya de 1964 (A/CN.9/17), teniendo presentes las respuestas y los estudios recibidos desde que se inició su preparación y los comentarios escritos y verbales hechos por los miembros de la Comisión durante su segundo período de sesiones », y que presente ese análisis al grupo de trabajo establecido por la Comisión en virtud del párrafo 3 de la resolución.

5. El análisis solicitado por la Comisión figura en el capítulo II del presente informe y reemplaza al análisis anterior reproducido en el documento A/CN.9/17. Está dividido en dos partes. En la parte A se resume la información enviada por los gobiernos respecto de la ratificación de las Convenciones de La Haya o de las adhesiones a las mismas. En la parte B se compendian las opiniones sobre las Convenciones y las leyes uniformes anexas emitidas por los gobiernos y por los representantes de los miembros de la Comisión en su segundo período de sesiones. A fin de ofrecer un panorama completo, en la parte B se resumen también los comentarios hechos por observadores de organizaciones internacionales en el segundo período de sesiones de la Comisión.

II. Análisis de las respuestas, estudios y comentarios

A. RATIFICACIÓN DE LAS CONVENCIONES DE LA HAYA DE 1964 O ADHESIÓN A ESTOS INSTRUMENTOS

6. Hasta la fecha del presente informe, la Convención sobre las compraventas ha sido ratificada por Bélgica ⁶, el Reino Unido ⁷ y San Marino ⁸, y la Convención sobre la formación por el Reino Unido y San Marino ⁹.

⁴ A/CN.9/17. *Obsoleto*.

⁵ *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo cuarto período de sesiones, Suplemento N.º 18 (A/7618)*, párrs. 21 a 30.

⁶ Al depositar, el 12 de diciembre de 1968, su instrumento de ratificación, Bélgica hizo la declaración siguiente: de conformidad con las disposiciones del artículo V de la Convención, el Reino de Bélgica únicamente aplicará la ley uniforme a los contratos en los que las partes hayan elegido dicha ley, en virtud de su artículo 4, para regular la relación contractual. De conformidad con las disposiciones del artículo IV de la Convención, el Reino de Bélgica únicamente aplicará la ley uniforme si la Convención de La Haya de 15 de junio de 1955 sobre la ley aplicable a las compraventas internacionales de bienes muebles corporales conduce a la aplicación de la ley uniforme. La presente notificación surtirá efecto si el Reino de Bélgica retira la declaración formulada de conformidad con el artículo V de la Convención.

7. La posición de los demás Estados que han enviado contestaciones y presentado estudios puede resumirse del modo siguiente:

a) *Estados que han manifestado su intención de ratificar la Convención sobre las compraventas y la Convención sobre la formación o de adherirse a ellas*: Australia ¹⁰, Colombia ¹¹, Francia ¹², Gambia ^{12a}, Grecia ¹³, Israel ¹⁴, Luxemburgo ¹⁵, México ¹⁶, Países Bajos ¹⁷ y República Federal de Alemania ¹⁸.

b) *Estados que tienen en estudio la conveniencia de ratificar las Convenciones o adherirse a ellas*: Corea ¹⁹, Dina-

⁷ Al depositar, el 31 de agosto de 1967, su instrumento de ratificación, el Reino Unido hizo la declaración siguiente:

a) De conformidad con las disposiciones del artículo III de la Convención, el Reino Unido únicamente aplicará la ley uniforme si cada una de las partes en el contrato de compraventa tiene su lugar de negocios, o a falta de éste, su residencia habitual, en el territorio de otro Estado contratante. En consecuencia, el Reino Unido insertará la palabra «contratantes» a continuación de la palabra «Estados», en el lugar en que esta última aparece por primera vez en el párrafo 1 del artículo I de la ley uniforme.

b) De conformidad con las disposiciones del artículo V de la Convención, el Reino Unido únicamente aplicará la ley uniforme a los contratos en los que las partes contratantes hayan elegido dicha ley, en virtud de su artículo 4, para regular la relación contractual.

⁸ Al depositar, el 24 de mayo de 1968, su instrumento de ratificación, San Marino hizo la declaración siguiente: de conformidad con las disposiciones del artículo III de la Convención relativa a una ley uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías, la República de San Marino únicamente aplicará la ley uniforme si las partes en el contrato de compraventa tienen su lugar de negocios, o a falta de éste, su residencia habitual, en el territorio de otro Estado contratante. En consecuencia, la República de San Marino insertará la palabra «contratantes» a continuación de la palabra «Estados», en el lugar en que esta última aparece por primera vez en el párrafo 1 del artículo I de la ley uniforme.

⁹ Al depositar, el 24 de mayo de 1968, su instrumento de ratificación, San Marino hizo la declaración siguiente: de conformidad con las disposiciones del artículo III de la Convención relativa a una ley uniforme sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, la República de San Marino únicamente aplicará la ley uniforme si las partes en el contrato tienen su lugar de negocios, o a falta de éste, su residencia habitual, en el territorio de otro Estado contratante. En consecuencia, la República de San Marino insertará la palabra «contratantes» a continuación de la palabra «Estados», en el lugar en que esta última aparece por primera vez en el párrafo 1 del artículo I de la ley uniforme.

¹⁰ «... actualmente se tiene la intención de adherirse a las Convenciones con reservas similares a las formuladas por el Reino Unido» (A/CN.9/11, pág. 3).

¹¹ «... tiene intención de adherirse ...» (*Ibid.*, pág. 12).

¹² «... ha decidido ratificar ... [y] ... ha iniciado el procedimiento de autorización parlamentaria exigido por la Constitución» (*Ibid.*, pág. 13).

^{12a} «... tiene el honor de comunicar su decisión de adherirse ...» (Nota de fecha 30 de julio de 1969 dirigida al Secretario General por el Ministro de Relaciones Exteriores de Gambia).

¹³ «... se propone ratificar la Convención relativa a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías ...» (A/CN.9/11/Add.3, pág. 3).

¹⁴ «El Ministerio de Justicia de Israel está preparando ... un memorando que será presentado al Gobierno para recomendarle que ratifique sin reservas» (A/CN.9/11, pág. 13).

¹⁵ «... ha iniciado efectivamente el procedimiento para la aprobación parlamentaria» de las Convenciones de 1964 (*Ibid.*, pág. 15).

¹⁶ «... considera conveniente ratificar» (las Convenciones de 1964) (*Ibid.*, pág. 15).

¹⁷ «Por Real Mandato del 23 de septiembre de 1968, han sido presentados al Parlamento proyectos de ley concernientes a la aprobación y formalización de las dos Convenciones» (*Ibid.*, pág. 24).

¹⁸ «... tiene intención de proponer a los órganos parlamentarios alemanes que, de ser factible, ratifiquen durante el presente período legislativo del Bundestag alemán, que termina en el otoño de 1969, [las Convenciones de 1964] (*Ibid.*, pág. 25).

¹⁹ A/CN.9/11, pág. 25.

4-bis. Doc. A/CN.9/17, reemplazado, ver Anuario I (A/CN.9/SER.A/1970), 3a. Pte., Cap. II, Párr. 5-156.

marca ²⁰, Finlandia ²¹, Hungría ²², Irlanda, ²³ Japón ²⁴, Noruega ²⁵, Paquistán ²⁶, Rumania ²⁷, Suecia ²⁸, Suiza ²⁹ y Togo ³⁰.

c) *Estados que no tienen intención de ratificar las Convenciones ni de adherirse a ellas*: Alto Volta ³¹, Austria ³², China ³³, Estados Unidos de América ³⁴, Islas Maldivas ³⁵, Jordania ³⁶, Laos ³⁷, República Árabe Unida ³⁸, Sudáfrica ³⁹ y Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas ⁴⁰.

B. LAS CONVENCIONES DE LA HAYA DE 1964

a) *Observaciones generales*

8. En algunas de las respuestas y observaciones enviadas por los Estados se alude a lo que, según éstos, son virtudes y defectos en general de las Convenciones de 1964.

9. Bélgica subrayó la importancia de las Convenciones de 1964 debido a la insuficiencia de la legislación nacional sobre la compraventa de mercaderías, concebida en general sólo para regular las compraventas internas ⁴¹. La República Federal de Alemania opinó que las Convenciones eran un medio excelente de lograr una solución uniforme de los problemas jurídicos más importantes que

suscita la compraventa internacional de mercaderías, en tanto que Noruega, si bien observó que varias disposiciones de la ley uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías habían sido objeto de considerables críticas por parte de los países nórdicos, manifestó que la ley uniforme proporcionaba un sistema coherente de reglas sobre las cuestiones más importantes del derecho sobre las compraventas internacionales ⁴².

10. El Reino Unido expresó un criterio análogo y consideró que las leyes uniformes constituían un nexo valioso entre los diferentes sistemas jurídicos, lo que permitiría a las partes en contratos internacionales de compraventa que operasen en países de diferente ordenación jurídica, efectuar sus transacciones ateniéndose a un código jurídico común, con el cual cada país podía, o podría fácilmente, familiarizarse ⁴³.

11. A juicio de Hungría, las leyes uniformes podían considerarse como nuevas piezas legislativas con elevados criterios que combinaban las soluciones adoptadas por distintos sistemas jurídicos ⁴⁴, mientras que la República Árabe Unida estimó que las Convenciones representaban una contribución importante al logro de la unificación del derecho privado en una esfera indispensable para el desarrollo de las relaciones comerciales internacionales ⁴⁵.

12. Sin embargo, Sudáfrica estimó que no había necesidad de una ley uniforme sobre compraventas internacionales y sostuvo que las materias a que se referían las Convenciones estaban reguladas de manera razonablemente satisfactoria por la legislación o la práctica comercial actuales ⁴⁶.

13. La Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas criticó las Convenciones en su forma actual y, advirtiendo que en la Conferencia de La Haya de 1964 solamente participaron veintiocho Estados, de los cuales sólo tres eran países socialistas y dos países en desarrollo, opinó que las Convenciones no reunían las condiciones que la mayoría de los Estados exigía en instrumentos internacionales de esta clase ⁴⁷.

14. Austria opinó que la ley uniforme sobre compraventas internacionales de mercaderías era demasiado extensa, excesivamente minuciosa y no siempre bien ordenada, y temió que su complejidad pudiese repercutir desfavorablemente en su aplicación ⁴⁸. Suecio estimó que muchas de las disposiciones de las leyes uniformes eran vagas y que suscitaban dudas considerables en relación con las cuestiones prácticas que podían plantearse ⁴⁹. Los Estados Unidos dudaban de que las personas que se dedicaban al comercio pudieran entender la ley uniforme sobre las compraventas ⁵⁰, y deploraron la utilización de conceptos abstractos, artificiales y complejos que podían provocar ambigüedades y errores ⁵¹ y que probablemente serían interpretados de diferentes maneras en las diferentes

²⁰ A/CN.9/11, pág. 12 y A/CN.9/11/Add.6, pág. 2.

²¹ A/CN.9/11/Add.6, pág. 2.

²² A/CN.9/11/Add.2, pág. 3.

²³ A/CN.9/11, pág. 13.

²⁴ A/CN.9/11/Add.3, pág. 22.

²⁵ A/CN.9/11, pág. 16.

²⁶ A/CN.9/11/Add.2, pág. 4.

²⁷ A/CN.9/11/Add.1, pág. 34.

²⁸ A/CN.9/11, pág. 27 y A/CN.9/11/Add.5, págs. 7 y 8. En el caso de que decidan ratificar las Convenciones, « Los países nórdicos, que han unificado sus leyes sobre las compraventas, formularán probablemente una declaración de conformidad con el párrafo 1 del artículo II de las Convenciones. Además Suecia, como ha ratificado la Convención de La Haya de 1955 sobre el derecho aplicable, puede hacer uso de la reserva del artículo IV. Quizá se considere adecuado también formular una reserva de conformidad con el artículo III; la posición que adopten a este respecto otras partes contratantes será de importancia para la decisión de Suecia. Por lo que respecta al artículo V, Suecia no piensa por el momento hacer uso de la reserva en él prevista ». En sus respuestas de fecha 29 de julio de 1969, Dinamarca y Finlandia declararon que compartían los puntos de vista expresados en la respuesta del Gobierno de Suecia (A/CN.9/11/Add.5), « inclusive los relativos al ejercicio del derecho de formular reservas garantizado en las Convenciones » (A/CN.9/11/Add.6, pág. 2). Las opiniones atribuidas en este documento a Suecia constituyen por tanto también las opiniones de Dinamarca y Finlandia.

²⁹ A/CN.9/11, pág. 27.

³⁰ A/CN.9/11/Add.3, pág. 23.

³¹ A/CN.9/11/Add.2, pág. 2.

³² A/CN.9/11, pág. 3. En sus comentarios adicionales (A/CN.9/11/Add.3, págs. 2 y 3), Austria ha declarado que « no puede adherirse a las convenciones a menos que varios Estados con los que mantiene relaciones estrechas y amistosas lleguen a ser partes en los instrumentos sin reservas (incluso las relativas al ámbito de aplicación). Por consiguiente, no puede excluirse en modo alguno que Austria firme y ratifique las convenciones más adelante ».

³³ A/CN.9/11/Add.2, pág. 2.

³⁴ A/CN.9/11, pág. 14.

³⁵ A/CN.9/11/Add.1, pág. 21.

³⁶ A/CN.9/11, pág. 14.

³⁷ A/CN.9/11, pág. 15.

³⁸ A/CN.9/11/Add.3, pág. 23.

³⁹ A/CN.9/11, pág. 27.

⁴⁰ A/CN.9/L.9, párr. 13.

⁴¹ A/CN.9/11, pág. 11.

⁴² *Ibid.*, págs. 25 y 16 a 24.

⁴³ A/CN.9/11/Add.2, pág. 4.

⁴⁴ A/CN.9/11/Add.3, pág. 22.

⁴⁵ *Ibid.*, pág. 23.

⁴⁶ A/CN.9/11, pág. 27.

⁴⁷ A/CN.9/11, Add.1, pág. 35.

⁴⁸ A/CN.9/11, pág. 4.

⁴⁹ A/CN.9/11/Add.5, pág. 6.

⁵⁰ A/CN.9/11/Add.1, pág. 17.

⁵¹ A/CN.9/11/Add.4, pág. 8.

partes del mundo; afirmaron además que este resultado mal permitiría lograr el objetivo básico de alcanzar una unificación efectiva⁵². Según los Estados Unidos, otra de las lagunas que presentaba la ley uniforme sobre las compraventas era la de que estaba más orientada hacia el comercio exterior entre naciones con fronteras comunes, que estaban geográficamente cerca unas de otras, y que no prestaba suficiente atención a los problemas comerciales internacionales que se planteaban con los embarques destinados al extranjero⁵³.

15. Bélgica, Noruega y la República Federal de Alemania consideraron que la ley uniforme sobre compraventas establecía un equilibrio justo y adecuado entre los derechos y las obligaciones del vendedor y del comprador⁵⁴.

16. Los Estados Unidos, sin embargo, no compartieron este criterio y opinaron que no estaban bien equilibrados los derechos y obligaciones, habida cuenta de la realidad práctica de los usos comerciales⁵⁵; España observó que las obligaciones establecidas por la ley no estaban determinadas claramente, lo que en consecuencia favorecía al contratante más fuerte⁵⁶. Siguiendo una línea de pensamiento análogo, Hungría afirmó que algunas de las soluciones adoptadas por las leyes uniformes eran objetables porque ayudaban a las partes en mejor situación y económicamente más fuertes a ocupar una posición favorable respecto de las partes menos afortunadas⁵⁷. La República Árabe Unida declaró que ciertos principios que entrañaba la ley uniforme sobre las compraventas provocaban vacilaciones a los países en desarrollo⁵⁸.

17. En concepto de los Estados Unidos, las leyes uniformes no eran todavía aceptables. Resultaba imposible introducir mejoras ulteriores a su adopción para resolver dificultades que estribaban en la esencia misma de la estructura y del carácter de las leyes. En consecuencia, en la presente etapa se necesitaba trabajar más a fondo sobre las leyes uniformes antes de intentar ponerlas en vigor⁵⁹.

18. Suecia, al llamar la atención sobre la relación existente entre las leyes uniformes y los contratos tipo, opinó que era de suponer que los contratos tipo regirían los principales problemas jurídicos en la gran mayoría de los contratos internacionales de compraventa, mientras que la función de las leyes uniformes sería la de complementar esos contratos en las cuestiones que éstos no regulasen expresamente. Mencionó ejemplos concretos de posibles dificultades que podrían presentarse e indicó que la interrelación entre las leyes uniformes y los contratos tipo era una materia que debía ser examinada más a fondo⁶⁰.

19. Según Suecia, un problema análogo era el de la relación entre las disposiciones de las leyes uniformes y los términos comerciales de uso común. Era una práctica acostumbrada incluir esos términos en un contrato de

compraventa con el fin de regular las cuestiones de transporte y pagos. Resultaba lamentable que las Leyes Uniformes dieran tan poca orientación en cuanto al modo en que debía entenderse su relación con dichos términos⁶¹. También podían suscitar dudas los contratos que entrañasen el suministro y la instalación de plantas industriales y maquinaria. No era posible determinar la posición de las leyes en cuanto a las consecuencias de restricciones a la exportación o a la importación, reglamentaciones monetarias, etc., y también era muy cuestionable su relación con la responsabilidad por lesión jurídica y con los principios generales del derecho contractual⁶².

b) Observaciones acerca de la Convención sobre las Compraventas y de la Convención sobre la Formación

1. Párrafos 1 y 2 del artículo 1 de las Convenciones: incorporación de las leyes uniformes en las legislaciones nacionales

20. Noruega expresó el punto de vista de que cada Estado contratante tuviese libertad para introducir las disposiciones del derecho uniforme en su propia legislación en la forma que el Estado interesado considerase más conveniente con arreglo a su propio sistema jurídico y a su propia tradición en la redacción de textos jurídicos, sin encontrarse vinculado por la estructura especial, y en parte desconocida, de la ley uniforme y del texto de sus diferentes artículos⁶³. China emitió una opinión análoga⁶⁴.

21. En el segundo período de sesiones de la Comisión, el representante de Noruega señaló además que no debería impedirse a un Estado contratante, por ejemplo, que agregase a su derecho interno cuestiones que tal vez rebasaran el alcance de la Ley Uniforme sin ser incompatibles con ella; en consecuencia, sugirió la supresión del párrafo 2 del artículo I⁶⁵. En su opinión, eso no comprometería en modo alguno la uniformidad en cuanto al fondo. Los representantes de la URSS, Túnez, Rumania y Checoslovaquia, así como el observador designado por la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado, manifestaron que estaban de acuerdo con la propuesta de Noruega⁶⁶.

22. El representante del Reino Unido se opuso a la propuesta de Noruega basándose en que la flexibilidad en entrañaría transformaría, de hecho, a la ley uniforme en una ley modelo, lo que a su vez intensificaría las diferencias entre las normas de diferentes países que rigen la compraventa internacional de mercaderías⁶⁷. Los representantes de Australia y México manifestaron su acuerdo con este punto de vista⁶⁸.

23. El representante de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas expresó el parecer de que el sistema de una convención internacional era preferible a la técnica de incorporar el texto de una ley uniforme en la legislación

⁵² A/CN.9/11/Add.1, pág. 18.

⁵³ *Ibid.*, pág. 17.

⁵⁴ Bélgica, A/CN.9/11, pág. 11; República Federal de Alemania, *ibid.*, pág. 25.

⁵⁵ A/CN.9/11/Add.1, pág. 17.

⁵⁶ *Ibid.*, pág. 11.

⁵⁷ A/CN.9/11/Add.3, pág. 22.

⁵⁸ *Ibid.*, pág. 24.

⁵⁹ A/CN.9/11/Add.1, pág. 18.

⁶⁰ A/CN.9/11/Add.5, pág. 6.

⁶¹ *Ibid.*

⁶² *Ibid.*, pág. 7.

⁶³ A/CN.9/11, págs. 18 y 19.

⁶⁴ A/CN.9/11/Add.2, pág. 2.

⁶⁵ A/7618, anexo I, párr. 1.

⁶⁶ *Ibid.*, párr. 2.

⁶⁷ *Ibid.*, párr. 5.

⁶⁸ *Ibid.*

nacional. Una convención semejante sólo debería establecer principios generales. Además, los Estados deberían tener la posibilidad de aplicar otros instrumentos internacionales relativos a la compraventa internacional de mercaderías, actualmente vigentes o que se concertaran en el futuro ⁶⁹.

2. *Artículo II: posibilidad de excluir la aplicabilidad respecto de las regiones: Estados que no se consideran diferentes a los efectos de los requisitos de la Ley Uniforme*

24. El representante de la República Árabe Unida sugirió en el segundo período de sesiones de la Comisión que el principio enunciado en el artículo II, que permite la unificación y armonización regionales del derecho internacional de compraventas en el marco de la unificación universal, debería incorporarse al artículo 1 de la Ley Uniforme ⁷⁰.

3. *Artículo III: declaración de que la ley uniforme sólo se aplicará si cada una de las partes tiene su establecimiento (residencia habitual) en el territorio de un Estado contratante distinto*

25. La República Árabe Unida sostuvo que la excepción autorizada por este artículo debería ser la regla. En efecto, sin la reserva prevista en el artículo III, la Ley Uniforme podría aplicarse, en ciertas circunstancias, a un contrato entre partes cuyos establecimientos se encontraban en los territorios de Estados no contratantes ⁷¹. El representante de Túnez expresó el mismo punto de vista en el segundo período de sesiones de la Comisión ⁷².

26. En relación con sus observaciones a los artículos 1 y 2 de la Ley Uniforme sobre las compraventas, el representante de los Estados Unidos opinó que la reserva prevista en el artículo III sólo evitaría el « efecto coercitivo » de estos artículos en los casos en que el Estado de jurisdicción hubiese hecho tal reserva ⁷³.

27. Hungría sostuvo el mismo punto de vista, y señaló que la reserva restringiría efectivamente la aplicación de las leyes uniformes a los casos en que los países de ambas partes sean Estados contratantes solamente si la reserva hubiera sido formulada por el Estado de jurisdicción. Hungría señaló además que no valía la pena formular la reserva en virtud del artículo III porque éste restringía la unificación de las leyes y reducía así las ventajas resultantes ⁷⁴.

4. *Artículo IV de las Convenciones, artículo 2 de la Ley Uniforme sobre las compraventas y párrafo 9 del artículo 1 de la Ley Uniforme sobre la formación: las leyes y normas uniformes del derecho internacional privado* ⁷⁵

28. Las observaciones hechas en relación con los artículos anteriores se refieren principalmente a las cuestiones siguientes:

a) *Una ley sustantiva uniforme sobre las compraventas elimina la necesidad de normas de derecho internacional privado*

29. Luxemburgo declaró que los seis Estados miembros de la Comunidad Económica Europea (Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos y la República Federal de Alemania) habían decidido que los países de esta Comunidad que todavía no habían ratificado la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable a las compraventas internacionales de mercaderías no proseguirían el procedimiento para obtener su aprobación parlamentaria, mientras que los países miembros que ya habían ratificado dicha Convención la denunciarían tan pronto como estuvieran facultados para ello ⁷⁶. A este respecto, Bélgica afirmó que las Convenciones de 1964 pondrían fin a las incertidumbres que traía consigo la aplicación de las reglas del derecho internacional privado ⁷⁷. La República Federal de Alemania manifestó que uno de los objetivos esenciales de uniformar la legislación sustantiva sobre las compraventas era eliminar toda estipulación sobre la ley nacional que debería aplicarse, y que con el artículo 2 de la ley uniforme sobre las compraventas se lograba ese objetivo ⁷⁸. La República Federal de Alemania añadió que, en su opinión, el resultado de una declaración hecha en virtud del artículo IV de la Convención sobre las compraventas sería que los beneficios proporcionados por la ley uniforme mediante una legislación sustantiva se vieran eliminados en gran parte ⁷⁹. Los Países Bajos expresaron un punto de vista análogo, y manifestaron que la eliminación de las diferencias entre los distintos sistemas jurídicos podría lograrse más plenamente mediante la aplicación de una ley uniforme sobre las compraventas que con la aplicación de normas sobre conflictos de leyes ⁸⁰.

30. Por su parte, Israel señaló que la ratificación de la Convención sobre las compraventas obviaría la necesidad de adherirse a la Convención de 1955 en vista de la disposición de carácter obligatorio que figura en el artículo 2 de la Ley Uniforme sobre las compraventas ⁸¹.

b) *Coexistencia de normas sustantivas uniformes y de normas de derecho internacional privado*

31. Varios Estados sostuvieron, expresa o tácitamente, el parecer de que la ratificación de las Convenciones de 1964 seguiría dando margen para la aplicación de las normas del derecho internacional privado. Así, Colombia y México declararon que se proponían ratificar tanto las Convenciones de 1964 como la Convención de 1955, o adherirse a ellas ⁸². España sugirió que se armonizara la

y las observaciones presentadas por el secretario general de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado (A/CN.9/12/Add.2).

⁶⁹ *Ibid.*, párr. 4.

⁷⁰ A/7618, anexo I, párr. 8.

⁷¹ A/CN.9/11/Add.3, párr. 26.

⁷² A/7618, anexo I, párr. 10.

⁷³ A/7618, anexo I, párr. 40.

⁷⁴ A/CN.9/11/Add.3, párr. 4.

⁷⁵ Sobre esta cuestión véanse además el documento A/CN.9/12

⁷⁶ A/CN.9/12, párr. 5.

⁷⁷ A/CN.9/11, párr. 11.

⁷⁸ A/CN.9/12, párr. 9.

⁷⁹ A/CN.9/12, párr. 9.

⁸⁰ A/CN.9/11, párr. 24.

⁸¹ A/CN.9/12, párr. 5.

⁸² Colombia, A/CN.9/11, párr. 12; México, *Ibid.*, párr. 15.

Convención de 1955 con la Convención sobre la compraventa Internacional⁸³, de las que es complemento⁸⁴.

32. Otros Estados se opusieron a la exclusión de las normas del derecho internacional privado, alegando que esto podía llevar a consecuencias indeseables en lo que respectaba a la aplicación de las leyes uniformes. Los Estados Unidos hicieron notar que disposiciones tales como el artículo 2 de la Ley Uniforme sobre las compraventas habían sido objeto de considerable controversia y podían disuadir a los Estados de adherirse a la Convención sobre las compraventas⁸⁵. En el segundo período de sesiones de la Comisión, el representante de los Estados Unidos explicó con más detalles ese punto de vista al declarar que era poco afortunado el « efecto coercitivo » de los artículos 1 y 2 de la Ley Uniforme sobre las compraventas porque las partes en un contrato de compraventa podían ser obligadas a aplicar la Ley Uniforme aun cuando sus gobiernos no hubieran aceptado dicha Ley Uniforme y el contrato se hubiera celebrado y ejecutado fuera del Estado de jurisdicción⁸⁶.

33. Criterios similares fueron aducidos por Checoslovaquia, que observó que el principio incorporado en el artículo 2 obligaba a los Estados contratantes a aplicar la *lex fori* (es decir, la ley uniforme) independientemente de que dicha ley debiera aplicarse en un caso determinado en virtud de las disposiciones del derecho internacional privado; la Ley Uniforme sería así aplicable a las transacciones entre personas cuyo establecimiento o residencia se encontrase en Estados no contratantes, por el mero hecho de que tuviera jurisdicción un tribunal de un Estado contratante⁸⁷. También Noruega consideró que era desacertado que la Ley Uniforme tratara de ampliar su propio alcance para abarcar supuestos que tuvieran poca o ninguna conexión con el Estado de jurisdicción⁸⁸.

34. La Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y Hungría formularon otras objeciones a la disposición del artículo 2 de la Ley Uniforme sobre las compraventas.

El representante de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas dijo, en el segundo período de sesiones de la Comisión, que el artículo 2 parecía estar basado en la premisa de que la Ley Uniforme trataba todas las cuestiones relativas a la compraventa internacional de mercaderías. Aunque era cierto que el artículo 17 de la Ley Uniforme sobre las compraventas disponía que los problemas concernientes a materias regidas por la Ley Uniforme y que no hubieran sido especialmente resueltos por ella, serían regulados según los principios generales, no dejaba de ser cierto que la expresión « principios generales » era muy ambigua, y que además existían materias que seguían fuera del alcance de la Ley Uniforme. Estas cuestiones deberían regirse por las reglas de derecho internacional privado⁸⁹.

35. A este respecto, el observador del UNIDROIT dijo que la finalidad del artículo 2 era conferir carácter autónomo a la Ley Uniforme, evitando con ello a los tribunales la búsqueda de la ley aplicable a cada caso. Sin embargo,

no sería posible excluir totalmente la aplicación de normas sobre conflictos por existir materias (por ejemplo, la prescripción) de las que no se ocupaba la Ley Uniforme y que no era posible resolver de conformidad con los principios generales en los que se basaba la Ley Uniforme. Por consiguiente, en algunos casos debía recurrirse a las normas del derecho internacional privado⁹⁰.

36. Suecia declaró que la exclusión de las normas de derecho internacional privado era inconveniente porque las Leyes Uniformes debían ser aplicadas por un tribunal por la única razón de que una de las partes en un contrato estuviera sometida a la jurisdicción del país que hubiera adoptado esas leyes, y de que la otra parte considerara ventajoso entablar allí un juicio. Además, las reservas que los Estados contratantes podían hacer en virtud de las Convenciones representaban más o menos excepciones al principio primordial de que las leyes debían aplicarse siempre que formaran parte integrante de la *lex fori*. El resultado era comprometer el objetivo primordial perseguido al excluir las normas de derecho internacional privado, a saber, el de disminuir la incertidumbre y las complicaciones que se suponía se derivarían de la aplicación de dichas normas⁹¹.

37. Hungría reconoció que la exclusión del derecho internacional privado tendría la ventaja de que el país de jurisdicción nunca aplicaría ningún derecho sustantivo extranjero. Observó además que las partes no conocerían por anticipado el derecho que se aplicaría a su contrato, pues no había forma de saber con antelación cuál de las partes iniciaría una acción ni tampoco se sabría siempre si esa parte podía entablarla en un tercer país⁹².

38. Checoslovaquia y Hungría sugirieron que una solución podría ser la de unificar las normas del derecho internacional privado y decidir, basándose en ellas, qué derecho era aplicable. En opinión de Checoslovaquia, de este modo la Ley Uniforme únicamente sería aplicable si las normas sobre conflictos remitiesen al derecho sustantivo de un Estado que fuera parte en la Convención sobre las compraventas⁹³. En opinión de Hungría, tal solución proporcionaría mayor seguridad que la solución adoptada por las Leyes Uniformes⁹⁴.

39. Basándose en estas mismas ideas, Noruega sugirió que se suprimiera el artículo 2 o que se lo modificara para que la aplicación de la Ley Uniforme dependiera de las normas de derecho internacional privado del Estado de jurisdicción. También se mencionó el artículo IV de la Convención sobre las compraventas, que establece la necesidad de haber ratificado previamente una convención sobre conflictos de leyes o de haberse adherido a ella; debería modificarse este artículo de manera que permitiera a un Estado contratante adherirse también a las convenciones sobre conflictos de leyes después de haber ratificado la Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías o de haberse adherido a ella^{95a}. El representante de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas también sugirió la supresión del artículo 2⁹⁵.

⁸³ A/CN.9/12/Add.1, pág. 5.

⁸⁴ A/CN.9/11/Add.1, pág. 12.

⁸⁵ *Ibid.*, pág. 17.

⁸⁶ A/7618, Anexo I, párr. 40.

⁸⁷ A/CN.9/11/Add.1, pág. 3.

⁸⁸ A/CN.9/11, pág. 19.

⁸⁹ A/7618, Anexo I, párr. 38.

⁹⁰ *Ibid.*, párr. 39.

⁹¹ A/CN.9/11/Add.5, págs. 3 y 4.

⁹² A/CN.9/11/Add.3, pág. 3.

⁹³ A/CN.9/11/Add.1, pág. 4.

⁹⁴ A/CN.9/11/Add.3, pág. 5.

^{95a} A/CN.9/11, págs. 19 y 20.

⁹⁵ A/7618, Anexo I, párr. 38.

40. Checoslovaquia señaló también que el artículo 3 de la Ley Uniforme sobre las compraventas, que permitía a las partes en un contrato de compraventa que excluyeran total o parcialmente la aplicación de la Ley Uniforme, estaba en contradicción con el artículo 2 de la Ley Uniforme, que partía de la premisa opuesta⁹⁶. México formuló una objeción análoga, al considerar que de las consecuencias derivadas de permitir a las partes en un contrato de compraventa que excluyeran la Ley Uniforme en virtud del artículo 3 se desprendería que serían aplicables las normas de la Convención de 1955, que hacen referencia a los derechos internos⁹⁷.

5. *Artículo V de la Convención y artículo 3 de la Ley Uniforme: autonomía de la voluntad*

41. El Reino Unido, que ratificó la Convención sobre la compraventa con sujeción a una declaración conforme al artículo V de la Convención, expresó que la ratificación presentaba la ventaja de constituir un sistema flexible en que las leyes uniformes afectarían a las relaciones de las partes en el contrato tan sólo en la medida en que hubieran expresamente acordado que sus relaciones se rigieran por esas leyes. Así, las partes en los contratos tendrían libertad para adoptar algunas disposiciones y excluir otras o aplicar algún otro derecho si prefirieran hacerlo así⁹⁸.

42. Durante el segundo período de sesiones de la Comisión, el representante del Reino Unido observó además que si se consideraba también que la Ley Uniforme incorporaba algunos conceptos del derecho civil con los que no estaban familiarizados los países del *common law*, resultaba conveniente un período de transición, cosa que el artículo V hacía posible⁹⁹.

43. Los representantes de Australia y del Japón expresaron opiniones análogas. El mantenimiento del artículo V podría suponer la diferencia entre la ratificación y la no ratificación en el caso de diversos países, especialmente los pertenecientes al sistema del *common law*¹⁰⁰. Los círculos comerciales se habían mostrado partidarios de la reserva que permitiría poner a prueba durante un tiempo la efectividad de la Ley Uniforme¹⁰¹.

44. La República Árabe Unida, Austria, España y Hungría y, en el segundo período de sesiones de la Comisión, los representantes de Irán, México, Argentina, Ghana, Rumania y Túnez formularon objeciones a la reserva permitida por el artículo V de la Convención (considerado ya aisladamente, ya en conjunción con el artículo 3 de la Ley Uniforme).

45. La República Árabe Unida consideró superflua la reserva autorizada por el artículo V de la Convención, pues en virtud del artículo 3 de la Ley Uniforme sobre las compraventas las partes tenían derecho a excluir en todo o en parte la aplicación de la Ley Uniforme. Además, la República Árabe Unida consideró inadmisibles que la vigencia o la eficacia de una ley dependieran exclusiva-

mente de la voluntad de las personas a las que se aplicase¹⁰².

46. A juicio de Austria, el artículo V reducía considerablemente el valor de la Ley Uniforme, pues la reserva hacía posible que cualquier Estado llegara a ser parte en la Convención sin tener que hacer el más mínimo cambio en su propia legislación, conforme lo requería el artículo I de la Convención sobre las compraventas. Se indicó también que, en virtud del artículo 4 de la Ley Uniforme sobre las compraventas, los acuerdos en que se eligiera la Ley Uniforme presentaban dificultades con respecto a las disposiciones imperativas del derecho interno¹⁰³.

47. España se opuso también a la reserva que se permitía en el artículo V, por cuanto complicaba indebidamente la aplicación de la Convención, desorbitando aún más el principio de la autonomía de la voluntad reconocido en el artículo 3 de la Ley Uniforme sobre las ventas¹⁰⁴.

48. Los representantes del Irán y de la República Árabe Unida formularon objeciones análogas: el efecto combinado del artículo V de la Convención y del artículo 3 de la Ley Uniforme era dar a las partes en un contrato libertad completa para excluir la aplicación de la Ley aun cuando ambas partes fueran nacionales de Estados que se habían adherido a la Convención o tuvieran en ellos su establecimiento. Se sostuvo que ello era incompatible con el objetivo de la Convención, que trataba de lograr la uniformidad¹⁰⁵.

49. España observó además que podrían resultar perjudicados por la aplicación de la reserva los nacionales de otros países que contrataron sin conocer la existencia de aquella en favor de los nacionales del Estado que la formuló. En otro sentido, parecía posible que los pleitos relacionados con la aplicación de la Convención que se planteasen con naturales de otros países que no hubiesen establecido dicha reserva tuviesen una solución distinta según cual fuere el país del tribunal que conociese del litigio¹⁰⁶. Por consiguiente, España sugirió que se suprimiera el artículo V de la Convención sobre la compraventa internacional.

50. Con particular referencia al artículo 3 de la Ley Uniforme sobre las compraventas, España, aun cuando no objetó el principio general de la autonomía de la voluntad reconocido en dicho artículo, expresó la opinión de que dicho artículo, en su forma actual, hacía posible que las partes excluyeran total o parcialmente la aplicación de la Ley Uniforme sobre las compraventas sin indicar las cláusulas que debían regir la relación contractual en sustitución de dicha ley; así, podría utilizarse el principio de la autonomía de la voluntad de tal modo que los contratantes desconociesen cuál es su situación derivada del contrato¹⁰⁷. Por esta razón, España manifestó su preferencia por el artículo 6 del proyecto de 1963¹⁰⁸

⁹⁶ A/CN.9/12/Add.1, pág. 4.

⁹⁷ A/CN.9/12/Add.1, pág. 8.

⁹⁸ A/CN.9/11/Add.2, pág. 5.

⁹⁹ A/7618, anexo I, párr. 20.

¹⁰⁰ Australia, *ibid.*, párr. 21.

¹⁰¹ Japón, *ibid.*, párr. 22.

¹⁰² A/CN.9/11/Add.3, pág. 26.

¹⁰³ A/CN.9/11, págs. 3 y 4.

¹⁰⁴ A/CN.9/11/Add.1, pág. 9.

¹⁰⁵ A/7618, Anexo I, párr. 12.

¹⁰⁶ A/CN.9/11/Add.1, págs. 9 y 10.

¹⁰⁷ *Ibid.*, pág. 10.

¹⁰⁸ Proyecto de ley uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías, cuyo articulado se modificó de acuerdo con las propuestas de la Comisión Especial en 1963 (Doc. V/Prep. 4 de la Conferencia de La Haya). El texto del artículo 6 es el siguiente:

«Las partes pueden excluir totalmente la aplicación de la

que únicamente reconocía la autonomía de la voluntad cuando las partes concretaran suficientemente las disposiciones aplicables al contrato¹⁰⁹. Los representantes de México¹¹⁰, Argentina y la República Árabe Unida¹¹¹ expresaron una opinión análoga.

51. Hungría expresó una opinión similar. El artículo 3 apoyaba la autonomía de la voluntad de las partes, pero a diferencia de la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable y el proyecto de 1963, permitía la exclusión implícita, total o parcial, de la aplicación de la Ley Uniforme. Ello podía dar lugar a incertidumbres y litigios y aumentaba en alto grado la posibilidad de que la autoridad encargada de aplicar la ley la interpretase y que el país de jurisdicción ampliase la práctica de interpretación con perjuicio de la uniformidad de la ley¹¹².

52. El representante de Ghana opinó que existía un conflicto entre el artículo V de la Convención y los artículos 1, 3 y 4 de la Ley Uniforme, por cuanto los artículos 1 y 4 enumeraban los casos en que la Ley Uniforme « será aplicable », y el artículo 3 permitía a las partes en un contrato excluir total o parcialmente la aplicación de la Ley Uniforme. Por tanto, a menos que las partes utilizaran el derecho que se les otorgaba en el artículo 3, la ley uniforme debería ser aplicable entre las partes en un contrato. Ahora bien, en virtud del artículo V de la Convención, la Ley Uniforme se aplicaría solamente a contratos en que las partes hubieran elegido la Ley Uniforme como ley del contrato¹¹³.

53. A juicio de Hungría, el artículo V de la Convención convertiría a la Ley Uniforme en una serie de condiciones generales de venta, siendo así que lo que se necesitaba era una ley en esta esfera¹¹⁴.

54. En el segundo período de sesiones de la Comisión, el representante de Bélgica y el observador del UNIDROIT adoptaron una posición intermedia. Observaron que la mayoría de los argumentos esgrimidos contra el artículo V eran jurídicamente inatacables¹¹⁵. Sin embargo, había consideraciones prácticas que militaban a favor de su mantenimiento¹¹⁶ y las consecuencias podían no ser muy graves en la práctica¹¹⁷.

6. Artículos IX y XIII: adhesión a la Convención, aplicabilidad de la Convención a territorios de cuyas relaciones internacionales es responsable un Estado contratante

55. En el segundo período de sesiones de la Comisión, los representantes de Kenia, Tanzania y la Unión de

presente ley, a condición de que designen el derecho que será aplicable a su contrato.

» Las partes pueden derogar parcialmente las disposiciones de la presente ley, a condición de que lleguen a un acuerdo sobre otras disposiciones, sea enunciándolas, sea indicando cuáles son las normas concretas distintas de la presente ley a las que convienen en remitirse.

» Las designaciones, enunciaciones o indicaciones previstas en los párrafos anteriores deben ser objeto de una cláusula expresa o resultar claramente de las disposiciones del contrato.»

¹⁰⁹ A/CN.9/11/Add.1, págs. 10 y 11; A/7618, anexo I, párr. 15.

¹¹⁰ A/7618, Anexo I, párr. 19.

¹¹¹ *Ibid.*, párr. 18.

¹¹² A/CN.9/11/Add.3, págs. 12 y 13.

¹¹³ A/7618, anexo I, párr. 13.

¹¹⁴ *Ibid.*, párr. 16.

¹¹⁵ *Ibid.*, párrs. 23 y 24.

¹¹⁶ Bélgica, *ibid.*, párr. 24.

¹¹⁷ UNIDROIT, *ibid.*, párr. 23.

Repúblicas Socialistas Soviéticas formularon objeciones a las disposiciones de estos dos artículos.

56. El representante de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, apoyado por el representante de Kenia, sostuvo que el artículo IX privaría a diversos Estados de la oportunidad de adherirse a la Convención, y el artículo XIII era un reflejo del pasado y estaba fuera de lugar en un instrumento internacional moderno¹¹⁸.

57. El representante de Tanzania sugirió que se enmendara la redacción del artículo IX para ajustarla al artículo correspondiente de la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable¹¹⁹.

c) Observaciones acerca de la Ley Uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías

7. Artículo 1: definición de compraventa internacional

58. En sus observaciones, Noruega proponía que se diera oportunidad a los Estados contratantes de aplicar una definición menos restrictiva y complicada en su derecho interno y que, en consecuencia, se ampliara la esfera de aplicación de la Ley Uniforme¹²⁰.

59. Checoslovaquia estimaba que las disposiciones del artículo 1 eran demasiado complicadas y que era necesario reexaminar la definición de compraventa internacional de mercaderías por la razón de que podía ser conveniente incluir en el ámbito de aplicación de las Leyes Uniformes determinados contratos de compraventa internacional de mercaderías que no satisfacían las condiciones establecidas en el texto actual¹²¹. En opinión de Checoslovaquia, para definir el carácter internacional de la compraventa de mercaderías debía adoptarse como punto de partida el criterio subjetivo del domicilio de las partes en el contrato, en tanto que el carácter comercial de la compraventa (del cual no se daba ninguna definición en la Ley Uniforme) debería determinarse con arreglo al propósito de la compraventa. Así, sería posible, por ejemplo, definir la naturaleza de una compraventa internacional de bienes como un contrato de compraventa celebrado entre partes que no tienen su domicilio o su establecimiento en el territorio del mismo país si, en el momento de celebrar el contrato, sabían o debían saber que las mercaderías estaban destinadas a la reventa o a otra actividad mercantil del comprador. A juicio de Checoslovaquia, sería también conveniente excluir de la definición de contrato de compraventa los contratos de suministro de mercaderías que serán fabricadas cuando la parte que las encargó ha de suministrar componentes o materiales que han de emplearse en el proceso de fabricación. Checoslovaquia declaró que probablemente surgirían dificultades en la interpretación de las palabras « una parte importante de los elementos necesarios », que figuraba en el artículo 6 de la Ley Uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías¹²².

¹¹⁸ A/7618, anexo I, párr. 27.

¹¹⁹ *Ibid.*, párr. 28.

Nota: Con arreglo al artículo 11 de la Convención de La Haya de 1955 « todo Estado no representado en la séptima reunión de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado, podrá adherirse a la presente Convención ... ».

¹²⁰ A/CN.9/11, págs. 18 y 19.

¹²¹ A/CN.9/11/Add.1, págs. 5 y 6.

¹²² *Ibid.*, pág. 7.

60. Checoslovaquia, Japón, Noruega y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas expresaron la opinión de que el texto actual suscitaba ciertas dificultades de interpretación.

61. Checoslovaquia manifestó que, en relación con uno de los requisitos, a saber, el de que las mercaderías sean transportadas de un territorio a otro en el momento de la celebración del contrato (cuando debía quedar claramente establecido qué ley se aplicará), podrían surgir dudas sobre si dicho transporte se verificaría efectivamente. También podrían surgir dudas con respecto a la ley aplicable si el lugar de entrega no se indicaba en el contrato ¹²³.

62. Según Noruega, no resultaba claro del inciso *a* del párrafo 1 si, para que quedara comprendido en la esfera de aplicación de la Ley Uniforme sobre compraventa internacional de mercaderías, el contrato de compraventa debía contener alguna disposición o información en el sentido de que las mercaderías debían enviarse a otro país, o si era suficiente que el vendedor entendiera que las mercaderías debían ser enviadas fuera del país; la claridad a este respecto tenía especial importancia en relación con el problema de determinar si una venta f.o.b. o una venta « *ex works* » (en fábrica) estaban reguladas por la Ley Uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías ¹²⁴.

63. Análoga opinión expresaron en el segundo período de sesiones de la Comisión los representantes del Japón y de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

64. El representante del Japón dijo que varias firmas comerciales que compraban mercaderías sobre base f.o.b. y las vendían al mismo tiempo sobre base c.i.f. a sus compradores del exterior, estaban de acuerdo con las observaciones hechas por Noruega ¹²⁵. A este respecto, el representante del Japón cuestionó si para la aplicación de la Ley Uniforme era necesario que las dos partes en el contrato supieran que las mercaderías iban a ser objeto de transporte desde el territorio de un Estado al de otro ¹²⁶.

65. El representante de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas sugirió que debía ampliarse el alcance de las disposiciones del inciso *a* del artículo 1 a fin de abarcar también las mercaderías ya transportadas desde el territorio de un Estado al territorio de otro, aunque todavía no hubieran sido vendidas (por ejemplo artículos de exposición) ¹²⁷.

66. El representante del Japón dijo que sería conveniente definir la expresión « *place of business* » (establecimiento) cuyo significado variaba según los países ¹²⁸. El representante del Irán opinó que la Ley Uniforme no debía establecer ninguna distinción entre compraventas mercantiles y no mercantiles, y dijo que sería adecuado sustituir las palabras « *place of business* » (establecimiento) por la palabra « *domiciles* » (domicilio) ¹²⁹. Sin embargo,

Checoslovaquia defendió la distinción entre compraventas mercantiles y no mercantiles. La Ley Uniforme debía aplicarse únicamente a las compraventas mercantiles, excluyendo por ejemplo las compras hechas por los turistas en el extranjero ¹³⁰.

8. *Artículo 3: Autonomía de la voluntad de las partes; exclusión de la Ley Uniforme por acuerdo* ¹³¹

67. México observó que el principio de la autonomía de la voluntad de las partes había sido justamente criticado; motivos evidentes de justicia y de equidad exigían la afirmación de un derecho imperativo en materia de obligaciones ¹³². Las condiciones generales de entrega de mercancías del Consejo de Ayuda Económica Mutua (COMECON) no permiten excepciones a dichas Condiciones Generales, salvo que la naturaleza específica de las mercancías o las características de su entrega exijan apartarse de ellas. La naturaleza no imperativa de las disposiciones de la Ley Uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías podría dar lugar al predominio de la voluntad de la parte más fuerte en el contrato ¹³³.

68. En el segundo período de sesiones de la Comisión, el representante de Noruega propuso que la libertad de contratación, reconocida en el artículo 3, debería aplicarse únicamente cuando las partes especificaran qué ley se aplicaba a su contrato ¹³⁴.

69. El representante de Hungría apoyó el criterio en que se inspiraba el artículo 3, pero opinó que debía requerirse a las partes que decidieran cuál sería la ley que regiría cuando la aplicación de la Ley Uniforme quedara excluida por las propias partes.

70. El representante del Japón y el Observador designado por la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado opinaron que permitir a las partes excluir tácitamente la aplicación de la Ley Uniforme podría ser motivo de incertidumbres y dar origen a litigios ¹³⁵.

9. *Párrafo 2 del artículo 5: las disposiciones imperativas previstas en los derechos nacionales para la protección de una parte en las compraventas a plazos no quedan afectadas*

71. Noruega señaló que este artículo parecía invitar a una interpretación *a contrario*, según la cual únicamente las normas imperativas sobre la protección de una parte en un contrato de compraventa a plazos quedarían afectadas por la Ley Uniforme ¹³⁶. Por otra parte, a juicio de Noruega, esta estipulación parecía superflua dadas las disposiciones del artículo 8, según las cuales la Ley

¹²³ *Ibid.*, pág. 6, y A/7618, anexo I, párr. 33.

¹²⁴ A/CN.9/11, pág. 20.

¹²⁵ A/7618, anexo I, párr. 31.

¹²⁶ *Ibid.*

¹²⁷ *Ibid.*, párr. 32.

¹²⁸ *Ibid.*, párr. 31.

¹²⁹ *Ibid.*, párr. 35.

¹³⁰ *Ibid.*, párr. 33, y A/CN.9/11/Add.1, págs. 6 y 7.

¹³¹ En los párrafos 47, 48, 50 y 52 *supra* pueden encontrarse algunos comentarios hechos sobre este artículo en relación con la pertinencia de las normas de derecho internacional privado.

¹³² A/CN.9/11/Add.1, págs. 28 y 29.

¹³³ *Ibid.*, pág. 29.

¹³⁴ A/7618, anexo I, párr. 42.

¹³⁵ *Ibid.*, párr. 44.

¹³⁶ A/CN.9/11, págs. 20 y 21.

Uniforme no regula la validez del contrato ni de ninguna de sus disposiciones ¹³⁷.

72. En opinión de Noruega, el párrafo 2 debía ser suprimido o enmendado con el fin de aplicarlo a todas las normas imperativas que constituían el orden público, internacional, y la cuestión de si una norma imperativa nacional ha de considerarse como norma imperativa a los efectos de las transacciones internacionales debía regirse, en general, por el derecho nacional ¹³⁸. El representante de Rumania expresó una opinión similar.

73. El representante de la República Árabe Unida se declaró partidario de excluir la aplicación de normas imperativas en lo que respecta a los pagos a plazos, tanto en relación con los compradores como con los vendedores, teniendo en cuenta la importancia creciente de ese tipo de ventas ¹³⁹.

74. El representante de Hungría consideró que era correcto excluir de la aplicación de la ley las normas imperativas respecto de los pagos a plazos; sin embargo, era evidente que las normas imperativas (normas de orden público) debían prevalecer sobre las disposiciones de la Ley Uniforme ¹⁴⁰.

75. El observador designado por la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado dijo que, con la actual redacción del párrafo 2 del artículo 5, podrían surgir algunas dificultades al determinar qué ley nacional se aplicaría en lo relativo al carácter imperativo de las normas en referencia, y sugirió que ese párrafo se interpretara del mismo modo que la disposición del artículo 4 relativa a la aplicación de las normas imperativas ¹⁴¹.

10. *Artículo 6: contratos de entrega de mercaderías que han de ser manufacturadas o producidas*

76. En el segundo período de sesiones de la Comisión, el representante de Checoslovaquia expresó la opinión de que era probable que surgieran dificultades al interpretar el sentido de las palabras « una parte esencial y sustancial de los materiales ». Además de la dificultad de determinar el límite entre la parte esencial y la parte no esencial de los materiales necesarios, había que tener presente que la violación por parte del comprador de su obligación con respecto a la manipulación de los materiales afectaría la situación de las partes en lo que se refiere a las deficiencias de las mercaderías producidas. Por lo tanto, sería conveniente someter estos casos a las mismas disposiciones legales aplicables en los casos en que la producción de las mercaderías afectaba únicamente al vendedor ¹⁴².

11. *Artículo 7: carácter civil o comercial de las partes o de los contratos que se celebren*

77. En el segundo período de sesiones de la Comisión, el representante de Hungría expresó la opinión de que la

aplicación de la Ley Uniforme debía limitarse a las cuestiones comerciales ¹⁴³.

12. *Artículo 8: cuestiones que ha de regular la Ley Uniforme*

78. En el segundo período de sesiones de la Comisión, el representante de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas sugirió que las reglas relativas a la compraventa de mercaderías y las relativas a la formación de contratos de venta debían refundirse en un solo instrumento ¹⁴⁴.

13. *Artículo 9: usos y prácticas comerciales*

79. A juicio de México, la subordinación de las Leyes Uniformes a los usos y prácticas normativos e interpretativos podía llevar a imponer usos inicuos y prácticas inequitativos derivados, por ejemplo, de cláusulas de limitación de la responsabilidad, o a renunciaciones del comprador a ciertas garantías, o la fijación de términos brevísimos para presentar reclamaciones, las cuales suelen establecerse en contratos tipo por la parte de mayor fuerza económica en detrimento de la parte más débil ¹⁴⁵. Este peligro se ve agravado por la circunstancia de que, según el artículo 8 de la Ley Uniforme sobre las compraventas, ésta no se ocupa de la validez de ningún uso ¹⁴⁶.

80. En el segundo período de sesiones de la Comisión, el representante de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas expuso un punto de vista análogo e hizo objeciones al principio enunciado en el artículo 9. Con frecuencia los usos eran expedientes establecidos por los monopolios, y por tanto, sería un error reconocer su prioridad sobre la ley ¹⁴⁷.

81. El representante de Checoslovaquia dijo que, si bien los usos tenían mucha importancia en el comercio internacional de ciertos productos, el concepto era menos preciso que las normas jurídicas y podría dar lugar a incertidumbres. A este respecto hizo referencia al Código de Comercio Internacional de Checoslovaquia, que establecía el siguiente orden de prioridades: normas imperativas, estipulaciones contractuales directas, estipulaciones contractuales indirectas (por ejemplo, los usos a que se hubiese hecho referencia en el contrato) y los usos generalmente aceptados en el comercio internacional de determinados productos ¹⁴⁸.

82. El representante de Hungría manifestó que en un mismo país podían existir usos distintos para las mismas mercaderías. Además, el uso aplicable podría ser el de lugar de celebración del contrato o del lugar de su ejecución. Por último, en virtud del artículo 9, hasta los usos desconocidos por las partes prevalecerían sobre la ley, principio evidentemente inaceptable ¹⁴⁹.

83. El representante de Noruega manifestó que, en virtud del artículo 8 de la Ley Uniforme, la validez de los usos dependía del derecho interno ¹⁵⁰.

¹³⁷ *Ibid.* Noruega hace referencia a las observaciones de la Comisión Especial sobre el Proyecto de Ley Uniforme sobre la Compraventa de 1956, en el volumen II, página 30 de las Actas y Documentos de la Conferencia de La Haya de 1964, en donde se dice que la Ley Uniforme « no afecta en modo alguno a las normas imperativas del derecho interno ».

¹³⁸ A/7618, Anexo I, párr. 48.

¹³⁹ *Ibid.*, párr. 50.

¹⁴⁰ *Ibid.*, párr. 51.

¹⁴¹ *Ibid.*, párr. 52.

¹⁴² A/7618, Anexo I, párr. 53.

¹⁴³ A/7618, Anexo I, párr. 54.

¹⁴⁴ A/7618, Anexo I, párr. 55.

¹⁴⁵ A/CN.9/11/Add.1, pág. 30.

¹⁴⁶ *Ibid.*

¹⁴⁷ A/7618, Anexo I, párr. 57.

¹⁴⁸ *Ibid.*, párr. 58.

¹⁴⁹ *Ibid.*, párr. 59.

¹⁵⁰ *Ibid.*, párr. 60.

84. El representante del Japón consideró que la palabra « uso », que figuraba en los artículos 8, 9, 25, 42 y 61 de la Ley Uniforme, podía dar lugar a dificultades considerables. La definición de « uso » era muy abstracta y ambigua, y no estaba claro si la palabra « uso » significaba uso mundial, uso de una región determinada o uso de un país determinado ¹⁵¹.

14. Artículo 10: transgresión esencial del contrato

85. Austria señaló que la redacción del texto francés de este artículo, « *persone raisonnable de même qualité placée dans la situation de l'autre partie* », difería de la redacción del texto inglés, « *reasonable person in the same situation as the other party* » ¹⁵². Por otra parte, Austria estimó que no se podía imponer seriamente el requisito de que esa persona tuviera las mismas características (« *de même qualité* ») de la otra parte ¹⁵³.

86. En el segundo período de sesiones de la Comisión, el representante de la República Árabe Unida opinó que el artículo 10 tenía el defecto de que dejaba al criterio subjetivo de las partes la determinación de la existencia de una transgresión esencial. Esta cuestión podía ser decidida mejor por un juez o un árbitro ¹⁵⁴.

87. El representante del Reino Unido dijo que el artículo 10 trataba de definir en términos amplios lo que constituía una transgresión esencial del contrato. Otro método podía haber consistido en enumerar los casos que constituían transgresión esencial, aunque esto podría producir un resultado injusto debido a la posibilidad de resolución automática del contrato. Por tanto una definición amplia y flexible de la transgresión esencial presentaba algunas ventajas, si bien parecía conveniente mejorar el texto ¹⁵⁵.

15. Artículos 11, 12 y 13: las expresiones « breve plazo », « precio corriente », « según los usos del mercado », y « persona razonable »

88. Austria observó que la expresión « breve plazo » estaba definida en el artículo 11, pero que se usaba en los artículos siguientes de la Ley Uniforme sobre las compraventas con menos frecuencia que las palabras « en un plazo razonable », de las que no se daba definición alguna ¹⁵⁶.

89. En el segundo período de sesiones de la Comisión, el representante de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas señaló que los artículos 11 a 13 contenían varias expresiones vagas que eran ambiguas y darían lugar a dificultades e incertidumbres. Se dieron los ejemplos siguientes: « breve plazo » (artículo 11), « precio corriente » y « según los usos del mercado » (artículo 12), y « persona razonable » (artículo 13) ¹⁵⁷.

¹⁵¹ *Ibid.*, párr. 61.

¹⁵² A/CN.9/11, pág. 6.

¹⁵³ *Ibid.*

¹⁵⁴ A/7618, Anexo I, párr. 68, y A/CN.9/11/Add.3, pág. 26.

¹⁵⁵ *Ibid.*, párr. 66.

¹⁵⁶ A/CN.9/11, pág. 6.

¹⁵⁷ A/7618, Anexo I, párr. 69.

16. Artículo 15: la forma de los contratos de venta

90. Austria sostuvo que este artículo era superfluo en la Ley Uniforme sobre las compraventas, y observó además que muchas legislaciones prescribían formas especiales para las transacciones jurídicas de las personas que padecían alguna insuficiencia física o mental o que estaban ligadas por relaciones mutuas muy próximas. A juicio de Austria, el artículo 15 de la Ley Uniforme sobre las compraventas y también el artículo 3 de la Ley Uniforme sobre la formación hacían patente que en lo sucesivo no sería posible prescribir tales formas por lo que se refería a la aplicación de las Leyes Uniformes ¹⁵⁸.

91. En el segundo período de sesiones de la Comisión, el representante de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas dijo que en su país los contratos debían obligatoriamente constar por escrito; sugirió que se modificase el artículo 15 de modo que dispusiera que, si con arreglo al derecho de uno de los Estados cuyas empresas celebraban contrato se exigía la forma escrita para las transacciones de compraventa internacionales, el contrato sería válido siempre que la oferta y la aceptación se hicieran por escrito ¹⁵⁹.

92. El representante del Reino Unido observó que muchos contratos internacionales se celebraban por teléfono y que era razonable disponer que no se necesitaba que constasen por escrito. Las partes en el contrato podían excluir la aplicación del artículo 15 sirviéndose de las disposiciones del artículo 3 de la Ley Uniforme ¹⁶⁰.

17. Artículo 16: ejecución en especie

93. En el segundo período de sesiones de la Comisión, el representante de la República Árabe Unida dijo que el concepto de ejecución en especie era desconocido en algunos países y que, por lo tanto, debería suprimirse toda referencia al mismo ¹⁶¹.

94. El representante del Japón sugirió que debiera definirse este concepto en atención a los países que no estuvieran familiarizados con él ¹⁶².

18. Artículo 17: interpretación según los principios generales de la Ley Uniforme

95. Austria señaló que el requisito establecido por el artículo 17 era de discutible realización práctica. La Ley Uniforme sobre las compraventas no regulaba algunas cuestiones de gran importancia para las transacciones derivadas de los contratos de compraventa, por ejemplo la prescripción, y sería imposible resolver esas cuestiones con arreglo al espíritu de la Ley Uniforme. Además, la Ley Uniforme sobre las compraventas contenía muchas expresiones que también se empleaban en las legislaciones nacionales, pero no las definía específicamente, y por ello no parecía posible separar su interpretación de la interpretación que se hacía de las mismas en las legislaciones nacionales ¹⁶³.

¹⁵⁸ A/CN.9/11, págs. 5 y 6.

¹⁵⁹ A/7618, Anexo I, párr. 70.

¹⁶⁰ *Ibid.*, párr. 71.

¹⁶¹ *Ibid.*, párr. 72.

¹⁶² *Ibid.*

¹⁶³ A/CN.9/11, pág. 4.

96. Noruega consideró que este artículo era desacertado, y que parecía dar a entender que no sería lícito fundarse en otros principios en los casos en que los « principios generales » en que se inspiraba la Ley Uniforme no ofrecieran una orientación adecuada. El problema se agravaba teniendo en cuenta la obligación impuesta por el Artículo I de la Convención sobre las compraventas de incorporar el artículo literalmente a la legislación nacional sin ninguna disposición complementaria. En consecuencia, Noruega creía preferible suprimir el artículo 164.

97. En el segundo período de sesiones de la Comisión el representante de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas expuso puntos de vista análogos, y dijo que la expresión « principios generales en que ella se inspira » constituía un concepto demasiado vago que suscitaría dificultades de interpretación 165. El representante del Japón expresó una opinión parecida 166.

19. Artículos 18 y 19: obligación del vendedor de entregar la mercadería

98. Los Estados Unidos indicaron que el concepto de *délivrance*, palabra que ha sido traducida al inglés equivocadamente, pero inevitablemente, por « *deliver y* », como un ejemplo de concepto artificial que da origen a consecuencias inesperadas, en particular cuando se considera en relación con el paso del riesgo que se transfiere con la « entrega » 167.

99. España expresó la opinión de que la inclusión de la entrega entre las obligaciones del vendedor es inaceptable por las siguientes razones: la entrega, en su sentido auténtico, significa el paso de la posesión sobre la cosa vendida, pero el paso de esta posesión no depende sólo de la voluntad del vendedor sino que para que la transmisión se produzca es imprescindible la cooperación del comprador; supone, por tanto, un acto bilateral que comprende una actuación del vendedor — la puesta a disposición de la cosa vendida — y una actuación del comprador — la recepción de aquella misma cosa —. En consecuencia, la entrega no puede considerarse en ningún caso como una obligación exclusiva del vendedor 168. De ahí que España propusiera las siguientes modificaciones al texto de la ley: i) sustituir en el artículo 18 el término « entrega » (*délivrance, delivery*) por la expresión « puesta a disposición de una cosa conforme con el contrato »; ii) suprimir, por innecesario, el primer apartado del artículo 19, y en todo el articulado de la ley el término « entrega » (*délivrance, delivery*) por la expresión « puesta a disposición » 169. En opinión de España, estas modificaciones darían a los artículos 18 y 19 de la Ley Uniforme un contenido más armónico con el resto del articulado de la propia ley. A este respecto, se hacía referencia al artículo 56 de la Ley Uniforme que impone al comprador la obligación de « hacerse cargo de la cosa » y al artículo 65 que define la « recepción » en los siguientes términos: « la recepción

consiste en que el comprador realice los actos necesarios para que la entrega de la cosa sea posible y en retirarla », y, en consecuencia, el paso de los riesgos se verifica por la puesta de la mercadería a disposición del comprador 170.

100. En el segundo período de sesiones de la Comisión, el representante de España completó las observaciones de su Gobierno diciendo que las definiciones de « entrega » que figuraban en proyectos anteriores 171 eran más satis-

¹⁷⁰ *Ibid.*, pág. 13.

¹⁷¹ Nota de la Secretaría:

a) Proyecto de ley uniforme sobre la compraventa internacional de bienes corporales muebles (1939)

Artículo 18. El vendedor se obliga a entregar la mercancía al comprador. El vendedor está obligado a consignar al comprador, simultáneamente, la mercancía y sus accesorios.

Artículo 19. La entrega queda efectuada cuando el vendedor realiza todos los actos a que está obligado con el fin de que las mercaderías se pongan a disposición del comprador o de la persona autorizada para recibir las en su nombre. Los actos necesarios para este fin dependen de la naturaleza del contrato.

En la venta de mercaderías genéricas la entrega no se efectúa hasta que las mercaderías, manifiestamente conformes con el contrato, quedan reservadas a nombre del comprador y el vendedor le notifica esta reserva. Cuando las mercaderías genéricas forman parte de un todo indivisible y son de tal naturaleza que el vendedor no puede separarlas hasta que el comprador se hace cargo de ellas, bastará que el vendedor haya cumplido todos los actos necesarios para que el comprador tenga la posibilidad de asumir la entrega de la mercadería.

Si el vendedor tiene obligación de enviar la mercadería a un lugar distinto del de la entrega, ésta se efectuará por consignación de la mercadería al primer transportista o agente expedidor o, si la primera parte del transporte de la mercancía se efectúa por vía marítima, situándola a bordo de la nave. Si, en virtud del contrato o por uso mercantil, el vendedor está autorizado a presentar un recibo del conocimiento de embarque al comprador, será suficiente entregar la mercadería al naviero.

b) Proyecto de ley uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías, texto preparado por la Comisión Especial (1956)

Artículo 20. La entrega consiste en la puesta a disposición de la cosa y sus accesorios conforme al contrato; el vendedor se compromete a efectuar la entrega de conformidad con los términos del contrato y de la presente ley.

Artículo 21. Si el contrato de compraventa implica el transporte de la mercadería, salvo que se disponga que la entrega se efectúe en el lugar de destino, se considerará que la entrega ha tenido lugar cuando la mercadería sea entregada al transportista. Si el vendedor tiene que efectuar parte del transporte con medios de transporte propios o alquilados por su cuenta, la entrega tendrá efecto cuando la mercadería se ponga en poder del transportista con el que se haya concertado el contrato de transporte por cuenta del comprador. Si el transporte de la mercadería tiene que efectuarse por medio de diversos vehículos de transporte sucesivamente y, en consecuencia, el contrato de compraventa exige que el vendedor celebre uno o más contratos para realizar todo el transporte, la entrega se considerará efectuada cuando la mercadería se ponga en poder del primer transportista.

Si la mercadería entregada al transportista no contiene la dirección del destinatario u otras indicaciones precisas que permitan el cumplimiento adecuado del contrato, se considerará que el vendedor ha efectuado la entrega de la mercadería solamente cuando además de ello envíe al comprador el aviso de la consignación y, de ser necesario, algún documento en el que se especifiquen las mercaderías.

En el caso de que el transportista a quien, de conformidad con las disposiciones del primer párrafo, se entreguen las mercaderías se dedique al transporte en barco, la entrega se efectuará mediante su puesta a bordo de la embarcación o al costado del buque, según determine el contrato, a menos que el vendedor esté autorizado, en virtud del contrato o de los usos mercantiles, a presentar al comprador un recibo por el conocimiento de embarque u otro documento similar.

(Continuación de la nota 171 en la página siguiente.)

¹⁶⁴ *Ibid.*, pág. 21 y A/7618, Anexo I, párr. 74.

¹⁶⁵ A/7618, Anexo I, párr. 73.

¹⁶⁶ *Ibid.*, párr. 75.

¹⁶⁷ A/CN.9/11/Add.4, partes D 1) y 2), párrs. 8 a 12.

¹⁶⁸ A/CN.9/11/Add.1, pág. 12.

¹⁶⁹ *Ibid.*, pág. 13.

factorias, y que se debía sustituir el párrafo 1 del artículo 19 por las disposiciones del proyecto de Roma de 1939¹⁷².

101. México criticó también la definición de entrega formulada en el artículo 19 como una simplificación quizá excesiva y el término « dación » (« *remise* » y « *handing over* ») como término impreciso y manifestó su preferencia por la terminología del proyecto de 1939¹⁷³.

102. El representante de la República Árabe Unida opinó que el empleo de la palabra francesa « *remise* » o de la expresión inglesa « *handing over* » (dación, entrega) del párrafo 1 del artículo 19 era correcto; sin embargo, convino en que debería precisarse que el vendedor debía tomar las medidas oportunas para asegurarse de que las mercaderías se ponían a disposición del comprador¹⁷⁴.

103. El representante de Túnez expresó el criterio de que la definición de « *délivrance* » del párrafo 1 del artículo 19 del texto francés era clara y que sólo podía significar el hecho de poner las mercaderías a disposición del comprador. La forma de la entrega tendría que ajustarse a las disposiciones del contrato¹⁷⁵.

104. El representante del Reino Unido recordó que el concepto de entrega de la Ley Uniforme se había formulado de conformidad con el concepto anglo-sajón que reconoce la obligación del vendedor de entregar las mercaderías, pero sugirió que convendría definir con más precisión el concepto de entrega¹⁷⁶.

105. Con respecto al párrafo 2 del artículo 19, el representante de España expresó la opinión de que sus disposiciones eran incompatibles con las del párrafo 2 del artículo 73; si el vendedor ya hubiese expedido las mercaderías antes de que se hubiese revelado la difícil situación económica del comprador prevista en el párrafo 2 del artículo 73, ¿cómo podría suspender el cumplimiento de sus obligaciones puesto que, en conformidad con los términos del párrafo 2 del artículo 19, ya efectuó la entrega por la dación de las mercaderías al porteador?¹⁷⁷ El representante de Italia opinó que no había tal contradicción¹⁷⁸.

106. El Observador designado por la Cámara de Comercio Internacional señaló que la redacción del párrafo 2 del artículo 19 podía suscitar dificultades porque no se veía claramente si la expresión « dación de las mercaderías al porteador » se aplicaba al primer porteador o a la empresa de transporte marítimo¹⁷⁹.

(Continuación de la nota 171).

c) Proyecto de ley uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías, texto de los artículos modificados de conformidad con las propuestas de la Comisión Especial en 1963

El artículo 20 es igual al artículo 20 del proyecto de 1956. El artículo 21 es idéntico al artículo 21 del proyecto de 1956, con la salvedad de que no se ha mantenido el último párrafo (En el caso de que el transportista ...).

d) Texto de ley uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías, elaborado por el Comité de Redacción y presentado a la Conferencia en su sesión plenaria

El artículo 20 es idéntico al artículo 18 actual. El artículo 21 es idéntico al actual artículo 19.

¹⁷² A/7618, anexo I, párr. 76.

¹⁷³ A/CN.9/11/Add.1, pág. 31, y A/7618, anexo I, párr. 80.

¹⁷⁴ A/7618, anexo I, párr. 78.

¹⁷⁵ *Ibid.*, párr. 79.

¹⁷⁶ *Ibid.*, párr. 81.

¹⁷⁷ A/7618, anexo I, párr. 77.

¹⁷⁸ *Ibid.*, párr. 82.

¹⁷⁹ *Ibid.*, párr. 83.

107. Austria observó que el párrafo 2 del artículo 19 de la Ley Uniforme estaba en contradicción con las disposiciones de la Convención de Ginebra de 1956 sobre el contrato de transporte internacional de mercaderías por carretera (CMR) y la Convención Internacional relativa al transporte internacional de mercaderías por ferrocarril (CIM) en lo concerniente al derecho de disposición durante el tránsito que tiene el expedidor, y que esta contradicción sólo puede tener en la práctica consecuencias desfavorables¹⁸⁰. El representante de Túnez formuló una observación análoga en el segundo período de sesiones de la Comisión¹⁸¹.

20. Artículo 25: acción contra el vendedor por el incumplimiento de sus obligaciones

108. En el segundo período de sesiones de la Comisión, el representante del Japón observó que las disposiciones del artículo 25, y también las del artículo 26, parecerían justas respecto de productos cuyo precio fluctuara rápidamente, pero que no ocurría lo mismo en el caso de los productos industriales cuyo precio tendiera a ser más estable. Aunque pareciera razonable evitar la especulación, parecía haber menos justificación para privar al comprador del derecho a exigir la ejecución del contrato en los casos en que, por la actual rapidez de los medios de comunicación, el riesgo de especulación fuera mínimo¹⁸².

21. Artículo 26: acción en caso de mora en la entrega

109. Noruega observó que mientras el artículo 39 de la Ley Uniforme enunciaba normas estrictas para formular las notificaciones aplicables a todas las acciones basadas en la falta de conformidad, el artículo 26 enunciaba solamente normas relativas a las reclamaciones para exigir el cumplimiento del contrato o su resolución, pero no acerca de las reclamaciones de daños y perjuicios. Esto debía ser considerado como una laguna de la ley. En opinión de Noruega, el comprador debía estar obligado a notificar también si tenía intención de formular una reclamación por daños y perjuicios por causa de la mora o si se efectuaba la entrega en un lugar equivocado, aunque esta obligación no debería nacer hasta que se hubiera efectuado la entrega¹⁸³.

22. Artículos 27 y 30: las expresiones « plazo de duración razonable », « dentro de un plazo razonable » y « plazo breve »

110. En el segundo período de sesiones, el representante de Rumania criticó las expresiones « razonable » y « dentro de un plazo breve » utilizadas en estos artículos, calificándolas de conceptos imprecisos y vagos¹⁸⁴.

111. El representante de la República Árabe Unida sugirió confiar la interpretación de estas expresiones a los tribunales de justicia o de arbitraje con arreglo a las circunstancias de cada caso¹⁸⁵.

¹⁸⁰ A/CN.9/11, pág. 6.

¹⁸¹ A/7618, anexo I, párr. 79.

¹⁸² A/7618, anexo I, párr. 85.

¹⁸³ A/CN.9/11, pág. 21.

¹⁸⁴ A/7618, anexo I, párr. 86.

¹⁸⁵ *Ibid.*

23. *Artículo 33, párrafo 2: la expresión « cuando carezcan de importancia »*

112. En el segundo período de sesiones de la Comisión, el representante del Japón expresó el parecer de que el texto del párrafo 2 del artículo 33 podría suscitar dudas con respecto al sentido de la expresión « cuando carezcan de importancia ». Esta expresión podría prestarse a una interpretación indebidamente amplia en detrimento de los derechos del comprador ¹⁸⁶.

24. *Artículo 35: falta de conformidad y transmisión de los riesgos*

113. En el segundo período de sesiones de la Comisión, el representante de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas dijo que el artículo 35, además de vincular la responsabilidad del vendedor a la transmisión de los riesgos, debería incluir la cuestión de la responsabilidad del vendedor con respecto a la cosa cubierta por una garantía en virtud del contrato (por ejemplo, en el caso de adquisición de instalaciones, maquinarias, etc.) ¹⁸⁷.

25. *Artículo 38: derecho del comprador a examinar las mercaderías*

114. En el segundo período de sesiones de la Comisión, el representante del Japón dijo que las palabras « dentro de un plazo breve » que figuraban en el párrafo 1 del artículo 38 podrían plantear dificultades sobre todo si se interpretaban juntamente con la disposición del párrafo 2 del mismo artículo, según la cual el comprador debía examinar la cosa « en el lugar de destino ». Este requisito podía dar origen a dudas e incertidumbres, por ejemplo, en el caso de que el comprador fuera una empresa comercial, y en consecuencia un intermediario entre el fabricante y el usuario o consumidor, o uno de los intermediarios de una serie de contratos. Lo mismo podía decirse respecto de esos compradores en cuanto al requisito de « sin transbordos » del párrafo 3 del artículo 38, si la cosa fuera transbordada de un buque a un ferrocarril o camión ¹⁸⁸.

115. Noruega señaló que podían surgir dificultades en relación con el párrafo 3 del artículo 38 en el caso de expedición de mercaderías en contenedores, y sugirió que el aplazamiento de la obligación del comprador de examinar las mercaderías estuviera sujeto a la condición de que el examen antes de su reexpedición pudiera ocasionar inconvenientes irrazonables al comprador, aun en el caso de transbordo ¹⁸⁹.

26. *Artículo 42, párrafo 1: obligación del vendedor de subsanar los defectos de las mercaderías*

116. Suecia dijo que las normas sobre la forma de « subsanar la falta de conformidad » (artículos 42 a 49), relativas a una cuestión de gran importancia práctica para la ley sobre las compraventas, eran sumamente complejas. Cabía preguntar, por ejemplo, cuál era la relación que

presuntamente existía entre el derecho a exigir el cumplimiento del contrato por el vendedor (artículo 42) y el derecho a fijar un plazo suplementario para entrega complementaria de la mercadería o para subsanar sus defectos (artículo 44, párr. 2). Estos dos recursos del comprador coincidirían a menudo en la práctica, pero estaban sujetos a condiciones diferentes con arreglo a la Ley Uniforme ¹⁹⁰.

117. Noruega estimó que el derecho que el inciso *a* del párrafo 1 confería al comprador debía estar sujeto a la condición de que la obligación del vendedor de subsanar los defectos de las mercaderías no le originase inconvenientes o gastos desproporcionados. También opinó que el derecho que le asistía al comprador en virtud del inciso *c* del párrafo 1 debía ejercerse únicamente cuando la falta de conformidad fuese de carácter esencial, es decir, que equivaliera a un incumplimiento esencial del contrato. En opinión de Noruega, el ejercicio de ambos derechos debía estar sujeto además a la condición de que el comprador formulase su reclamación dentro de un plazo razonable a partir del momento en que hiciese la notificación de conformidad con el artículo 39 de la Ley Uniforme sobre las compraventas ¹⁹¹.

27. *Artículo 44, párrafo 2: derechos del comprador una vez expirado el período dentro del cual el vendedor debería haber subsanado los defectos de las mercaderías*

118. Noruega opinó que la disposición del párrafo 2 del artículo 44 parecía tener un alcance excesivo, pues permitía al comprador declarar resuelto el contrato aun en el caso de que el defecto no fuese importante. Por ello, Noruega propuso que se limitase el ejercicio de este derecho del comprador a los supuestos en que se cumplieren los requisitos establecidos por el artículo 42 ¹⁹², con las enmiendas sugeridas respecto de dicho artículo ¹⁹³.

28. *Artículo 49: plazo para el ejercicio del derecho fundado en la falta de conformidad*

119. Noruega observó que probablemente era exacto interpretar el párrafo 1 de este artículo en el sentido de que el plazo de un año sólo podía ser interrumpido por el ejercicio de una acción legal, pero estimó que este sentido no se desprendía claramente del texto del párrafo. En opinión de Noruega, el plazo de un año era demasiado breve y debería ampliarse a dos o tres años ¹⁹⁴.

29. *Artículos 50 y 51: entrega de documentos*

120. La República Árabe Unida indicó que, como se habían excluido de la Ley Uniforme las modalidades de la compraventa comercial (por ejemplo, venta f.o.b., c.i.f.), sería preferible suprimir los artículos 50 y 51. Estos artículos sólo trataban parcialmente una institución que merecía una reglamentación conjunta independiente de la Ley Uniforme ¹⁹⁵.

¹⁸⁶ *Ibid.*, párr. 87.

¹⁸⁷ *Ibid.*, párr. 88.

¹⁸⁸ *Ibid.*, párr. 89.

¹⁸⁹ A/CN.9/11, págs. 21-22.

¹⁹⁰ A/CN.9/11/Add.5, pág. 5.

¹⁹¹ A/CN.9/11, pág. 22.

¹⁹² *Ibid.*

¹⁹³ Véase la subsección 26, párr. 117.

¹⁹⁴ A/CN.9/11, pág. 27.

¹⁹⁵ A/CN.9/11/Add.3, pág. 27.

30. *Artículos 52 y 53: derechos o reclamaciones de terceros sobre las mercaderías vendidas*

121. Austria observó que la disposición del artículo 52 no distinguía entre los casos en que existía un derecho de terceros y aquellos otros en que un tercero meramente alegaba un derecho; esto llevaba a la conclusión de que el comprador podía invocar las garantías establecidas en el artículo incluso en aquellos casos en que un tercero invocaba un derecho inexistente sobre las mercaderías. Esta disposición era excesivamente amplia, pues no podía hacerse responsable al vendedor de que alguien hiciera reclamaciones infundadas. Además, el artículo 52 no fijaba ningún plazo para que los terceros hicieran valer sus presuntos derechos sobre las mercaderías ¹⁹⁶.

122. En el segundo período de sesiones de la CNUDMI, el representante de Túnez, hablando en general de la sección III de la Ley Uniforme, opinó que los artículos 52 y 53 se referían solamente a la transmisión de la propiedad en caso de litigio, y que tal vez fuera conveniente incluir también en la Ley Uniforme disposiciones para la transmisión de la propiedad en general ¹⁹⁷.

31. *Artículos 54, 55 y 56: otras obligaciones del vendedor y del comprador*

123. Austria señaló que mientras el artículo 55 castigaba el incumplimiento por el vendedor de las obligaciones no mencionadas en los artículos 20 a 53, el artículo 54 singularizaba arbitrariamente dos de esas obligaciones del vendedor de las que de otro modo no se trataba en el articulado ¹⁹⁸.

124. En el segundo período de sesiones de la Comisión, el representante de Checoslovaquia dijo que las disposiciones de los artículos 55 y 56 relativos a las obligaciones del vendedor y del comprador no eran completas y sugirió que sería conveniente regular de manera más cabal la obligación del acreedor de cooperar en el cumplimiento de la transacción. Al respecto, se refirió al código de comercio internacional de Checoslovaquia, que contenía disposiciones generales sobre todas las obligaciones contractuales relativas a la compraventa de mercaderías ¹⁹⁹.

32. *Artículo 57: fijación del precio*

125. Según Austria, el texto del artículo 57 obligaría al comprador a pagar el precio habitualmente exigido por el vendedor en el momento de la celebración del contrato aunque dicho precio fuera muy superior al precio habitual de estas mercaderías. La disposición dejaría sin resolver el caso de que no se hubiese convenido el precio de compra ni expresa ni tácitamente por referencia a las listas de precios generales del vendedor. Para Austria, en este caso la práctica comercial normal era que el precio de compra significase el precio usual generalmente establecido para mercancías similares en la misma plaza. Austria consideró que, de conformidad con la norma enunciada en la Ley

Uniforme, en estos casos no se formaría un contrato efectivo de venta, consecuencia intolerable con arreglo a la práctica comercial predominante ²⁰⁰.

126. Los representantes de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y de Hungría, en el segundo período de sesiones de la Comisión, criticaron este artículo diciendo que una ley no debería permitir que se celebrase un contrato sin precio o sin que se indicase, por lo menos, claramente los medios para determinarlo ²⁰¹. A juicio del representante de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, en su redacción actual el artículo 57 daría lugar a arbitrariedades ²⁰². El representante de Hungría declaró que la única excepción a la regla de que el precio era un elemento esencial del contrato podía ser el caso en que, si bien no se había determinado el precio en el contrato, el precio podía deducirse de un contrato previo entre las mismas partes y con respecto a las mismas mercaderías ²⁰³.

33. *Artículo 62: sanciones por incumplimiento de pago*

127. Noruega sugirió que se incluyese en este artículo una disposición que confiriese al comprador el derecho a limitar temporalmente su obligación, en correspondencia con lo que se disponía a favor del vendedor en el párrafo 2 del artículo 26 de la Ley Uniforme sobre las compraventas, y que se obligase al vendedor a informar al comprador de su decisión si el pago se efectuaba después de la fecha fijada para el pago y el vendedor deseaba no obstante declarar nulo el contrato. Noruega señaló que, según la disposición del párrafo 1, el contrato se resolvía *ipso facto* si el vendedor no informaba al comprador, dentro de un plazo razonable, de su voluntad de exigir el pago del precio o de declarar nulo el contrato. Noruega sugirió que esta norma se limitase a los supuestos en que las mercaderías no se hubieran entregado. En los casos en que se hubiese efectuado la entrega sería suficiente que el vendedor tuviese derecho a declarar nulo el contrato ²⁰⁴.

128. En cuanto al párrafo 2 del artículo 62, Noruega no consideró como norma general bien fundada en todos los casos la obligación que se imponía el vendedor de hacer en breve plazo la declaración de nulidad. En los casos en que no se hubiese pagado el precio ni efectuado la entrega, se sugirió en la respuesta de Noruega que el derecho del vendedor de declarar nulo el contrato estuviese en vigor mientras persistiese la demora en la entrega ²⁰⁵.

129. Suecia observó que se desprendía del texto del artículo 62 que el vendedor que se demorase en realizar la notificación podía perder su derecho a reclamar el pago de las mercancías, aunque las mismas hubiesen sido entregadas al comprador. Como cuestión práctica, parecía completamente inadecuado que el vendedor que hubiese entregado las mercancías sólo dispusiese, después de transcurrido cierto tiempo, del derecho de recuperar las mercancías del comprador. A juicio de Suecia, la norma actual — que no tenía correspondencia en el texto del proyecto de 1963 — parecía basarse en una analogía

¹⁹⁶ A/CN.9/11, págs. 6 y 7.

¹⁹⁷ A/7618, anexo I, párr. 90.

¹⁹⁸ A/CN.9/11, pág. 7.

¹⁹⁹ A/7618, anexo I, párr. 91.

²⁰⁰ A/CN.9/11, págs. 7 y 8.

²⁰¹ A/7618, anexo I, párrs. 92 y 93.

²⁰² *Ibid.*, párr. 92.

²⁰³ *Ibid.*, párr. 93.

²⁰⁴ A/CN.9/11, pág. 23.

²⁰⁵ *Ibid.*, págs. 23 y 24.

injustificada de la norma correspondiente para el caso en que el comprador no informase al vendedor de su decisión cuando las mercancías no se hubiesen entregado a tiempo (artículo 26, párr. 1 de la Ley Uniforme sobre las compraventas)²⁰⁶.

34. *Artículo 69: otras obligaciones del comprador*

130. En el segundo período de sesiones de la Comisión, el representante del Japón manifestó que en las disposiciones del artículo 69 no existía ninguna estipulación relativa a los muchos litigios que podían plantearse entre compradores y vendedores sobre créditos documentados; por ejemplo, los litigios sobre contratos en los que se previera una carta de crédito sin especificar su contenido preciso, la fecha de apertura del crédito o la cantidad correspondiente²⁰⁷.

35. *Artículo 70, párrafo 1 a: otras obligaciones del comprador*

131. Austria expresó la opinión de que era difícil comprender la razón de que el comprador solamente pudiese declarar nulo el contrato si lo hiciera en plazo breve; podría ser de interés para el comprador que se estableciera un plazo adicional para cumplir el contrato²⁰⁸.

36. *Artículo 73, párrafo 2: oposición del vendedor a la entrega de las mercaderías*

132. En opinión de Austria, el párrafo 2 del artículo 73, al imponer obligaciones al transportista está en pugna con las disposiciones del derecho interno y del derecho internacional sobre el transporte de mercaderías e impone además una carga excesiva al transportista²⁰⁹.

133. La República Árabe Unida criticó esta disposición porque ella permitiría al vendedor oponerse a la entrega de mercaderías ya despachadas en caso de que considerara que la situación económica del comprador justificase dicha detención *in transitu*. Una decisión unilateral semejante abriría el camino a la arbitrariedad y podría tener graves consecuencias para el comprador, en particular cuando el comprador fuera de un país en desarrollo que tuviese una necesidad vital de ciertas mercaderías²¹⁰.

37. *Artículo 74: responsabilidad por el incumplimiento de una obligación*

134. Noruega sugirió que se impusiera a la parte que quisiera exonerarse de su responsabilidad por incumplimiento la obligación de notificar a la otra parte el obstáculo que le impidiese el cumplimiento, de tal modo que la falta de este requisito pudiera acarrear la obligación de pagar daños y perjuicios por la pérdida sufrida por la otra parte por no haber recibido la notificación correspondiente²¹¹.

135. Según Austria, la parte que era beneficiaria de la obligación incumplida y que estaba obligada a cumplir

recíprocamente conservaba la posibilidad de anular el contrato. En muchos casos solamente podía hacerlo si actuaba « en plazo breve »; si por alguna razón dejaba de actuar con prontitud, debía cumplir su obligación sin tener el derecho de exigir un cumplimiento recíproco. En opinión de Austria, esto podía ser una tarea ardua para la otra parte²¹².

136. En el segundo período de sesiones de la Comisión, el representante de Checoslovaquia dijo que, a su juicio, el artículo 74 no abordaba con suficiente detalle las consecuencias de la injerencia del gobierno en las relaciones contractuales privadas, por ejemplo el caso de que un gobierno impidiera el envío de mercaderías vendidas a un comprador extranjero. Se planteaba entonces la cuestión de si el vendedor podía negar su responsabilidad. En opinión del representante de Checoslovaquia, el artículo 74 no proporcionaba una solución clara. El Código Comercial Internacional Checoslovaco trataba de resolver el problema estipulando que el vendedor era responsable de la obtención de permisos de exportación y otros afines y el comprador de la obtención de permisos de importación y demás permisos conexos²¹³.

137. El representante de la Argentina criticó el artículo 74 por ser poco claro y por tener un carácter excesivamente subjetivo²¹⁴.

38. *Artículo 84: daños y perjuicios en caso de anulación del contrato*

138. Según Austria, la disposición del párrafo 1 del artículo 84 permitía especular a la parte que anulaba el contrato por decisión propia, por lo cual se sugirió que la fecha aplicable era la fecha en que se hubieran entregado o deberían haberse entregado las mercaderías²¹⁵.

139. La República Árabe Unida hizo notar que el artículo 84 hablaba del precio corriente del « mercado en que se realizó la transacción ». No estaba claro cuál era el significado exacto del término « transacción ». Cabía interpretar que se trataba del lugar donde se realizaron las negociaciones preliminares, el de la celebración del contrato o el del cumplimiento²¹⁶.

39. *Artículos 97 y 98: traspaso de los riesgos*

140. México consideró que las disposiciones de la Ley Uniforme relativas a la transmisión de los riesgos eran adecuadas. Estas disposiciones indicaban claramente los efectos que producían y preveían diferentes hipótesis, como las ventas en curso de viaje, las ventas de cosas genéricas y los casos de incumplimiento o de falta de conformidad de la cosa y adoptaban el sistema de transmisión de los riesgos como consecuencia, no de la transmisión de la propiedad, sino de la entrega de la cosa. México señaló además que estas disposiciones permitían a las partes disponer la asunción de los riesgos de forma distinta de la prevista en la Ley Uniforme sobre las compraventas²¹⁷.

²⁰⁶ A/CN.9/11/Add.5, pág. 4.

²⁰⁷ A/7618, anexo I, párr. 94.

²⁰⁸ A/CN.9/11, pág. 8.

²⁰⁹ *Ibid.*

²¹⁰ A/CN.9/11/Add.3, pág. 25 y A/7618, anexo I, párr. 95.

²¹¹ A/CN.9/11, pág. 24.

²¹² *Ibid.*, pág. 8.

²¹³ A/7618, anexo I, párr. 97.

²¹⁴ *Ibid.*, párr. 98.

²¹⁵ A/CN.9/11, pág. 9.

²¹⁶ A/CN.9/11/Add.3, pág. 27 y 28.

²¹⁷ A/CN.9/11/Add.1, pág. 33.

141. Los Estados Unidos criticaban el trato dado en la Ley Uniforme al problema del traspaso de los riesgos, que obligaban a acudir a la definición general de entrega que figuraba en su artículo 19. Los problemas que planteaba esa definición eran a su vez fuente de dificultades en ciertas transacciones importantes, como los contratos en que el vendedor retenía la disponibilidad de las mercaderías mediante un conocimiento de embarque ²¹⁸.

142. Análogamente, el Observador de la Cámara de Comercio Internacional señaló, en el segundo período de sesiones de la Comisión, que en virtud de este artículo los riesgos se transmitirían al comprador desde que la entrega de la cosa tuviera lugar. En los casos en que las partes acordaran aceptar cláusulas de entrega conocidas (por ejemplo, INCOTERMS), no surgiría ningún problema. Sin embargo, cuando no fuera éste el caso, la Ley Uniforme no resolvía de manera clara el problema; por ejemplo, en los casos en que la mercadería se había entregado a un transportista o en el caso de trasbordo ulterior ²¹⁹.

143. En opinión de Austria, el párrafo 1 del artículo 98 podía tener consecuencias injustas; si la entrega de las mercaderías se demoraba debido a incumplimiento de obligaciones accesorias del comprador por circunstancias de las que no era culpable, entonces, de conformidad con el artículo 74 de la Ley Uniforme sobre las compraventas, el comprador no había incumplido esas obligaciones porque estaba exonerado de ellas. Austria señaló que en este caso el vendedor seguiría soportando todo el riesgo, aunque el incumplimiento se debiera exclusivamente a razones que le incumbiesen al comprador ²²⁰.

d) *Observaciones acerca de la Ley Uniforme sobre la formación*

40. *Comentarios generales acerca de la Ley Uniforme sobre la formación*

144. Los Estados Unidos consideraron que había que prestar atención principalmente a los problemas que planteaba la Ley Uniforme sobre la compraventa, pues no sería práctico aprobar la Ley Uniforme sobre la formación independientemente de aquella, que está íntimamente relacionada con la segunda ²²¹.

145. Refiriéndose a los distintos sistemas de determinación del momento en que se perfeccionan los contratos, México declaró que habría sido preferible que tal sistema, o cualquier otro, se hubiera acogido abierta y claramente en la Ley Uniforme, porque así se habrían evitado conflictos y dudas respecto de su interpretación ²²².

146. Austria opinó que la Ley Uniforme sobre la formación no regulaba las cuestiones más importantes relativas a la formación de contratos, a saber, el momento y el lugar que el contrato tenía nacimiento ²²³. México también señaló esta laguna ²²⁴. Austria observó además

que la Ley Uniforme sobre la formación se aplicaba a las transacciones hasta que naciera el contrato, mientras que la Ley Uniforme sobre las compraventas se aplicaba a las consecuencias de la formación del contrato. Entre ambos instrumentos, quedaba un vacío, que habría de llenar el derecho interno. Según Austria, esto constituía otra razón de la necesidad de aplicar las normas del derecho internacional privado ²²⁵.

41. *Artículo 2: aplicación de las disposiciones de la Ley Uniforme*

147. Austria señaló que el propósito de la Ley Uniforme era establecer la validez no sólo de los términos del contrato expresamente convenidos, sino también de la presunta intención jurídica de las partes. No obstante, sólo podrían producir efecto las intenciones comunes de ambas partes y quedaba excluida la fijación de las condiciones del contrato por una de las partes. El hecho de que el artículo 2 de la Ley Uniforme sobre la formación regulara un caso concreto de fijación unilateral de las condiciones del contrato y lo declarara sin efectos, habría podido, en opinión de Austria, llevar a la conclusión *a contrario* de que las cláusulas contenidas en la oferta o en la contestación podrían tener eficacia jurídica aunque fueran unilaterales ²²⁶.

42. *Artículo 4: comunicación constitutiva de una oferta*

148. Austria sugirió que se indicara claramente qué elementos esenciales del contrato futuro debían estar incluidos ya en la oferta para que ésta se considerara como tal ²²⁷.

149. Hungría expresó que, con arreglo al párrafo 1 del artículo 4, la oferta debía ser suficientemente definida y debía expresar la intención del oferente de quedar obligado por el contrato. De la labor preparatoria, se desprendería que la Ley Uniforme sobre la formación había omitido toda disposición sobre « ofertas públicas ». En estos casos, resultaba dudoso si se anunciaba la existencia de una oferta o si se formulaba dicha oferta. Inevitablemente, esto provocaba incertidumbre ²²⁸.

43. *Artículo 5: casos en que la oferta es obligatoria*

150. Según Hungría, el carácter obligatorio de la oferta se basaba en la declaración del oferente a tales efectos, pero lo mismo podía deducirse de las circunstancias, de las negociaciones preliminares, de cualquier práctica que las partes hubieran establecido entre sí, o de los usos. La oferta sólo podía retirarse de buena fe o de conformidad con las prácticas de la equidad. En consecuencia, las excepciones serían en principio ilimitadas y se podían esperar grandes divergencias en materia de aplicación cuando los tribunales aplicaran sus propios conceptos respecto de qué ofertas eran revocables ²²⁹.

²¹⁸ A/CN.9/11/Add.4, págs. 7 y 8.

²¹⁹ A/7618, anexo I, párr. 100.

²²⁰ A/CN.9/11, pág. 9.

²²¹ A/CN.9/11/Add.1, pág. 16.

²²² *Ibid.*, págs. 33 y 34.

²²³ A/CN.9/11, pág. 10.

²²⁴ A/CN.9/11/Add.1, pág. 33.

²²⁵ A/CN.9/11, pág. 10.

²²⁶ A/CN.9/11, págs. 9 y 10.

²²⁷ *Ibid.*, pág. 10.

²²⁸ A/CN.9/11/Add.3, págs. 19 y 20.

²²⁹ *Ibid.*

151. En el segundo período de sesiones de la Comisión, el representante de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas consideró que era improcedente estipular en una ley que una indicación de que la oferta era firme e irrevocable podía « resultar implícitamente de las circunstancias, de las negociaciones preliminares, de cualquier práctica que las partes hayan establecido entre sí, o de los usos ». La propia oferta debía señalar con toda claridad que era firme o irrevocable ²³⁰.

152. En opinión de Austria, la norma contenida en este artículo sería motivo de controversias y dificultades ²³¹.

153. A juicio de Hungría, resultaría difícil decidir si las discrepancias contenidas en la aceptación eran sustanciales o no ²³².

154. En el segundo período de sesiones de la Comisión, el representante de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas sugirió que se excluyese lo dispuesto en el artículo 7, según el cual podía tenerse por celebrado un contrato cuando la aceptación contuviese adiciones a la oferta, o limitaciones o modificaciones de ésta ²³³.

²³⁰ A/7618/anexo I, párr. 106.

²³¹ A/CN.9/11, pág. 11.

²³² *Ibid.*, pág. 21.

²³³ A/7618, anexo I, párr. 106.

44. Artículo 10: revocación de una aceptación

155. En el segundo período de sesiones de la Comisión, el representante de Noruega criticó la redacción de este artículo por entender que no permitía a la legislación interna conceder a un comprador que se encontraba en esas circunstancias un período de reflexión durante el cual pudiera retirar su aceptación. Ello era particularmente importante en casos en que la resistencia comercial del comprador era demasiado débil frente a los métodos modernos de venta, como era el caso por ejemplo de las ofertas no solicitadas ²³⁴.

45. Artículo 13: definición de usos

156. En el segundo período de sesiones de la Comisión, el representante de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas expresó su desacuerdo con la definición de usos que en él se daba. A su juicio, debía reconocerse la prioridad de la ley sobre la aplicabilidad de los usos ²³⁵.

²³⁴ *Ibid.*, párr. 113.

²³⁵ *Ibid.*, párr. 106.

2. Informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías acerca de su primer período de sesiones, celebrado del 5 al 16 de enero de 1970 *

ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>
I. INTRODUCCIÓN: MANDATO; ORGANIZACIÓN DEL PROGRAMA DE TRABAJO	1-9
II. EXAMEN DE LAS CUESTIONES DE FONDO	10-124
A. Principios de las leyes uniformes sobre la compraventa internacional de mercaderías para determinar la ley aplicable. Relación entre la Convención de La Haya de 1955 y las Convenciones de La Haya de 1964	10-29
B. Carácter de la compraventa internacional a la que se aplicará la Ley Uniforme	30-44
C. Relación entre los proyectos de unificación: armonización o refundición	45-55
1. La Ley Uniforme sobre las Compraventas y la Ley Uniforme sobre la Formación	45-47
2. La Ley Uniforme sobre las compraventas y la propuesta convención sobre los plazos y la prescripción	48-53
3. Posible refundición con otros proyectos de unificación en materia de compraventa internacional de mercaderías	54-55
D. Aplicación de principios generales: artículo 17 de la LUCI	56-72
E. Efecto vinculatorio de los usos generales	73-90
F. Necesidad permanente de normas uniformes para determinar la ley aplicable: Convención de La Haya de 1955	91
G. Utilización de conceptos jurídicos abstractos o complejos en la redacción de textos; resolución de pleno derecho y notificación a la otra parte de una operación de compraventa	92-104
H. Fecha y lugar de inspección; plazo para la denuncia de vicios en las mercaderías entregadas	105-111
I. El concepto de « entrega » (« delivery » — « délivrance ») y la determinación de las obligaciones del vendedor	112-117
J. Protección del consumidor y normas imperativas o reglamentarias del derecho nacional	118-124
III. RECOMENDACIONES SOBRE FUTUROS TRABAJOS	125

* A/CN.9/35.

Anexos

	Página
I. Lista de participantes	197
II. Documento de trabajo preparado por la Secretaría	198
III. Informe del Grupo de Trabajo I al Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías	209
IV. Propuesta de la delegación noruega	210
V. Informe del Grupo de Trabajo II al Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías	210
VI. Informe del Grupo de Trabajo V: artículo 49 de la LUCI	212

I. INTRODUCCIÓN: MANDATO; ORGANIZACIÓN DEL PROGRAMA DE TRABAJO

1. El Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías fue establecido por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en su segundo período de sesiones, celebrado en marzo de 1969. El Grupo de Trabajo se compone de los siguientes catorce miembros de la Comisión: Brasil, Estados Unidos de América, Francia, Ghana, Hungría, India, Irán, Japón, Kenia, México, Noruega, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Túnez y Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas. Conforme a la decisión de la Comisión¹, el Grupo de Trabajo deberá:

« a) Examinar los comentarios y sugerencias de los Estados, analizados en los documentos que ha de preparar el Secretario General² ... para ver cómo podrían modificarse los textos presentes, a fin de hacerlos más aptos para su mayor aceptación por países de diferentes sistemas jurídicos, sociales y económicos, o si será necesario elaborar un nuevo texto con tal fin, o qué otras medidas podrían tomarse para promover la armonización o unificación del derecho sobre la compraventa internacional de mercaderías;

» b) Examinar la mejor forma de preparar y patrocinar un texto susceptible de aceptación más general, tomando también en consideración la posibilidad de saber si los Estados estarían dispuestos a participar en una conferencia;

» c) Presentar un informe sobre la marcha de los trabajos a la Comisión en su tercer período de sesiones.»

2. El Grupo de Trabajo se reunió en la Sede de las Naciones Unidas, en Nueva York, del 5 al 16 de enero de 1970. Estuvieron representados todos los miembros del Grupo de Trabajo, excepto Túnez. La lista de representantes figura en el Anexo I del presente informe.

3. Al período de sesiones también asistieron observadores de Checoslovaquia, España, Italia, la República Democrática del Congo y Rumania, y de las siguientes

¹ Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones (1969). *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo cuarto período de sesiones, Suplemento N.º 18 (A/7618)*, párr. 38.

² Los documentos que deberá preparar el Secretario General fueron descritos en los párrafos 1 y 2 de la decisión de la Comisión. Esos documentos se describen con más detalle en el párrafo 5 del presente informe.

organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales internacionales invitadas por decisión de la Comisión: Cámara de Comercio Internacional (CCI), Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado (en lo sucesivo denominada Conferencia de La Haya), Consejo de la Comunidad Económica Europea, e Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT).

4. En su primera sesión, celebrada el 5 de enero de 1970, el Grupo de Trabajo eligió por aclamación la Mesa siguiente:

Presidente: Sr. Jorge Barrera Graf (México);

Relator: Sr. Emmanuel Sam (Ghana).

5. Los documentos presentados al Grupo de Trabajo se refirieron en parte a las dos Convenciones de La Haya de 1964: la Convención relativa a la Ley Uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías (a la que en adelante se denominará Convención de La Haya de 1964), que llevaba como anexo la Ley Uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías (a la que en adelante se denominará LUCI o Ley Uniforme), y la Convención relativa a la Ley Uniforme sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, que llevaba como anexo la Ley Uniforme sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías (a la que en adelante se denominará LUFCI). La documentación relativa a esas Convenciones y Leyes Uniformes comprendía las respuestas y estudios de Estados acerca de la Convención de La Haya de 1964 (A/CN.9/11 y Add.1 a 6), el Anexo I del informe de la CNUDMI sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones (A/7618) y un análisis del Secretario General de los estudios y observaciones de los gobiernos sobre las Convenciones de La Haya de 1964 (A/CN.9/31). Los documentos referentes a la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable a las ventas internacionales de bienes muebles corporales (a la que se denominará Convención de La Haya de 1955) incluían las respuestas de los Estados relativas a esa Convención (A/CN.9/12 y Add.1 a 4), el Anexo II del informe de la CNUDMI sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones (A/7618) y un análisis del Secretario General de las respuestas y comentarios de los gobiernos sobre la Convención de La Haya de 1955 (A/CN.9/33). El Grupo de Trabajo examinó también el informe del Grupo de Trabajo sobre los plazos y la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías (A/CN.9/30). En el documento de trabajo pre-

parado por la Secretaría (A/CN.9/WG.2/WP.1) (al que se denominará Documento de trabajo) se presentaron un análisis de las cuestiones que planteaban esos distintos documentos y sugerencias sobre el orden en que debían ser examinadas. También se sometió al Grupo de Trabajo una nota del UNIDROIT sobre las Convenciones de La Haya de 1964 (A/CN.9/WG.2/WP.3).

6. El Grupo de Trabajo aprobó el programa siguiente (A/CN.9/WG.2/WP.3):

1. Elección de la Mesa;
2. Aprobación del programa;
3. Métodos de trabajo;
4. Examen de las cuestiones de fondo comprendidas en el mandato de la Comisión;
5. Aprobación del informe.

7. Respecto del tema 3 del programa, se señaló que el examen de las cuestiones de fondo, objeto del tema 4, plantearía problemas de métodos de trabajo. Por tanto, el Grupo de Trabajo acordó que esos problemas podrían examinarse con arreglo al tema 4.

8. El Grupo de Trabajo decidió examinar las cuestiones de fondo en el orden en que fueron presentadas en la Parte III del documento de trabajo que figura como Anexo II del presente informe y considerar luego cuáles de esas cuestiones podrían requerir la designación de un subgrupo o de un relator. Se sugirió que se presentaran por escrito propuestas al Grupo de Trabajo.

9. En relación con el examen de disposiciones concretas de las Leyes Uniformes adjuntas a las Convenciones de La Haya de 1964, un representante expresó el punto de vista de que el Grupo de Trabajo debería examinar primero si la mejor manera de promover la unificación y armonización del derecho de la compraventa internacional de mercaderías no sería preparar un nuevo texto. Otros representantes opinaron que el momento más oportuno de examinar esa cuestión sería después de haber discutido las disposiciones existentes, ya que ello indicaría el número y la naturaleza de las modificaciones que habrían de hacerse para elaborar un texto de aceptación más amplia. Se reconoció que el examen de las disposiciones de los textos actuales no excluiría la cuestión básica del enfoque.

II. EXAMEN DE LAS CUESTIONES DE FONDO

A. Principios de las leyes uniformes sobre la compraventa internacional de mercaderías para determinar la ley aplicable. Relación entre la Convención de La Haya de 1955 y las Convenciones de La Haya de 1964

10. El Grupo de Trabajo examinó en primer lugar la cuestión analizada en la Parte III, Capítulo A del Documento de trabajo. ¿Qué normas debe contener una ley uniforme sobre compraventa internacional con respecto a la aplicación de la ley a las transacciones en que intervengan uno o más Estados que no hayan adoptado la ley uniforme?

11. El debate se centró al principio en un examen del valor respectivo de los siguientes cuatro criterios posibles (Documento de trabajo, párr. 17):

Criterio I. Aplicación de la ley uniforme por los tribunales de los Estados contratantes independientemente de la relación que exista entre la transacción y un Estado contratante (véanse los arts. 1 y 2 de la LUCI).

Criterio II. Incluir en la ley uniforme normas para la determinación del derecho aplicable, comparables, a ser posible, con las de la Convención de La Haya de 1955, que determinen la relación entre las operaciones de compraventa internacional y un Estado contratante en virtud de la cual un Estado contratante deba aplicar la ley uniforme.

Criterio III. Restringir el ámbito de aplicación de la ley uniforme a los casos en que las partes en la transacción se encuentren en diferentes Estados contratantes (véase el art. III de la Convención de La Haya de 1964).

Criterio IV. Omitir de la ley uniforme toda norma para determinar el derecho aplicable y, en consecuencia, remitir la cuestión a las normas sobre determinación de la *lex fori*.

12. Al examinar el Criterio I *supra*, varios representantes señalaron que el artículo 2 de la LUCI impone a los tribunales de los Estados contratantes la aplicación de la LUCI incluso en los casos en que la transacción objeto del litigio no guarde relación alguna con un Estado que haya adoptado la ley uniforme. Se expresó la opinión de que la ley uniforme debía aplicarse únicamente cuando tal aplicación estuviera justificada por una conexión suficiente entre la compraventa y, por los menos, un Estado contratante.

13. Otros representantes aludieron a las reservas permitidas por la Convención de La Haya de 1964 y opinaron que esta posibilidad, prevista en los artículos III, IV y V especialmente en el artículo III de la Convención, atenuaba grandemente los « efectos coercitivos » de la ley uniforme. Por otra parte, se observó que la posibilidad de hacer muchas reservas que excluyeran la aplicación de las normas básicas de la Convención era una grave derogación del principio de uniformidad y podría dar lugar a incertidumbres y complejidades.

14. Algunos representantes que disintían del enfoque seguido por la ley uniforme (Criterio I) sugirieron que se suprimiera el artículo 2 de esa ley o que se incluyera en ella el principio ahora facultativo del artículo III de la Convención de La Haya de 1964, o sea, que la ley uniforme se aplicara únicamente a las transacciones entre las partes situadas en diferentes « Estados contratantes ». Un representante indicó que se podía conseguir el mismo resultado sin modificar el texto actual; según esta opinión, la CNUDMI podría recomendar a los Estados contratantes que hicieran la reserva prevista en el artículo III de la Convención de La Haya de 1964 al ratificarla o al adherirse a ella.

15. Algunos representantes consideraron que la supresión del artículo 2 de la ley uniforme y la reintroducción de normas de derecho internacional privado (Criterio IV) provocarían incertidumbres en cuanto al derecho aplicable al contrato. También se señaló que la unificación de las normas sustantivas obviaba la necesidad de normas conflictuales. Sin embargo, otros representantes opinaron que las normas de derecho conflictual seguían siendo necesarias después de la ratificación de la Convención de La Haya de 1964; en apoyo de este criterio se observó que la ley uniforme (art. 8) excluye de su esfera de aplicación muchas cuestiones, tales como los derechos de terceros y la validez del contrato.

16. Varios representantes observaron que, aparte del valor intrínseco del artículo 2 de la LUCI, esta disposición estaba entorpeciendo la ratificación de las Convenciones de La Haya de 1955 y de 1964. A este respecto, se observó también que la reserva prevista en el artículo IV de la Convención de La Haya de 1964 sólo pueden hacerla los Estados que hayan adoptado «previamente» la Convención de La Haya de 1955; no es posible ratificar esta Convención una vez que el Estado ha adoptado la Convención de La Haya de 1964. Un representante estimó que esta dificultad podría entorpecer la ratificación de la Convención de La Haya de 1964.

17. Para facilitar un trabajo más detallado a fin de resolver este problema, el Presidente del Grupo de Trabajo, en la tercera reunión del Grupo de Trabajo, el 6 de enero de 1970, estableció un grupo de trabajo compuesto de los representantes de Ghana, Hungría, Noruega y el Reino Unido. Otros representantes y observadores, incluidos los representantes de las organizaciones internacionales interesadas, fueron invitados a participar en la labor del grupo de trabajo. (Este grupo fue designado Grupo de Trabajo I).

18. El Grupo de Trabajo I presentó al Grupo de Trabajo su informe, que figura como anexo III del presente informe.

19. El Grupo de Trabajo I informó al Grupo de Trabajo que recomendaba la revisión del artículo 2 de la LUCI. Tras unas leves modificaciones de estilo que se sugirieron en el curso del debate, el texto propuesto en sustitución del artículo 2 era el siguiente:

« 1. La ley será aplicable cuando los establecimientos de las partes contratantes estén situados en el territorio de Estados que sean partes en la Convención y el derecho de tales Estados dispongan que la ley uniforme es aplicable al contrato;

» 2. La ley se aplicará asimismo cuando las normas de derecho internacional privado indiquen que el derecho aplicable es el de un Estado contratante y la ley uniforme sea aplicable al contrato de conformidad con ese derecho. »

En el texto inglés:

« 1. *The Law shall apply where the places of business of the contracting parties are in the territory of States that are parties to the Convention and the law of both these States makes the Uniform Law applicable to the contract;*

» 2. *The Law shall apply where the rules of private international law indicate that the applicable law is the law of a contracting State and the Uniform Law is applicable to the contract according to this law. »*

En el texto francés:

« 1. *La présente loi est applicable lorsque les parties contractantes ont leur établissement sur le territoire d'Etats parties à la Convention et qu'au regard de la loi de chacun de ces deux Etats, le contrat est régi par la loi uniforme;*

» 2. *La présente loi est également applicable lorsque les règles du droit international privé désignent la loi d'un Etat contractant comme étant la loi applicable et qu'au regard de cette loi, le contrat est régi par la loi uniforme. »*

20. Se señaló que debía complementarse el texto propuesto con una disposición en la que se previera el caso de que una de las partes no tuviese un establecimiento o de que ninguna de las partes lo tuviese; en tal caso, debería recurrirse al lugar de residencia de la parte o las partes.

21. Para ilustrar la aplicación del texto del párrafo 19 *supra*, el informe del Grupo de Trabajo I (párrs. 7 y 8) ofrece varios ejemplos.

22. Un miembro del Grupo de Trabajo I propuso mantener el presente texto de la ley uniforme. Señaló que el actual texto de la Convención de La Haya de 1964 lograría una aceptación más amplia si los Estados que se proponían ratificar la Convención hacían uso de la reserva permitida en el artículo III.

23. La mayoría de los representantes aprobó la revisión antes citada del artículo 2. Algunas de las razones aducidas a favor de la revisión, las cuales se exponen más arriba, fueron desarrolladas. Además se observó que, aunque los términos de la propuesta podían parecer más complicados que los del actual artículo 2, ello se debía únicamente a que el texto actual ocultaba las complicaciones que podría entrañar la formulación de muchas reservas contradictorias entre sí. Además, la disposición actual constituía un obstáculo a la aceptación general de la Convención de La Haya de 1964.

24. Tres representantes apoyaron la propuesta de mantener el artículo 2 de la LUCI y de recomendar que se formulen reservas en virtud del artículo III de la Convención de La Haya de 1964. En su opinión, el hecho de volver a introducir normas conflictuales en la Ley Uniforme constituía un obstáculo para la unificación e introduciría en la LUCI tal incertidumbre que los comerciantes a quienes estaba destinada ésta no sabrían a menudo si sus contratos se regían por las disposiciones de la LUCI. La posibilidad de formular las reservas del artículo III debía prevalecer sobre las objeciones al artículo 2 de la LUCI.

25. Un representante opinó que el artículo 2 debía ser suprimido, a fin de que las normas de derecho conflictual pudiesen regir la aplicabilidad de la Ley Uniforme. Otros representantes manifestaron que si no se aprobaba la propuesta revisión del artículo 2 de la LUCI, se inclinarían a esa opinión. Otro representante sostuvo que la LUCI debía aplicarse solamente a contratos celebrados entre comerciantes de Estados contratantes.

26. Se propuso, a continuación, que se examinase el artículo IV de la Convención de La Haya de 1964, que permite la formulación de una reserva por un Estado «que haya ratificado o se haya adherido previamente a una o más convenciones sobre conflictos de leyes respecto a la venta internacional de mercaderías ...». Se indicó que la palabra «previamente» hacía que el artículo fuese demasiado restrictivo; debería ser posible ratificar tal convención después de la ratificación de la Convención de La Haya de 1964.

27. Un representante formuló una propuesta de revisión del artículo IV de la Convención de La Haya de 1964. La propuesta figura en el anexo IV del presente informe.

28. El autor de la revisión sugerida señaló que su propuesta había sido presentada en dos opciones. La opción A introducía un pequeño cambio en el artículo IV

para eliminar la restricción de que únicamente los Estados que hubieran adoptado « previamente » una convención sobre conflictos de leyes podían hacer la reserva en favor de una convención sobre conflictos de leyes. La opción B se daba ante la posibilidad de que no se enmendara el artículo 2 de la Ley Uniforme de modo tal que se reconocieran debidamente los principios del derecho internacional privado.

29. Tras un debate previo, por sugerencia del autor se decidió no tomar ninguna decisión sobre estas propuestas y remitir el asunto a la Comisión para que lo examinara en su tercer período de sesiones.

B. Carácter de la compraventa internacional a la que se aplicará la Ley Uniforme

30. El Grupo de Trabajo examinó la cuestión planteada en la Parte III, Capítulo B, del Documento de Trabajo: la definición de la compraventa internacional de mercaderías a los fines de definir el alcance de una ley uniforme. El hecho de que este problema fuese examinado antes que otros se debió a la petición formulada por el Grupo de Trabajo sobre los plazos en el sentido de que el Grupo de Trabajo sobre la compraventa y la Comisión concedieran prioridad a la definición de la venta internacional de bienes para que una convención sobre la prescripción « contuviese una definición de su alcance idéntica a la de una convención sobre el derecho sustantivo en materia de venta internacional de bienes » (A/CN.9/30, párr. 11).

Manifestación de las expectativas de las partes en cuanto al transporte internacional

31. El Grupo de Trabajo consideró las siguientes cuestiones: cuando el transporte de las mercaderías de un Estado a otro Estado se constituye en condición necesaria para la aplicabilidad de una ley uniforme, ¿deben las partes prever ese transporte al tiempo de la celebración del contrato? En caso afirmativo, ¿debe manifestarse expresamente esta expectativa en el contrato?

32. El Grupo de Trabajo analizó un problema de interpretación que, sobre este asunto, presentaban los textos francés e inglés del inciso a del párrafo 1 del artículo 1 de la Ley Uniforme. Según esa disposición, se considera cumplida una de las condiciones de aplicabilidad:

En el texto inglés:

« a) Where the contract involves the sale of goods which are at the time of the conclusion of the contract in the course of carriage or will be carried from the territory of one State to the territory of another; »

En el texto francés:

« a) Lorsque le contrat implique que la chose fait, lors de la conclusion du contrat, ou fera l'objet d'un transport du territoire d'un Etat dans le territoire d'un autre Etat; »

[« a) Si el contrato prevé que, en el momento de la celebración del contrato, las mercaderías son o van a ser objeto de transporte desde el territorio de un Estado al territorio de otro. »]

33. Se expresó la opinión de que, en el texto francés, la condición se cumplía si, en el momento de la celebración del contrato, cabía objetivamente creer que las partes

entendían que las mercaderías estaban siendo objeto de transporte internacional o si habían de serlo en cumplimiento del contrato. Se observó, por otra parte, que no era necesario que se expresara esa expectativa en el contrato.

34. El texto inglés fue interpretado con mayor amplitud. Según esta versión (« involves ... goods which ... will be carried ... »), parecía indicarse que, si había efectivamente transporte internacional, la Ley Uniforme podía ser aplicable aunque no hubiera entendimiento (o expectativa) en el sentido de que los bienes habrían de ser objeto de transporte internacional. Algunos representantes no aceptaron esta interpretación y consideraron que el texto inglés tenía el mismo significado que se enunciaba en el párrafo 33.

35. Al analizar esta cuestión, se observó que la aplicabilidad de la ley uniforme no debía ser afectada por acontecimientos ocurridos después de la celebración del contrato; así, el transporte no previsto de mercaderías de un Estado a otro no debía ser suficiente para que el contrato quedase comprendido en el ámbito de la Ley.

36. Se sugirió que si el comprador recibía personalmente las mercaderías en el Estado del vendedor, la transacción parecía no tener por fuerza suficiente carácter internacional para justificar la aplicación de la Ley Uniforme, aunque el vendedor esperara que el comprador llevara las mercaderías a otro Estado. Sería necesario que esa esperanza se reflejara en el contrato.

37. Se observó, además, que la claridad de la ley uniforme era más importante que el hecho de que tuviera un alcance ligeramente más amplio o más estrecho. Por otra parte, se opinó que una ampliación considerable del alcance de la Ley podría dificultar su adopción.

38. Se formularon otras observaciones con respecto a la determinación del alcance enunciada en el artículo 1 de la Ley Uniforme. Según una de ellas, podría simplificarse el artículo reduciendo el número de los criterios especificados en los incisos a, b y c del artículo 1. Por otro lado, se sugirió que la Ley Uniforme incluyera las ventas de existencias de mercaderías traídas por el vendedor al país del comprador antes de la venta. Dos representantes presentaron propuestas escritas para la revisión del artículo 1.

39. Después de un examen preliminar de esas propuestas, el Grupo de Trabajo decidió remitir la cuestión a un grupo de trabajo (Grupo de Trabajo II), integrado por los representantes de los Estados Unidos de América, Francia, la India, Noruega, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas. También se invitó a participar a observadores del UNIDROIT, de la Conferencia de La Haya y de la CCI.

40. El Grupo de Trabajo II presentó un informe por escrito que figura como anexo V. En el párrafo 4 de este informe se observa que el texto inglés del inciso a del párrafo 1 del artículo 1 de la LUCI no se corresponde con el texto francés, y sugiere como más adecuada la siguiente traducción:

« a) Where the contract contemplates that the goods are, at the time of the conclusion of the contract, or will

be the subject of transport from the territory of one State to the territory of another. »

« a) Si el contrato prevé que, en el momento de la celebración del contrato, las mercaderías son o van a ser objeto de transporte desde el territorio de un Estado al territorio de otro. »]

41. El Grupo de Trabajo estimó que la definición formulada en el artículo 1 de la LUCI era, en general, satisfactoria.

42. No obstante, algunos representantes señalaron las reservas expresadas en los párrafos 7, 8, 9 y 10 del Informe del Grupo de Trabajo II. Una enmienda propuesta por la URSS figura en el anexo C del informe. Por otra parte, el representante de Noruega presentó propuestas para revisar el artículo 1 en beneficio de la sencillez y la claridad. Estas propuestas y las explicaciones que las acompañan figuran en el anexo B del adjunto informe del Grupo de Trabajo. Asimismo, un observador expresó dudas acerca de la claridad de la definición en lo concerniente a las compraventas « *ex works* » (en fábrica) y similares.

43. La mayoría del Grupo de Trabajo aprobó la recomendación del Grupo de Trabajo II.

44. Un representante hizo constar su reserva a los efectos de que la nueva redacción del inciso a del artículo 1 de la LUCI se entendiera en el sentido de que permitía la inclusión de productos (tales como la pesca) vendidos en alta mar y transportados por el comprador a su territorio; con arreglo al texto actual era posible entender que esos productos no eran « transportados desde el territorio de un Estado al territorio de otro ».

C. Relación entre los proyectos de unificación: armonización o refundición

1. La Ley Uniforme sobre las Compraventas y la Ley Uniforme sobre la Formación

45. En la parte III, Capítulo C 1 del Documento de Trabajo se analizaba la cuestión de las relaciones entre los diversos proyectos de unificación.

46. Una de las cuestiones concretas examinadas por el Grupo de Trabajo fue la de si debían refundirse la LUCI y la LUFC. (Documento de Trabajo, párrs. 24 a 33.)

47. En el debate inicial de la cuestión se indicó que había ciertas duplicaciones y discrepancias entre ambas leyes; se señaló que con la refundición de las dos leyes se ganaría en claridad y concisión. Por otro lado se observó que los Estados dispuestos a adoptar una de las dos leyes tal vez desearían formular objeciones a la otra; por lo tanto, la refundición podría impedir la ratificación y la adhesión. El Grupo de Trabajo opinó que el examen de las disposiciones concretas de las leyes uniformes podría arrojar luz sobre estas cuestiones y, en consecuencia, decidió no adoptar una posición definitiva al respecto en el presente período de sesiones.

2. La Ley Uniforme sobre las compraventas y la propuesta convención sobre los plazos y la prescripción

48. Las cuestiones incluidas en este epígrafe se examinaron en la parte III, Capítulo C 2, del Documento de Trabajo (párrafos 34 a 49). La relación entre la Ley Uniforme y la propuesta convención sobre los plazos y la

prescripción planteó el problema derivado de los siguientes hechos: a) el Grupo de Trabajo sobre la prescripción propuso, en cumplimiento del mandato de la Comisión, que se preparara un cuerpo unificado de normas sobre prescripción aplicables a las reclamaciones del vendedor y del comprador; b) el artículo 49 de la Ley Uniforme establece un límite (un año) para un tipo de reclamación del comprador contra el vendedor; se sostuvo que este límite era un plazo prescriptivo que regía las acciones ante los tribunales.

49. El Documento de Trabajo proponía los tres posibles criterios siguientes sobre la relación entre la LUCI y la propuesta convención sobre la prescripción:

Variante I. La Convención sobre la prescripción debía ajustarse a las disposiciones del artículo 49 de la LUCI;

Variante II. Debían omitirse las disposiciones sobre la prescripción en las normas uniformes sobre las compraventas de modo que todos los problemas de la prescripción pudieran regularse en una convención única;

Variante III. Debían combinarse la Ley Uniforme sobre las compraventas y las disposiciones generales sobre prescripción en las compraventas internacionales.

50. Después de un examen preliminar del problema se decidió diferir su examen para fecha posterior del período de sesiones. Cuando se reanudó el examen del problema se opinó que el período de un año previsto en el artículo 49 de la LUCI no constituía un plazo prescriptivo en el sentido de que, para interrumpirlo, se precisaba deducir la acción ante un tribunal. En consecuencia, se opinó que el requisito de este artículo podía satisfacerse con cualquier tipo de acción sin necesidad de presentar una reclamación ante un tribunal; por ejemplo, cualquier acción firme e inequívoca que demostrara que el comprador tenía intención de insistir en su pretensión.

51. Hubo acuerdo general en que con arreglo a esta interpretación del artículo 49 podría no existir conflicto agudo alguno con el proyecto para preparar una convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías. Sin embargo, se señaló que con arreglo al texto del artículo 49 había problemas de concordancia entre el artículo 49 y el artículo 39 de la LUCI sobre notificación de la falta de conformidad. Además, podría ser necesario revisar el texto del artículo 49 para indicar claramente que no se trataba de un plazo prescriptivo que regía las acciones judiciales. Se estableció un grupo de trabajo (Grupo de Trabajo V) compuesto por Francia, Ghana, Hungría, Japón y Noruega para estudiar este problema.

52. El Grupo de Trabajo V presentó un informe por escrito que figura como anexo VI. Por las razones expuestas en el informe, se recomendó la supresión del artículo 49 de la Ley Uniforme; en el informe se exponen también otras recomendaciones secundarias.

53. El Grupo de Trabajo aprobó la recomendación formulada en el informe.

3. Posible refundición con otros proyectos de unificación en materia de compraventa internacional de mercaderías

54. Atendiendo una sugerencia de que se podrían refundir los demás proyectos de unificación pendientes, se examinó en el Documento de Trabajo en la parte III,

Capítulo C 3, (párrs. 50 a 54) la situación de los demás proyectos de unificación pendientes y se analizaron los problemas con que podría tropezarse al realizar tal refundición.

55. En general se expresó acuerdo en que el Grupo de Trabajo no examinaría la refundición de esos proyectos pendientes. El observador del UNIDROIT declaró que su organización presentaría en breve a la Comisión un proyecto sobre la refundición de los diversos proyectos pendientes. El observador de la Conferencia de La Haya estimó que sería conveniente armonizar la Convención de La Haya de 1964 con la de 1955. Sin embargo, esto dependería del resultado del examen del problema tratado en la parte III, Capítulo A, del Documento de Trabajo.

D. *Aplicación de principios generales:*
artículo 17 de la LUCI

56. El Grupo de Trabajo examinó las cuestiones presentadas en la parte III, Capítulo D, del Documento de Trabajo, relativas al artículo 17 de la LUCI, que dispone lo siguiente:

« Los problemas concernientes a materias regidas por la presente Ley y que no hayan sido especialmente resueltos por ella, serán regulados según los principios generales en que ella se inspira. »

57. Varios representantes señalaron las dificultades que a su juicio planteaba el artículo 17. Se declaró que las cuestiones no resueltas expresamente por la LUCI aunque se regían por ésta no podían serlo « según los principios generales en que ella se inspira », porque es difícil o imposible determinar tales principios, particularmente debido a que la LUCI no tiene precedentes jurídicos internos. Podía también existir el peligro de que a falta de dichos precedentes los tribunales recurrieran de hecho a la ley del foro. Así pues, esa referencia a principios generales indeterminados crea ambigüedades e incertidumbre.

58. Algunos representantes expresaron dudas acerca de si el artículo 17 se refería simplemente a la interpretación de las disposiciones de la Ley Uniforme o si autorizaba a llenar las lagunas para las que la LUCI no fijaba norma alguna. Algunos de ellos sugirieron que se suprimiera el artículo 17, otros apoyaron la revisión del texto para aclarar su significado, y otros sugirieron una disposición que previese que las lagunas o los problemas sin resolver que planteara la Ley se decidieran con arreglo a las normas de derecho internacional privado a la *lex fori*.

59. Algunos representantes se mostraron de acuerdo con el artículo 17. Se aclaró que los redactores de la LUCI no deseaban que fuera interpretada estrecha y restrictivamente y se daban cuenta de que las normas de muchos sistemas jurídicos para llenar lagunas y resolver cuestiones de interpretación eran estrechas y restrictivas. Querían evitarles a los magistrados tener que remitirse al derecho interno para solucionar esos problemas, método que conducía a la desunión. Los principios generales a que se hacía referencia en el artículo 17 eran las ideas de carácter general en que se inspiraba la Ley Uniforme. Esos principios pueden inferirse de las disposiciones de la Ley Uniforme, de la historia legislativa de la Convención de 1964 y de los comentarios sobre la Ley Uniforme.

60. Un representante se refirió a los problemas especiales que se planteaban en algunos sistemas de *common law* a consecuencia de las tradiciones que favorecían una interpretación literal, el empleo de las normas nacionales para llenar lagunas y la resistencia a emplear los trabajos preparatorios y otros antecedentes legislativos para la interpretación; ese representante señaló que se necesitaba el artículo 17 o una disposición análoga. Otro representante subrayó que, como el artículo I de la Convención prevé la incorporación de la Ley Uniforme a la legislación nacional, se corría el riesgo de que los jueces no tuvieran plenamente en cuenta su origen internacional. Por ello, el artículo 17 servía como recordatorio de que las disposiciones de la Ley Uniforme reflejaban elementos comunes a los que se había llegado como consecuencia de negociaciones entre muchas delegaciones.

61. Se sugirieron varios textos posibles para reemplazar el actual del artículo 17. En uno de ellos se preveía llenar las lagunas de la LUCI utilizando las normas de derecho internacional privado a la *lex fori*. Otra propuesta consistía en redactar de nuevo el artículo 17 para señalar a la atención de los tribunales el carácter internacional de la LUCI y el objetivo de unificación que perseguía, así como la necesidad de promover un sistema de jurisprudencia internacional.

62. El Grupo de Trabajo pidió a los representantes que abrigaban reservas acerca del texto actual del artículo 17 que prepararan una revisión que obviase esas dificultades.

63. Un representante propuso que se revisara el artículo 17 como se indica a continuación:

« La presente ley será interpretada y aplicada conforme a los principios generales en que se inspira y a sus objetivos, en particular la promoción de la uniformidad del derecho en materia de compraventas internacionales. »

En el texto inglés:

« *The present law shall be interpreted and applied so as to further its underlying principles and purposes, including the promotion of uniformity in the law of international sales.* »

En el texto francés:

« *La présente loi sera interprétée et appliquée conformément aux principes généraux dont elle s'inspire et à ses objectifs, en particulier la promotion de l'uniformité du droit en matière de vente internationale.* »

64. En apoyo a esa propuesta ese representante recordó el debate anterior acerca de los riesgos de formular la legislación internacional uniforme en función de las normas y supuestos locales. La propuesta no autorizaba ampliación alguna del alcance de la Ley Uniforme, sino que se refería al criterio para resolver los problemas que cayeran en el ámbito de la Ley. El texto podría servir para promover un enfoque internacional (y no local) y unificador de la Ley y podría alentar a los tribunales a consultar los antecedentes legislativos de la Ley Uniforme y su interpretación en otros Estados. Algunos otros representantes apoyaron esa propuesta.

65. Por otra parte, se señaló que la propuesta, al igual que el artículo 17 de la LUCI, se refería a principios y

objetivos no especificados, y que, por consiguiente, no era clara.

66. En una segunda propuesta se preveía la revisión del texto del artículo 17 según se indica a continuación:

« El derecho internacional privado será aplicable a las cuestiones no resueltas por la LUCI. »

En el texto inglés:

« *Private international law shall apply to questions not settled by ULIS.* »

En el texto francés:

« *Le droit international privé sera applicable aux questions non réglées par la présente loi.* »

67. Se señaló que esa propuesta tenía la ventaja de aplicar el mismo criterio para interpretar la ley y llenar lagunas; ello era conveniente, ya que resultaba difícil o imposible distinguir un aspecto de otro. Otras dos delegaciones apoyaron la propuesta.

68. En oposición a la propuesta, se señaló que el texto se refería a cuestiones excluidas de la LUCI. La disposición podría ser útil en relación con el artículo 8 de la Ley Uniforme, por el que se excluían de la Ley determinadas materias, pero no podría reemplazar al artículo 17 como norma para la interpretación de la Ley Uniforme. Por otro lado, se dijo que el texto pretendía abarcar cuestiones no regidas por la LUCI y cuestiones regidas pero no resueltas por la LUCI. Si esto creaba dificultades, podría enmendarse el texto enunciado en el párrafo 66 *supra* de modo que dijera: « ... será aplicable a las cuestiones regidas pero no resueltas por la LUCI. »

69. En contra de la propuesta mencionada en el párrafo 66 *supra*, se manifestó que el texto allí citado sería inútil y peligroso. Era inútil porque se refería a materias que según el artículo 8 escapaban al alcance de la LUCI. Sin embargo, como establecía una norma aplicable en los casos en que un jurista observara que el texto no resolvía expresamente un problema dado o que planteaba dificultades de interpretación, equivalía a una invitación a hacer caso omiso de la Ley para quienes desearan evitar su aplicación.

70. Dos representantes señalaron que las dos propuestas que figuran en los párrafos 63 y 66 *supra* se referían a problemas distintos y no eran incongruentes. Por consiguiente, se sugirió agregar al final del texto de la primera propuesta (párr. 63) una frase del siguiente tenor: « de otro modo, serán aplicables las normas de derecho internacional privado ».

71. Un representante consideró que debería también mencionarse en el informe una propuesta formulada durante el debate de esta cuestión a efectos de suprimir del todo el artículo 17.

72. Ninguna de las diversas propuestas recibió el apoyo de una mayoría del Grupo de Trabajo. Por consiguiente, el Grupo de Trabajo decidió remitir la cuestión a la Comisión.

E. Efecto vinculatorio de los usos generales

73. Las cuestiones planteadas por Estados y organizaciones respecto de las disposiciones de la LUCI relativas

a los usos fueron analizadas en la parte III, Capítulo E, del Documento de Trabajo (párrs. 59 a 63).

74. El párrafo 1 del artículo 9 de la LUCI dispone en parte lo siguiente:

« 1. Las partes estarán vinculadas por cualquier uso al cual se hayan referido expresa o tácitamente en el contrato ... »

75. La discusión versó principalmente sobre el párrafo 2 del artículo 9, que dice así:

« 2. Están también vinculadas por los usos que personas razonables que se encuentren en la misma situación que los contratantes consideran normalmente como aplicables a su contrato. En caso de contradicciones con la presente Ley, los usos prevalecerán sobre ella salvo convenio en contrario entre las partes. »

76. Varios representantes hicieron objeciones al párrafo 2 del artículo 9 fundándose en que esta disposición daba un efecto excesivo a los usos. Se señaló que según este texto los usos adquirirían efecto vinculatorio aunque no se hiciera referencia a ellos en el contrato. En ciertas circunstancias una parte podría estar vinculada por un uso sin tener conocimiento de su existencia, ya que el texto de la disposición concede efectividad a los usos que « personas razonables que se encuentren en la misma situación que los contratantes consideran normalmente como aplicables ». Se sugirió que la posibilidad de quedar obligado por usos desconocidos suscitaba dudas respecto de las obligaciones de las partes.

77. También se observó que el texto del párrafo 2 del referido artículo no era claro y podía dar lugar a interpretaciones divergentes. Por estas razones, varios representantes opinaron que debía suprimirse el párrafo 2. Algunos de estos representantes indicaron que el párrafo 1, al dar efectividad a usos a los que las partes « se hayan referido ... tácitamente en el contrato », podría ser interpretado en términos tan generales que lo hicieran objeto de las críticas formuladas al párrafo 2.

78. Un representante expresó el punto de vista de que el párrafo 3 del artículo 9, relativo a la interpretación de términos utilizados comúnmente en el comercio, podía ser objeto de críticas análogas a las hechas al párrafo 2 de ese artículo y debía modificarse.

79. Varios representantes apoyaron el objeto del párrafo 2 del artículo 9. Se señaló que una gran cantidad de operaciones comerciales se realizaban rápida e informalmente mediante telegramas u otras comunicaciones breves; que no era conveniente ni habitual hacer referencias concretas a usos que las partes consideraban aplicables.

80. Se hizo hincapié en que en el artículo 25, el inciso c del párrafo 1 del artículo 42, los artículos 50 y 60 y el párrafo 2 del artículo 61 había referencias a los usos. Incluso en las partes de la Ley Uniforme en que no se mencionaban los usos, era necesario recurrir a ellos para poder aplicar la Ley; ejemplo de ello era el párrafo 2 del artículo 19, ya que esta disposición no tenía en cuenta el uso de que en el transporte marítimo el riesgo no se transmitía con la entrega de las mercaderías al « porteador », sino solamente cuando se cargaban las mercaderías en el buque.

81. Algunos representantes que hicieron objeciones a la función de los usos pusieron de relieve la siguiente disposición del párrafo 2 del artículo 9: « En caso de contradicciones con la presente Ley, los usos prevalecerán sobre ella salvo convenio contrario entre las partes ». Como respuesta, se señaló que, conforme al artículo 3, la Ley Uniforme cedía ante el convenio de las partes y en consecuencia los usos que la Ley Uniforme hacía vinculatorios podían considerarse como un aspecto del convenio de las partes.

82. También se indicó que el artículo 8, dispone que la Ley Uniforme no concierne a la « validez » del contrato « o a la de sus cláusulas ..., ni tampoco a las de cualquier uso ». Se señaló que las disposiciones obligatorias de un Estado que anularan una disposición exorbitante o leonina de un convenio entre las partes también tendría efectividad para anular una disposición exorbitante o leonina de un uso. Se destacó asimismo el empleo del término « razonable » en el párrafo 2 del artículo 9.

83. Varios representantes apoyaron la sugerencia de que debía intentarse redactar de nuevo el párrafo 2 del artículo 9 para eliminar las objeciones que se habían hecho a su texto actual. Tres representantes hicieron propuestas por escrito, y se pidió a sus autores que celebraran consultas entre ellos para que llegaran a un acuerdo sobre un texto único.

84. Posteriormente el Grupo de Trabajo reanudó el examen de esta cuestión, y se hicieron dos propuestas concretas.

85. Según una propuesta, se mantendría el texto actual de los párrafos 1 y 3 del artículo 9, y se substituiría el párrafo 2 por el texto siguiente:

« 2. Entre los usos que se considerará que las partes han considerado tácitamente aplicables a su contrato figurará cualquier uso que tenga tal regularidad de observancia y cuya existencia se conozca tan ampliamente que justifique la presunción de que será respetado en una compraventa internacional tal como la que se regula, por ejemplo, en compraventas efectuadas en bolsas y mercados reconocidos internacionalmente y en ferias y subastas de carácter internacional. »

En el texto inglés:

[« 2. Among the usages which the parties shall be considered to have impliedly made applicable to their contract shall be any usage which has such regularity of observance and the existence of which is so widely known as to justify an expectation that it will be observed with respect to an international sale such as the one in question as, for example, in sales on internationally recognized commodity markets and exchanges, and at trade fairs and auctions of an international character. »]

En el texto francés:

[« 2. Sont notamment considérés comme des usages auxquels les parties sont réputées s'être tacitement référées ceux qui sont si régulièrement observés et si largement connus qu'on doit s'attendre à ce qu'ils soient observés dans une vente internationale telle que la vente en question, s'agissant par exemple de ventes effectuées sur des marchés internationalement reconnus et dans les foires ou ventes aux enchères de caractère international. »]

86. De acuerdo con una segunda propuesta, que incluía igualmente el mantenimiento de los párrafos 1 y 3 del artículo 9, se revisaría el párrafo 2 para que dijera lo siguiente:

« 2. Las partes estarán también vinculadas por cualquier uso que sea observado en forma tan regular y cuya existencia sea tan ampliamente conocida que justifique la presunción de que será observado por ellas [en particular, en las ventas realizadas en bolsas y mercados reconocidos internacionalmente y en ferias y subastas de carácter internacional]. »

En el texto inglés:

[« 2. The parties shall also be bound by any usage which has such regularity of observance and the existence of which is so widely known as to justify an expectation that it is observed by the parties to the contract involved [in particular, in sales on internationally recognized commodity markets and exchanges, and at trade fairs and auctions of an international character]. »]

En el texto francés:

[« 2. Les parties sont également liées par les usages qui sont si régulièrement observés et si largement connus qu'on doit s'attendre à ce qu'ils soient observés par elles [en particulier dans les ventes effectuées sur des marchés internationalement reconnus, et dans les foires ou ventes aux enchères de caractère international]. »]

87. Uno de los patrocinadores de esta segunda propuesta observó que seguía un criterio más restringido que la primera, citada *supra*, al invocar los usos. La mayoría de los representantes apoyaron la segunda propuesta y algunos observaron que la forma en que estaba redactada constituía un término medio aceptable entre posiciones divergentes.

88. Algunos representantes expresaron dudas respecto de los ejemplos ilustrativos que figuraban en la segunda propuesta. Se sugirió que no eran casos típicos de categorías importantes de prácticas comerciales y que, en consecuencia, no aclaraban el texto. Se expresaron algunas dudas respecto de cuándo debía considerarse que una subasta era « de carácter internacional ». Para subrayar estas dudas y a fin de que la cuestión pudiera examinarse nuevamente, los ejemplos ilustrativos se pusieron entre corchetes.

89. Un representante exteriorizó su parecer de que sólo debían surtir efectos los usos que las partes hubieran mencionado concretamente. La propuesta mencionada en el párrafo precedente rebasaba este alcance aceptable.

90. Un representante hizo un comentario sobre la propuesta que figura en el párrafo 86 *supra*. En su opinión, en el párrafo 1 del artículo 9 de la LUCI figuraba la palabra « tácitamente », que no aparecía en el párrafo 2 de dicho artículo, diferencia que podía llevar a la conclusión incorrecta de que únicamente los usos comprendidos en el párrafo 1 del artículo 9 y no los abarcados en el párrafo 2 de dicho artículo podían tener por efecto la exclusión « tácita » de la LUCI, prevista por el artículo 3. Esta conclusión sería desafortunada y contraria a la segunda oración del presente párrafo 2 del artículo 9. A fin de ajustarse al sentido de la propuesta, la frase « expectation

that it is observed » debería decir « *expectation that it will be observed* » o « *expectation that it would be observed* ».

F. Necesidad permanente de normas uniformes para determinar la ley aplicable: Convención de La Haya de 1955

91. El Grupo de Trabajo examinó con carácter preliminar los problemas planteados en la parte III, Capítulo F, del Documento de Trabajo (párrs. 64 a 67) bajo este epígrafe. El Grupo de Trabajo observó que la adopción de una decisión sobre este tema dependía de que se solucionasen previamente los problemas que planteaba el artículo 2 de la Ley Uniforme (véase la parte II, Capítulo A, *supra*). En el momento de realizarse ese debate todavía no se habían resuelto tales problemas y, por tal razón, no se estimó conveniente adoptar una decisión sobre dicho tema en el presente período de sesiones. Sin embargo, algunos representantes destacaron el interés que podía merecer la Convención de La Haya de 1955 aparte de las cuestiones abarcadas por la LUCI.

G. Utilización de conceptos jurídicos abstractos o complejos en la redacción de textos; resolución de pleno derecho y notificación a la otra parte de una operación de compraventa

92. El problema examinado en este epígrafe fue analizado en el Documento de Trabajo, Parte III, Capítulo G 1) a (párrs. 68 a 73).

93. Un representante llamó la atención sobre el problema que planteaba el ejemplo del párrafo 71 del Documento de Trabajo. En dicho ejemplo un vendedor se demora en reclamar el pago de las mercancías que ha entregado al comprador. Se observó que la resolución de pleno derecho del contrato en tales situaciones suscitaba dudas acerca del derecho del vendedor a obtener el pago de las mercancías que hubiera entregado al comprador; con arreglo al texto anual de la ley uniforme la solución parecía difícil. Otros representantes apoyaron este criterio.

94. Algunos representantes pusieron en tela de juicio el concepto de resolución de pleno derecho sin la correspondiente declaración. Se adujo que la hipótesis legal prevista en los artículos 25, 26, 30 y 62 dejaba muchas dudas sin resolver; en consecuencia, debía exigirse una declaración de resolución por el comprador en los artículos 25, 26 y 30 y por el vendedor en el artículo 62.

95. Varios representantes expresaron la opinión de que la fórmula « resolución de pleno derecho » era abstracta y se prestaba a confusión; también se señaló la dificultad de traducir esta expresión a otros idiomas. Se indicó que la frase « *shall be ipso facto avoided* » podría expresarse más claramente en inglés por la fórmula « *shall be considered as cancelled* ».

96. Otros representantes defendieron el concepto de resolución de pleno derecho en el contexto de una transgresión esencial del contrato. En efecto, en ciertas compraventas el concepto de resolución de pleno derecho se ajustaba a práctica comercial. En la Ley Uniforme se habían tomado las medidas necesarias para que la resolución de pleno derecho sólo se aplicara con la necesaria flexibilidad (véanse, por ejemplo, los artículos 26 y 3).

Por otra parte, exigir una notificación en todos los casos llevaría a que una parte perdiera sus derechos por no haber cumplido con una formalidad que en algunos casos sería totalmente inútil. Por último, la parte que debiera notificar se vería obligada a conservar la prueba; una simple aclaración de la situación por teléfono resultaría así imposible.

97. El Grupo remitió el problema al Grupo de Trabajo (Grupo de Trabajo III) compuesto de los Estados Unidos de América, Francia, Hungría, Japón y Noruega. También fueron invitados a participar los observadores de organizaciones internacionales.

98. Posteriormente, el Grupo de Trabajo III recomendó que se modificara el artículo 62 de la Ley Uniforme del modo siguiente:

En el texto inglés:

« 1. (No se modifica.)

» 2. *If the buyer requests the seller to make known his decision under paragraph 1 of this Article and the seller does not comply promptly, the contract [shall be ipso facto avoided] [be considered as cancelled].*

» 3. *If, however, the buyer has paid the price before the seller has made known his decision under paragraph 1 of this Article and the seller thereafter does not exercise promptly his right to declare [the contract avoided] [the cancellation of the contract] the contract cannot be [avoided] [considered as cancelled].*

» 4. *Where the seller has required the buyer to pay the price and does not obtain the payment within a reasonable time, the seller may declare the contract [avoided] [cancelled].*

» 5. (Idéntico al actual párrafo 2.)

En el texto francés:

« 1. (Sin modificar.)

» 2. *Si l'acheteur demande au vendeur de lui faire connaître sa décision et que le vendeur ne lui répond pas dans un bref délai, le contrat est résolu de plein droit.*

» 3. *Si cependant l'acheteur a payé le prix avant que le vendeur ait fait connaître sa décision et que le vendeur ne déclare pas la résolution du contrat dans un bref délai, toute résolution du contrat est écartée.*

» 4. *Lorsque le vendeur a choisi l'exécution du contrat et qu'il ne l'obtient pas dans un délai raisonnable, il peut déclarer la résolution du contrat.*

» 5. (Análogo al párrafo 2 actual.)

« 1. (No se modifica.)

» 2. Si el comprador requiere al vendedor que le comunique su decisión en virtud del párrafo 1 del presente artículo y el vendedor no satisface su petición prontamente, el contrato quedará resuelto de pleno derecho.

» 3. Si, no obstante, el comprador ha pagado el precio antes de que el vendedor le comunique su decisión con arreglo al párrafo 1 del presente artículo, y en consecuencia, el vendedor no ejerce prontamente su derecho a declarar resuelto el contrato, el contrato no podrá ser resuelto.

» 4. Cuando el vendedor haya requerido al comprador el pago del precio y no obtenga el pago dentro de un plazo razonable, el vendedor podrá declarar el contrato resuelto.

» 5. (Idéntico al actual párrafo 2.) »

99. El Presidente del Grupo de Trabajo informó que la revisión mencionada tenía por fin adecuar el artículo 62 (resolución por el vendedor) a lo dispuesto en el artículo 26 (resolución por el comprador).

100. Un representante presentó una propuesta encaminada a modificar el párrafo 3 de la mencionada revisión. La propuesta decía lo siguiente:

» 3. Si, no obstante, el comprador ha pagado el precio o se le han entregado las mercaderías antes de que el vendedor le comunique su decisión con arreglo al párrafo 1 del presente artículo y en consecuencia el vendedor no ejerce prontamente su derecho a declarar resuelto el contrato, el contrato no podrá ser resuelto.

En el texto inglés:

[» 3. *If, however, the buyer has paid the price or the goods have been handed over to him before the seller has made known his decision under paragraph 1 of this Article and the seller thereafter does not exercise promptly his right to declare [the contract avoided] [the cancellation of the contract] the contract cannot be [avoided] [considered as cancelled].* »]

En el texto francés:

[» 3. *Si cependant l'acheteur a payé le prix ou si la chose lui a été remise avant que le vendeur ait fait connaître sa décision et que le vendeur ne déclare pas la résolution du contrat dans un bref délai, toute résolution du contrat est écartée.* »]

101. El patrocinador de la modificación observó que, con arreglo a esta propuesta, se insertaría en el párrafo 3 la frase « o se le han entregado las mercaderías ». En apoyo de esta modificación se observó que cuando se hubieran entregado las mercaderías al comprador sería poner en peligro injustamente el derecho del vendedor a cobrar el precio de las mercaderías. Otros representantes apoyaron esta posición.

102. El Presidente del Grupo de Trabajo III dijo que el Grupo de Trabajo no había examinado esta propuesta. Por lo tanto, sugirió que se informara a la Comisión sobre esta propuesta, sin hacer ninguna recomendación; el problema se complica porque, con arreglo a la ley uniforme, cabe considerar que las mercaderías han sido « entregadas » o « puestas a disposición » del comprador mientras están siendo transportadas. Un representante se manifestó adverso a la propuesta debido particularmente a que su noción de entrega de las mercaderías podría ser vaga en este contexto.

103. El Grupo aprobó la recomendación del Grupo de Trabajo III, pero observó que el problema subyacente parecía presentar dificultades que merecían mayor atención. Por ello, recomendó que la Comisión pidiera a la Secretaría que preparase un análisis del problema para su posterior consideración en un futuro período de sesiones del Grupo de Trabajo sobre las compraventas. El Grupo de Trabajo observó también que debía prestarse mayor

consideración a la variante propuesta para la frase « resolución de pleno derecho ».

104. Durante el debate, algunos representantes observaron que la resolución del contrato requería la aplicación del concepto de « transgresión esencial del contrato ». Dichos representantes señalaron que la definición de este concepto, que aparecía en el artículo 10 de la LUCI, presentaba dificultades que exigían un mayor análisis.

H. Fecha y lugar de inspección; plazo para la denuncia de vicios en las mercaderías entregadas

105. Este problema fue analizado en la parte III, Capítulo G 1 b, del Documento de Trabajo (párrafos 74 y 75).

106. Varios representantes manifestaron que el artículo 38 de la Ley Uniforme exigía a los compradores que examinaran las mercaderías en condiciones que a menudo eran difíciles o irrazonables. La dificultad residía en el párrafo 3 del artículo cuya finalidad parecía ser la de modificar la norma general del párrafo 1 de forma que resultaba impracticable cuando el comprador reexpidiera las mercaderías a un cliente, y cuya aplicación a una serie de transacciones de reventa (« contratos en cadena ») era especialmente difícil. El problema adquiría también graves proporciones en el caso de embarques en contenedores, pues no sería práctico abrir el contenedor general.

107. Se señaló que el no inspeccionar las mercaderías y descubrir sus vicios en el plazo previsto en el artículo 38 de la Ley Uniforme entrañaría graves consecuencias, ya que conforme al artículo 39 si el comprador no notifica al vendedor inmediatamente después que habría tenido que descubrir la falta de conformidad de las mercaderías, perderá todo derecho a basarse en esa falta de conformidad. Un representante indicó que toda demora en denunciar los vicios de las mercaderías al vendedor cuando eran reexpedidas podría ser un buen fundamento para que el comprador no pudiera rechazarlas, pero que esa norma estricta no debía regir la demanda de un comprador por daños y perjuicios ni su derecho a pedir una reducción del precio, con respecto a las mercaderías con vicios.

108. El Grupo de Trabajo decidió crear un grupo de trabajo para estudiar el problema. Este grupo de trabajo (Grupo de Trabajo IV) estaba integrado por los representantes de los Estados Unidos de América, Francia, Japón, Kenia y Noruega. También fueron invitados a participar los observadores de las organizaciones internacionales interesadas.

109. El Grupo de Trabajo IV transmitió posteriormente al Grupo de Trabajo una recomendación en el sentido de que se revisara el artículo 38 de la Ley Uniforme en la forma siguiente:

« 1. (Sin cambios.)

» 2. En el caso de transporte de la cosa, el examen puede aplazarse hasta que la cosa llegue al lugar de destino.

» 3. Si la cosa ha sido reexpedida por el comprador sin que haya tenido razonablemente la oportunidad de examinarla y el vendedor haya conocido o debido conocer, en el momento de la celebración del contrato,

la posibilidad de tal reexpedición, el examen de la cosa podrá ser pospuesto hasta que ésta llegue a su nuevo destino.

» 4. (Sin cambios.) »

En el texto inglés:

[« 1. (Sin cambios.)

» 2. *In the case of carriage of the goods, examination may be deferred until the goods arrive at the place of destination.*

» 3. *If the goods are redispached by the buyer without a reasonable opportunity for examination by him and the seller knew or ought to have known, at the time when the contract was concluded, of the possibility of such redespach, examination of the goods may be deferred until they arrive at the new destination.*

» 4. (Sin cambios.) »]

En el texto francés:

[« 1. (Sin cambios.)

» 2. *En cas de transport de la chose, l'examen peut être retardé jusqu'à son arrivée au lieu de destination.*

» 3. *Si la chose est réexpédiée par l'acheteur sans qu'il ait eu raisonnablement la possibilité de l'examiner et que le vendeur ait, lors de la conclusion du contrat, connue ou dû connaître la possibilité d'une telle réexpédition, l'examen peut être retardé jusqu'à l'arrivée de la chose à sa nouvelle destination.*

» 4. (Sin cambios.) »]

110. Al examinar esta recomendación, se advirtió que la expresión « puede aplazarse », que figura en el párrafo 2, se empleó para dejar en claro que, en el transporte de la cosa, puede resultar necesario aplazar la inspección; el texto actual de la Ley Uniforme (« debe examinarla ») puede no ser entendido en ese sentido. Asimismo, se informó de que la revisión del párrafo 3 se hizo primordialmente porque las disposiciones de la Ley Uniforme relativas a los « transbordos » resultaban difíciles de interpretar y, con arreglo a algunas interpretaciones, podrían requerir una inspección cuando ni se preveía ni era viable. La redacción más flexible de la propuesta estaba también encaminada a tener en cuenta las nuevas condiciones que supone el sistema de flete mediante contenedores, en el cual resultaría con frecuencia difícil o imposible llevar a cabo una inspección.

111. El Grupo de Trabajo aprobó esta recomendación.

I. El concepto de « entrega » (« delivery » — « délivrance ») y la determinación de las obligaciones del vendedor

112. El problema a que se refiere este título se examinó en el Documento de Trabajo en su parte III, Capítulo G 1 c (párrs. 76 y 77).

113. Varios representantes señalaron dificultades en la aplicación del término, cuya versión inglesa es « delivery » y la francesa « délivrance ». Uno de ellos informó de que los círculos comerciales de su país habían expresado dudas acerca del significado de la definición que figura en el artículo 19 de la Ley Uniforme y su preocupación ante su

aplicación a diferentes contratos internacionales de importancia tales como los contratos f.o.b. ciudad del comprador, f.o.b. ciudad de un tercero, c.i.f. y otros análogos. Otro representante destacó que, tal como se usaba en la Ley Uniforme, el término era de difícil traducción y, en el contexto de normas específicas, parecía dar lugar a expresiones circulares o tautologías. También se mencionó la evolución de la expresión en proyectos anteriores.

114. Un representante dijo que los abogados y los comerciantes de su país habían empezado a enfocar en forma más directa y concreta la redacción de leyes; el carácter abstracto y artificial de este aspecto de la Ley Uniforme sería un obstáculo para su adopción.

115. En respuesta, se destacó que las dificultades señaladas provenían del hecho de que « délivrance » era un término técnico. Sin embargo, esto constituía una ventaja en un texto internacional ya que con esa palabra se hacía hincapié en que no debían emplearse interpretaciones locales y divergentes. También se aconsejó actuar con cautela con respecto al reemplazo de este término ya que se empleaba en muchas partes de la Ley Uniforme y se refería a un concepto fundamental de esta ley.

116. Para que resultase de ayuda en la continuación del examen de este problema, el Grupo de Trabajo decidió pedir a la Secretaría que preparase un análisis del uso del concepto de entrega (*delivery* — *délivrance*) en la Ley Uniforme. El Grupo de Trabajo tomó nota de que la fecha de preparación y presentación de este análisis debía estar de acuerdo con el actual programa de trabajo de la Secretaría; si el estudio no puede estar preparado a tiempo para su examen durante el tercer período de sesiones de la Comisión, podría estar disponible para que se estudie en un posterior período de sesiones del Grupo de Trabajo.

117. El Secretario General del UNIDROIT ofreció colaborar en el análisis, preparando un estudio de los antecedentes históricos del uso de este término en los proyectos previos a la versión aprobada en la Conferencia de La Haya de 1964. Un representante dijo que había preparado un breve análisis del uso de este concepto de la Ley Uniforme y convino en poner dicho material a disposición de los miembros del Grupo de Trabajo y de la Secretaría.

J. Protección del consumidor y normas imperativas o reglamentarias del derecho nacional

118. Un representante planteó el problema de en qué medida habría de prevalecer la Ley Uniforme sobre las normas nacionales dictadas en beneficio de los consumidores, en los casos en que las ventas a los consumidores pudieran estar sujetas a la Ley. Se llamó la atención hacia el artículo 7 de la Ley Uniforme, que dispone que la Ley se aplicará « independientemente del carácter civil o comercial de las partes o de los contratos que celebren ».

119. Se observó que los artículos 4 y 8 indicaban que el propósito de la Ley Uniforme no era el de prevalecer sobre dicha legislación protectora. Dicha legislación está concebida fundamentalmente para anular contratos y cláusulas gravosas e injustos; de aquí que parezca que dichas leyes estén relacionadas con la « validez » del contrato y protegidas de este modo por el artículo 8. Se hizo observar

que tal fue el entendimiento expresado en la Conferencia de La Haya de 1964. Por otra parte, el párrafo 2 del artículo 5 de la LUCI protege únicamente un tipo de ley imperativa — «cualquier disposición ... establecida en los derechos nacionales para la protección del comprador en las ventas a plazos»—. Esta disposición podría inducir a la conclusión que el párrafo 2 del artículo 5 implica que otras normas imperativas serán derogadas por la Ley Uniforme. Así pues, quedaba en duda el significado de la Ley Uniforme sobre este punto.

120. Un representante sugirió que podía salvarse la dificultad precedente suprimiendo el párrafo 2 del artículo 5, o bien ampliando su alcance para preservar todas las normas imperativas de derecho nacional destinadas a la protección de los consumidores. Propuso entonces la siguiente formulación que reemplazaría al párrafo 2 del artículo 5: «2. La presente Ley no afectará a la aplicación de cualquier disposición imperativa establecida en los derechos nacionales para la protección de una parte en un contrato de compra de mercaderías destinadas al consumo personal, familiar o doméstico primordialmente.»

121. Otro representante observó que el problema subyacente era sumamente difícil. Los diversos sistemas jurídicos siguen distintos enfoques para decidir qué normas son obligatorias o imperativas, y estos conceptos carecen de un significado de aceptación general. Una excepción general respecto de las normas imperativas locales menoscabaría la uniformidad de la Ley. Por otra parte, se recordó que, en la Conferencia de La Haya, muchos representantes estimaron que la solución actual no era enteramente satisfactoria.

122. Se sugirió que los miembros del Grupo de Trabajo proporcionarían ejemplos de normas nacionales consideradas imperativas, con el fin de facilitar ulteriores trabajos sobre el problema. El Grupo de Trabajo decidió recomendar a la Comisión que se prestase más atención a este problema a la luz de esto y de otros materiales de que pudiera disponerse.

123. Un representante observó que en las respuestas y comentarios, así como en anteriores debates, la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas había indicado sus objeciones al artículo 15 de la Ley Uniforme, alegando que esta disposición anularía las normas imperativas de su derecho nacional según las cuales determinados contratos debían formalizarse por escrito. Se señaló asimismo que parecía que el artículo 15 suponía una barrera para la aprobación de la Ley Uniforme por ciertos Estados.

124. El Grupo de Trabajo consideró que el valor del artículo 15 ofrecía un serio problema que merecía un examen cuidadoso en el tercer período de sesiones de la Comisión.

III. RECOMENDACIONES SOBRE FUTUROS TRABAJOS

125. A causa del limitado tiempo de que dispuso, el Grupo de Trabajo no pudo terminar la labor que según se indicó en el párrafo 1 *supra*, le había encomendado la Comisión en su segundo período de sesiones. En consecuencia, el Grupo de Trabajo presenta a la Comisión este informe sobre la marcha de los trabajos y recomienda que en su tercer período de sesiones, la Comisión considere la

conveniencia de tomar medidas adicionales para promover la unificación del derecho sobre la materia.

ANEXO I

Lista de participantes

BRASIL

Representante

Sr. Nehemias DA SILVA GUEIROS, Profesor de Derecho, Embajador.

Experto

Sr. Evaldo L. CABRAL DE MELLO, Segundo Secretario, Misión del Brasil ante las Naciones Unidas.

ESTADOS UNIDOS

Representante

Sr. E. Allan FARNSWORTH, Profesor de Derecho, Facultad de Derecho de la Universidad de Columbia.

FRANCIA

Representante

Sr. André TUNC, Profesor de Derecho, Facultad de Derecho y de Ciencias Económicas de París.

GHANA

Representante

Sr. K. K. DEI-ANANG, Profesor de Derecho Mercantil, Universidad de Ghana.

Suplente

Sr. E. SAM, Consejero Jurídico, Misión Permanente de Ghana ante las Naciones Unidas.

HUNGRÍA

Representante

Sr. Guyla EÖRSI, Profesor de Derecho, Universidad «Eötvös Loránd», Budapest.

Suplente

Sr. Ivan SZASZ, Jefe del Departamento Jurídico, Ministerio de Comercio Exterior.

INDIA

Representante

Sr. D. A. KAMAT, Asesor Jurídico Auxiliar, Ministerio de Relaciones Exteriores.

IRÁN

Representante

Sr. Mansour SAGHRU, Profesor de Derecho Mercantil, Universidad de Teherán.

JAPÓN

Representante

Sr. Shinichiro MICHIDA, Profesor de Derecho, Universidad de Kyoto.

KENIA

Representante

Sr. Raphael Joseph OMBERE, Segundo Secretario, Misión Permanente de la República de Kenia ante las Naciones Unidas.

MÉXICO

Representante

Sr. Jorge BARRERA GRAF, Profesor de Derecho, Universidad de México.

NORUEGA

Representante

Sr. Stein ROONLIEN, Jefe del Departamento de Legislación, Ministerio de Justicia.

Expertos

Sr. Jan HELLNER, Profesor de Derecho, Universidad de Estocolmo.
Sr. A. VINDING KRUSE, Profesor de Derecho, Universidad de Copenhague.
Sr. Heikki JOKELA, Profesor de Derecho, Universidad de Helsinki.

REINO UNIDO

Representante

Sr. Anthony G. GUEST, Profesor de Derecho Inglés, Universidad de Londres.

Suplente

Sr. Henry G. DARWIN, Consejero Jurídico, Misión del Reino Unido ante las Naciones Unidas.

UNIÓN DE REPÚBLICAS SOCIALISTAS SOVIÉTICAS

Representante

Sra. A. P. STRELIANOVA, Experta en Asuntos Jurídicos, Ministerio de Comercio Exterior.

Observadores

A. GOBIERNOS

Congo (República Democrática del)

Sr. Nicolas BOFUNGA, Ministro Consejero, Misión Permanente de la República Democrática del Congo ante las Naciones Unidas.

Checoslovaquia

Sr. Jiri MLADEK, Primer Secretario, Misión Permanente de la República Socialista Checoslovaca ante las Naciones Unidas.

España

Sr. Ricardo CORTÉS, Primer Secretario, Misión Permanente de España ante las Naciones Unidas.

Sr. Fernando ARIAS-SALGADO, Segundo Secretario, Misión Permanente de España ante las Naciones Unidas.

Italia

Sr. Joseph NITTI, Primer Secretario, Misión Permanente de Italia ante las Naciones Unidas.

Rumania

Sr. Nita CONSTANTIN, Tercer Secretario, Misión Permanente de la República Socialista de Rumania ante las Naciones Unidas.

B. ORGANIZACIONES INTERGUBERNAMENTALES

Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado

Sr. Matthijs VAN HOOGSTRATEN, Secretario General.

Consejo de la Comunidad Económica Europea

Sr. Jean-Pierre PUISOCHET, Director del Departamento Jurídico, Asesor Jurídico del Consejo.

Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado

Sr. Mario MATTEUCCI, Secretario General.

C. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES NO GUBERNAMENTALES

Cámara de Comercio Internacional

Sr. Lars A. E. HJERNER, Profesor de Derecho Internacional, Relator de la Comisión de Derecho y Prácticas Comerciales de la Cámara de Comercio Internacional.

Secretaría del Grupo de Trabajo

Sr. Blaine SLOAN, Representante del Secretario general, Director de la División de Asuntos Jurídicos Generales, Oficina de Asuntos Jurídicos.

Sr. John HONNOLD, Secretario del Grupo de Trabajo, Jefe de la Subdirección de Derecho Mercantil Internacional.

Sr. Peter KATONA, Secretario Auxiliar del Grupo de Trabajo, Oficial Superior de Asuntos Jurídicos.

Sr. Gabriel WILNER, Secretario Auxiliar del Grupo de Trabajo, Oficial de Asuntos Jurídicos.

ANEXO II

Documento de trabajo preparado por la Secretaría

ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>
I. GRUPO DE TRABAJO SOBRE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS: ESTABLECIMIENTO Y DOCUMENTACIÓN	1-6
II. MANDATO CONFERIDO POR LA COMISIÓN AL GRUPO DE TRABAJO; CONSIDERACIONES RELATIVAS A LA ELECCIÓN DE MÉTODOS DE TRABAJO	7-15
III. CUESTIONES PLANTEADAS POR LOS ESTUDIOS Y COMENTARIOS	16-77
A. Principios de las leyes uniformes sobre la compraventa internacional de mercaderías para determinar la ley aplicable: relación entre la Convención de La Haya de 1955 y las Convenciones de La Haya de 1964	16-18
1. Cuestiones	16-17
2. Método de trabajo	18
B. Naturaleza de la compraventa internacional que pueda requerir una ley uniforme: Cuestiones que plantea el artículo 1 de la Ley Uniforme sobre las compraventas y el artículo 1 de la Ley Uniforme sobre la formación	19-22
1. Cuestiones	19-21
2. Método de trabajo	22

ÍNDICE (continuación)

	Párrafos
C. Relación entre los proyectos de unificación: reconciliación o refundición	23-54
1. La Ley Uniforme sobre la formación y la Ley Uniforme sobre las compraventas	24-33
a) Antecedentes	24-30
b) El problema	31
c) Método de trabajo	32-33
2. La Ley Uniforme sobre las compraventas y la propuesta convención sobre los plazos y la prescripción	34-49
a) Antecedentes	34-47
b) Problemas: variantes de enfoque	48
c) Método de trabajo	49
3. Posible refundición con otros proyectos encaminados a la unificación de la compraventa internacional de mercaderías	50-54
a) Antecedentes	50-52
b) Problemas: método de trabajo	53-54
D. Aplicación de principios generales: artículo 17 de la Ley Uniforme sobre las compraventas	55-58
1. Problemas	55-57
2. Métodos de trabajo	58
E. Efecto vinculatorio de los usos generales	59-63
1. Problemas	59-62
2. Método de trabajo	63
F. Necesidad permanente de normas uniformes para determinar la ley aplicable; Convención de La Haya de 1955	64-67
1. Problemas	64-66
2. Método de trabajo	67
G. Utilización de conceptos jurídicos abstractos o complejos en la redacción de textos; resolución de pleno derecho y notificación a la otra parte en una operación de compraventa	68-77
1. Problemas	70-76
a) Resolución de pleno derecho	70-73
b) Denuncia del comprador al vendedor sobre la existencia de vicios en las mercaderías entregadas; lugar de inspección	74-75
c) El concepto de « entrega » (<i>délivrance</i>) y la determinación de las obligaciones del vendedor	76
2. Método de trabajo	77
IV. OTRAS CUESTIONES QUE PODRÍAN CONSIDERARSE	78-83
A. La obligación de incorporar la ley uniforme a la legislación interna en contradicción con el uso de la ley uniforme como modelo	79
B. Exclusión de la ley uniforme por acuerdo	80
C. Deterioro de la situación económica de una de las partes; suspensión de la ejecución; detención <i>in transitu</i>	81
D. Ley Uniforme sobre la formación: circunstancias en que las ofertas son irrevocables	82
E. Normas uniformes para determinar la ley aplicable; opción entre la ley de la residencia del vendedor y la del comprador	83
V. PROCEDIMIENTO PARA APLICAR LAS CONCLUSIONES RELATIVAS A LA UNIFICACIÓN	84
	Página
Apéndice. — Organizaciones invitadas a participar en la reunión del Grupo de Trabajo	209

I. GRUPO DE TRABAJO SOBRE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS: ESTABLECIMIENTO Y DOCUMENTACIÓN

1. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) decidió en su segundo período de sesiones establecer un Grupo de Trabajo compuesto de catorce miembros a fin de que examinase las medidas propuestas para unificar el derecho relativo a la compraventa internacional de mercaderías. Dicha decisión figura en el Informe de la Comisión¹:

« 3. Establecer un grupo de trabajo compuesto de los catorce miembros de la Comisión siguientes: Brasil, Estados Unidos de América, Francia, Ghana, Hungría, India, Irán, Japón, Kenia,

¹ Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones (1969), *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo cuarto período de sesiones, Suplemento N.º 18 (A/7618)*, párr. 38.

México, Noruega, Reino Unido, Túnez y Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas el cual deberá:

» a) Examinar los comentarios y sugerencias de los Estados, analizados en los documentos que ha de preparar el Secretario General², para ver cómo podrían modificarse los textos presentes, a fin de hacerlos más aptos para su mayor aceptación por países de diferentes sistemas jurídicos, sociales y económicos, o si será necesario elaborar un nuevo texto con tal fin, o qué otras medidas podrían tomarse para promover la armonización o unificación del derecho sobre la compraventa internacional de mercaderías;

» b) Examinar la mejor forma de preparar y patrocinar un texto susceptible de aceptación más general, tomando también en

² Los documentos que ha de preparar el Secretario General se individualizaron en los párrafos 1 y 2 de la decisión de la Comisión. Estos documentos se describen más detalladamente en el párrafo 3 *infra* de este documento de trabajo.

consideración la posibilidad de saber si los Estados estarían dispuestos a participar en una conferencia;

» c) Presentar un informe sobre la marcha de los trabajos a la Comisión en su tercer período de sesiones; »

2. La reunión del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías se fijó para el período comprendido entre el 5 y el 16 de enero de 1970 en la Sede de las Naciones Unidas, Nueva York. De conformidad con otras disposiciones de la resolución de la CNUDMI, se invitó a participar en la reunión del Grupo de Trabajo a miembros de la Comisión no representados en el Grupo, al UNIDROIT, a la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado y a otras organizaciones internacionales interesadas.³

3. Accediendo a una solicitud de la Comisión⁴, el Secretario General ha terminado dos estudios. Uno de ellos completa un análisis inicial presentado a la Comisión en su segundo período de sesiones⁵; este análisis versaba sobre las respuestas y estudios acerca de las Convenciones de La Haya de 1964 recibidas antes del segundo período de sesiones de la Comisión. Ulteriormente otros Estados remitieron estudios sobre el tema. Además, durante el segundo período de sesiones de la CNUDMI se discutieron detenidamente estas convenciones, debate que se resumió en el anexo I al Informe sobre el segundo período de sesiones. En virtud de lo solicitado por la Comisión, este estudio inicial ha sido sustituido por un informe ampliado del Secretario General sobre las Convenciones de La Haya de 1964: Análisis de los estudios y observaciones de los Gobiernos (A/CN.9/31). El Secretario General preparó a petición de la Comisión un segundo estudio, el Análisis de las respuestas y comentarios de los Gobiernos sobre la Convención de La Haya de 1955 (A/CN.9/33)⁶.

4. El Grupo de Trabajo sobre los plazos y la prescripción se reunió en Ginebra del 18 al 22 de agosto de 1969. En dicha reunión el Grupo de Trabajo pidió al Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías que concediera prioridad al examen de un problema de interés común: la definición de la compraventa internacional de mercaderías a efectos de precisar el alcance de las leyes uniformes en esta materia [A/CN.9/30, párrafo 11 (ii)]. Más adelante se examinará esta cuestión en los párrafos 34 a 49.

5. El presente documento de trabajo tiene por objeto ayudar al Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías a adoptar una decisión sobre su programa. La documentación pertinente a la labor del Grupo es voluminosa. Se han recibido respuestas y estudios de cuarenta Estados⁷ sobre las Convenciones de La Haya de 1964 y las leyes uniformes anexas (llamadas en el presente documento Ley sobre las compraventas y Ley uniforme sobre la formación). Según se ha observado, durante el Segundo período de sesiones de la Comisión se formularon nuevas observaciones sobre las Convenciones de La Haya de 1964, que se resumieron en el anexo I al Informe de la Comisión. Estas observaciones versan sobre una amplia gama de disposiciones de las dos Convenciones de La Haya de 1964, la Ley sobre las compraventas y la Ley uniforme sobre formación. Además, varios Estados remitieron comentarios o estudios relativos a la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable a las compraventas internacionales de mercaderías (A/CN.9/12 y Add.1 a 4); las posteriores observaciones que se formularon durante el segundo período de sesiones de la Comisión

se resumen en el anexo II al Informe de la Comisión. Como se verá en los análisis del Secretario General sobre estos estudios y observaciones (A/CN.9/31; A/CN.9/33), las Convenciones de La Haya de 1955 y 1964 presentan problemas conexos que amplían la materia que examina el presente Grupo de Trabajo.

6. Por razones de brevedad, estos documentos se citarán de la siguiente manera: Respuestas y estudios de Estados acerca de las Convenciones de La Haya de 1964 (A/CN.9/11) se citará como *Respuestas: 1964*. Este documento (A/CN.9/11) está complementado por seis adiciones que se citarán como *Respuestas: 1964, Add.1, Add.2, etc.* El Informe de la CNUDMI sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones se citará como *Informe de la CNUDMI*. El análisis del Secretario General de los estudios y observaciones sobre las Convenciones de La Haya de 1964 (A/CN.9/31) se citará como *Análisis: 1964*. Análogamente, las respuestas relativas a la Convención de La Haya de 1955 (A/CN.9/12) se citarán como *Respuestas: 1955* y las adiciones a dicho documento se citarán como *Respuestas: 1955, Add.1, Add.2, etc.* El análisis del Secretario General de estas respuestas (A/CN.9/33) se citará como *Análisis: 1955*.

II. MANDATO CONFERIDO POR LA COMISIÓN AL GRUPO DE TRABAJO CONSIDERACIONES RELATIVAS A LA ELECCIÓN DE MÉTODOS DE TRABAJO

7. La decisión de la Comisión, citada en el párrafo 1 *supra*, expresaba acuerdo sobre el objetivo de la armonización y unificación del derecho de la compraventa internacional de mercaderías, pero reflejaba dudas sobre cuál era el método más eficaz para alcanzar dicho objetivo. Fundamentalmente, estas dudas se referían al papel que debían desempeñar las Convenciones de La Haya de 1955 y 1964.

8. La labor inicial asignada al Grupo de Trabajo por la decisión de la Comisión (párrafo 3 a) citado en el párrafo 1 *supra* era la de « examinar los comentarios y sugerencias » de los Estados sobre esas Convenciones. Al parecer, se espera que el Grupo de Trabajo haga algo más que catalogar esas observaciones y sugerencias, o expresar opiniones generales sobre la eficacia de las convenciones mencionadas para promover la armonización o unificación del derecho sobre la compraventa internacional; esto ya se había hecho en las respuestas y análisis y en los debates del segundo período de sesiones de la CNUDMI.

9. Parece probable que una contribución importante que la Comisión espera del Grupo de Trabajo sea la de que someta las cuestiones más importantes y fundamentales planteadas en esas respuestas y estudios a un examen a fondo. Dicho examen podría permitir que el Grupo de Trabajo obtuviera una idea más clara de la importancia de las objeciones y sugerencias expresadas con respecto a las Convenciones mencionadas. Cabe esperar que merced a ese examen detenido el Grupo de Trabajo pueda ayudar a la Comisión a lograr un consenso más amplio en apoyo de las disposiciones de los textos presentes o a ver (según los términos del párrafo 3 a) de la decisión de la Comisión) « cómo podrían modificarse los textos presentes, a fin de hacerlos más aptos para su mayor aceptación por países de diferentes sistemas jurídicos, sociales y económicos, o si será necesario elaborar un nuevo texto con tal fin, o qué otras medidas podrían tomarse para promover la armonización o unificación del derecho sobre la compraventa internacional de mercaderías ».

10. Aunque, como hemos visto, la Comisión pidió al Grupo de Trabajo que « examinara los comentarios y sugerencias » presentados, el número de cuestiones suscitadas en esos comentarios y sugerencias hacen imposible que el Grupo de Trabajo las examine todas atentamente en el tiempo fijado. Por ello, es necesario hacer algún principio de selección.

11. En consecuencia, el Grupo de Trabajo podría considerar en primer lugar las cuestiones básicas, en el sentido de que las decisiones que se tomen respecto de ellas afectarían la manera de enfocar las demás cuestiones. En la parte III de este documento de trabajo

³ La lista de las organizaciones invitadas a participar en la reunión del Grupo de Trabajo figuran en el anexo I al presente documento.

⁴ CNUDMI, informe sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones (1969), (nota 1 *supra*) párrs. 1 y 2 de la decisión de la Comisión, párr. 38.

⁵ A/CN.9/17.

⁶ Tal como se verá *infra*, por razones de brevedad estos dos estudios se citarán respectivamente como *Análisis: 1964* y *Análisis: 1955*.

⁷ A/CN.9/11 y Add.1 a 6; A/CN.9/L.9. Algunas de las comunicaciones eran breves informes que consignaban intenciones respecto a la ratificación de la Convención o su adhesión a ella. Otros estudios eran en cambio voluminosos y algunos Estados presentaron dos.

se presentan, en primer lugar, aquellas cuestiones que parecen satisfacer ese requisito y que además han sido examinadas atentamente en un número considerable de respuestas y estudios.

12. Hay otras cuestiones que bien puede considerarse que se prestan mejor a este propósito; el Grupo de Trabajo deseará probablemente examinar al principio si hay otros problemas que deberían agregarse a los enumerados en la parte III o sustituir algunos de ellos.

13. La profundidad del análisis de las distintas cuestiones que se hace en este documento de trabajo refleja la medida en que se las ha desarrollado en las respuestas y estudios y en los debates realizados en la Comisión. Así, la primera de estas cuestiones (parte III A, *infra*, sobre elección de la ley aplicable) fue acabadamente desarrollada y, en consecuencia, el documento de trabajo la trata en forma relativamente breve. En cambio, la tercera cuestión (parte III C, *infra*, sobre la coordinación de los proyectos de unificación) parecía requerir una presentación más completa. Ello ocurre fundamentalmente como consecuencia de problemas derivados de las relaciones existentes entre el alcance de 1) las propuestas reglas uniformes sobre las leyes sustantivas de compraventa y 2) la propuesta Convención sobre los plazos y la prescripción examinada por el Grupo de Trabajo en agosto de 1969 (A/CN.9/30, considerada en el párrafo 4 *supra* y en los párrafos 34 a 49 *infra*). Estos problemas sólo fueron revelándose a medida que el Grupo de Trabajo sobre la prescripción desarrollaba el tema; en consecuencia, no se los pudo exponer en forma completa en los primeros documentos presentados a la Comisión. Sin embargo, la relación existente entre las convenciones en este punto plantea cuestiones que afectarán la labor futura sobre ambos temas, por lo que podría requerir una cuidadosa consideración en esta etapa.

14. Incluso en los casos en que es necesario prestar suma atención a determinadas disposiciones legales, no es necesario que en esta etapa el Grupo de Trabajo trate de resolver problemas de detalle. En cada caso bastará probablemente con examinar las disposiciones legales pertinentes en la medida necesaria para que el Grupo de Trabajo pueda formular una recomendación informada sobre la aceptabilidad de la disposición y, en algunos casos, sobre la elección de métodos para futuros trabajos sobre el problema. Al analizar esos problemas u objeciones concretas, el Grupo de Trabajo podría centrar su atención en la cuestión fundamental de si el problema presentado por el texto de que se trate tiene trascendencia suficiente para dificultar su aceptación amplia, objetivo último enunciado en la resolución de la Comisión. En efecto, el Grupo de Trabajo podría considerar que corresponde suspender el juicio sobre esa cuestión fundamental hasta que haya considerado la totalidad o la mayoría de los problemas de fondo suscitados en las respuestas y estudios.

15. Se observará que al examinar la mayor parte de los problemas importantes, este documento de trabajo considera por separado 1) las cuestiones y 2) los métodos de trabajo. En relación con este último aspecto se invita al Grupo de Trabajo a considerar si el problema de que se trata está en condiciones de ser examinado por todo el Grupo de Trabajo o si plantea dificultades que sería mejor tratar previo informe y recomendación de un pequeño grupo de estudio. Las diferentes cuestiones pueden requerir distintos métodos de trabajo; el Grupo querrá probablemente elegir un enfoque que considere apropiado para el problema de que se trate.

III. CUESTIONES PLANTEADAS POR LOS ESTUDIOS Y COMENTARIOS

A. Principios de las leyes uniformes sobre la compraventa internacional de mercaderías para determinar la ley aplicable: relación entre la Convención de La Haya de 1955 y las Convenciones de La Haya de 1964

1. Cuestiones

16. La cuestión que atrajo principalmente la atención general en los estudios y comentarios es la siguiente: ¿Qué normas (de haber algunas) debe contener una ley uniforme sobre compraventa internacional con respecto a la aplicación de la ley a las transacciones en que intervengan uno o más Estados que no hayan adoptado la ley uniforme? El examen de esta cuestión se centra en los artículos 1 y 2

de la ley uniforme sobre compraventa internacional de mercaderías y las reservas que permiten los artículos III, IV y V de las Convenciones de 1964⁸. Véase *Análisis: 1964*, párrafos 25 a 27 (artículo III de la Convención de 1964); párrafos 28 a 40 (artículo IV de las Convenciones de 1964, artículo 2 de la ley uniforme sobre la compraventa internacional, y artículo 1 sobre la ley uniforme sobre formación); párrafos 41 a 54 (artículo V de la Convención de 1964 sobre la compraventa); *Análisis: 1955*, párrafos 8 a 14.

17. Los principales criterios propuestos parecen ser los siguientes:

Criterio I. El sistema del artículo 2 de la ley uniforme sobre la compraventa que prescribe a los tribunales de los Estados contratantes la aplicación de la ley uniforme a las compraventas internacionales independientemente de la relación que exista entre la transacción y un Estado contratante. *Análisis: 1964*, párrafos 25 a 27 y 32 a 40; *Informe de la CNUDMI*, Anexo I, párrafos 36 a 40; *Respuesta: 1964*, página 21 (Noruega); *Add.1*, página 3, párrafos 4 y 5 (Checoslovaquia); *Add.3*, páginas 3 a 8, párrafos 1 a 4 (Hungria).

a) El análisis de este sistema habría de incluir probablemente las consecuencias de la posibilidad de que los Estados contratantes formulen una o algunas de las reservas previstas en los artículos III, IV y V de la Convención sobre la compraventa (cf. artículos III y IV de la Convención sobre la formación). *Análisis: 1964*, párrafos 25 a 27 (artículo III); párrafos 28 a 40 (artículo IV); párrafos 41 a 54 (artículo V); *Respuestas: 1964*, páginas 3 y 4 (Austria); página 19 (Noruega); *Add.1*, páginas 9 y 10 (España).

Criterio II. Incluir en la ley uniforme normas jurídicas facultativas (véase la Convención de La Haya de 1955) que determinen la relación entre las operaciones de compraventa internacional y un Estado contratante que invoque la ley uniforme.

a) Puede ilustrarse la aplicación de tales normas con el siguiente ejemplo: Un vendedor del Estado A vende a un comprador del Estado B. Supongamos, además, que las normas para determinar el derecho aplicable son análogas a las de la Convención de La Haya de 1955 y que la transacción es de tal naturaleza que esas normas prescriben la aplicación de la ley del vendedor (por ejemplo, el pedido no se recibió en el país del comprador en virtud de la excepción del párrafo 3 del artículo 3 de la Convención de La Haya de 1955). Con arreglo a este supuesto, la Ley Uniforme sobre la compraventa sería aplicable única y exclusivamente cuando el Estado A — el país del vendedor — hubiera adoptado la ley uniforme.

b) Si las normas para determinar el derecho aplicable enunciadas en la ley uniforme sobre la compraventa no son las mismas que las enunciadas en la Convención de La Haya de 1955, habría que tener en cuenta la posibilidad de que formulen reservas los Estados que se adhieran a dicha Convención. (Cf. la reserva permitida en virtud del artículo IV de la Convención de 1964 sobre la compraventa.)

Criterio III. Una disposición en el sentido de que la ley uniforme se aplicará únicamente en el caso de que las partes en la transacción se encuentren en diferentes Estados contratantes. (Cf. la reserva prevista en el artículo III de la Convención de 1964.)

a) Debe observarse que este criterio podría limitar más estrictamente el alcance de la ley uniforme que el uso de normas tradicionales para determinar la ley aplicable. Por ejemplo, un vendedor del Estado A vende a un comprador del Estado B; el Estado A ha adoptado la ley uniforme, más no el Estado B; supongamos además que las normas tradicionales para determinar la ley aplicable designen a la ley del Estado A. Este criterio (que sigue al artículo III de las Convenciones de 1964) exigiría aparentemente la aplicación de la ley nacional del Estado A más bien que la de la ley uniforme.

Criterio IV. Omitir de la ley uniforme toda norma para determinar el derecho aplicable y, en consecuencia, remitir la cuestión a las normas sobre determinación de la *lex fori*: es decir, si las normas del fuero jurisdiccional (tanto en virtud de la Convención de La Haya de 1955 como según otras normas sobre el derecho aplicable)

⁸ Los mismos problemas se plantean esencialmente con respecto al artículo I de la Ley Uniforme sobre la formación de contratos y las reservas que permiten los artículos III y IV de la Convención anexa.

designan a la ley del Estado A, la ley uniforme sobre las compraventas sería aplicable a una compraventa internacional única y exclusivamente si el Estado A ha adoptado la ley uniforme.

a) Es evidente que la adopción de este criterio aumentaría la necesidad de unificar las normas sobre determinación de la ley aplicable a la compraventa internacional de mercaderías. Cf. en la parte III F, párrafos 64 a 67 *infra*, el examen de la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable a las compraventas internacionales de mercaderías. *Respuestas: 1955; Análisis: 1955.*

2. Método de trabajo

18. Los criterios expuestos ofrecen diferente grado de tecnicismo y complejidad.

a) En un aspecto, son cuestiones de política general que han sido examinadas en los estudios de los Estados y las organizaciones y han sido debatidas en el segundo período de sesiones de la Comisión. Teniendo en cuenta estos antecedentes, es posible que el Grupo de Trabajo quiera iniciar el examen de las cuestiones sin remitirlas previamente a la consideración de un reducido grupo de estudio. En la fase actual quizá fuera más fructífero plantear el examen en el sentido de decidir si hay un consenso sustancial a favor o en contra de alguno de los criterios indicados en el párrafo 17.

b) Si el Grupo de Trabajo puede reducir el ámbito de criterios aceptables pero no logra llegar a un acuerdo sobre un criterio único, el Grupo podría en tal caso examinar si: i) aplaza el estudio de la cuestión, o ii) designa un grupo de trabajo reducido encargado de examinar más a fondo el problema con miras a elaborar una recomendación para su consideración por el Grupo de Trabajo.

B. Naturaleza de la compraventa internacional que pueda requerir una ley uniforme: Cuestiones que plantea el artículo 1 de la Ley Uniforme sobre las compraventas y el artículo 1 de la Ley Uniforme sobre la formación.

1. Cuestiones

19. Varios de los comentarios formulados han tenido por objeto la definición de «compraventa internacional de mercaderías» como noción que determina la aplicabilidad de las leyes uniformes. *Análisis: 1964*, párrafos 58 a 66. Además, el Grupo de Trabajo sobre los plazos y la prescripción pidió al Grupo de Trabajo sobre normas uniformes para la compraventa internacional de mercaderías y a la CNUDMI que dieran prioridad al estudio de dicha definición; esta petición se refleja en la decisión de dicho Grupo de Trabajo (A/CN.9/30, párr. 11) de que «Convendría que una Convención sobre la prescripción contuviese una definición de su alcance idéntica a la de una convención sobre el derecho sustantivo en materia de compraventa internacional de mercaderías».

20. Las principales cuestiones que plantea esta definición son las siguientes:

a) Con arreglo al inciso a del artículo 1 de la Ley Uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías un criterio posible para determinar la aplicabilidad de la Ley se obtiene «Cuando el contrato implique la venta de mercaderías que al momento de la celebración del contrato estén en curso de viaje o sean objeto de un transporte desde el territorio de un Estado al territorio de otro»⁹. Los estudios y los comentarios han planteado cuestiones acerca de la posibilidad de aplicar las leyes uniformes cuando las partes esperan que las mercaderías serán (o pueden ser) suministradas mediante su transporte de un Estado a otro, pero tal obligación (o supuesto) no se establece expresamente en el contrato. Más concretamente, ¿debe el contrato establecer expresamente tal obligación? ¿Es suficiente que el contrato indique la posibilidad de ese transporte sin imponer una obligación en tal sentido? (por ejemplo, que el contrato permita al vendedor o bien expedir la mercadería o bien entregarla en el punto de la venta). ¿Será aplicable la Ley si las partes suponen el transporte

⁹ En virtud del párrafo 1 del artículo 1 las partes deben también tener su «establecimiento en el territorio de Estados diferentes». La Ley Uniforme sobre la formación enuncia normas análogas en el artículo 1.

de un Estado a otro pero este supuesto no se menciona en el contrato? ¿Será aplicable la Ley si no se supone (o no se espera) que la mercadería este sujeta al transporte internacional pero éste se verifica efectivamente¹⁰ *Análisis: 1964*, párrafos 61 a 66; *Respuestas: 1964*, página 20 (Noruega); *Add.1*, página 6, párrafo 14 (Checoslovaquia); *Informe de la CNUDMI*, Anexo I, párrafo 31 (Japón), párrafo 33 (Checoslovaquia).

i) Las preguntas anteriores parecen preocuparse fundamentalmente de la claridad de la definición más que de la amplitud o limitación de su contenido. Por consiguiente, el Grupo de Trabajo podría conceder desde un principio atención principal a la cuestión de la claridad.

b) Se ha indicado que la ley uniforme debía ampliarse para incluir el siguiente supuesto de compraventa internacional: el vendedor, que tiene su establecimiento principal en el Estado A, lleva mercaderías al Estado B y después las vende en dicho Estado B. *Análisis: 1964*, párrafo 65; *Informe de la CNUDMI*, Anexo I, párrafo 32 (URSS).

c) Se ha dicho que debía omitirse un requisito con respecto al envío internacional. *Análisis: 1964*, párrafo 59; *Respuestas: 1964*, *Add.1*, página 6, párrafo 18 (Checoslovaquia). Según esta tesis, el criterio determinante sería que los establecimientos respectivos del vendedor y del comprador se encontraran en diferentes Estados. (Este criterio ampliaría por sí solo el ámbito de la definición pero se conjugó con la sugerencia, indicada en el inciso e *infra*, de restringir su contenido a las transacciones comerciales).

d) Se llamó la atención sobre el párrafo 1 del artículo de la Ley Uniforme sobre las compraventas en virtud del cual la Ley se aplicaría solamente a los contratos entre partes «que tienen su establecimiento en el territorio de Estados diferentes». Se indicó que debía definirse el término «establecimiento». *Informe de la CNUDMI*, párrafo 31 (Japón). Cf. *Análisis: 1955*, párrafos 34 y 35. Esta sugerencia parecía plantear la cuestión de si, por lo que respecta a ciertos sistemas jurídicos, el término «establecimiento» podía referirse tanto a al emplazamiento de la dirección central como a al de una oficina sucursal.

e) Se ha opinado que las leyes uniformes deben aplicarse únicamente a las transacciones comerciales, como transacciones distintas de las operaciones en que el comprador destina la cosa a fines personales y no mercantiles. Cf. Ley Uniforme sobre las compraventas, artículo 7; Ley Uniforme sobre la formación, artículo 1 (8). *Análisis: 1964*, párrafos 66, 76 y 77; *Informe de la CNUDMI*, anexo I, párrafos 33, 35 y 54; *Respuestas: 1964*, *Add.1*, páginas 6 y 7 (Checoslovaquia).

i) Reflexión análoga se hace a la Ley Uniforme sobre la formación en relación con la legislación local que otorga al consumidor un plazo para cancelar contratos negociados en su lugar de origen. *Análisis: 1964*, párrafo 155; *Informe de la CNUDMI*, Anexo I, párrafo 113; *Respuestas: 1964*, página 17 (Noruega).

ii) Cuestión íntimamente relacionada con la anterior es la que se refiere a las normas locales cuya finalidad es proteger al comprador incauto contra las cláusulas que limitan sus derechos (por ejemplo las cláusulas de los formularios o el lenguaje técnico normalmente de difícil comprensión para el cliente ordinario). Si tal norma interna se enuncia a efectos de la «validez», es verosímil que se conserve en virtud del artículo 8 de la Ley Uniforme sobre las compraventas pero si la norma es de interpretación, los efectos de las leyes uniformes pueden resultar más dudosos. Cf. *Respuestas: 1964*, *Add.1*, página 29, parte III, párrafo 5 (México).

21. Se han señalado otros problemas en cuanto al alcance. Véase *Análisis: 1964*, párrafos 58 a 66. Uno de estos problemas se refiere a las dudas acerca de si las leyes uniformes son aplicables a los contratos para el suministro e instalación de plantas industriales y

¹⁰ Esta última hipótesis puede requerir una comparación de los textos inglés y francés del inciso a del párrafo 1 del artículo 1 de la Ley Uniforme sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías. Compárese «*involves the sale of goods which are ... in the course of carriage or will be carried ...*» con «*implique que la chose fait ... ou fera l'objet d'un transport ...*» («... implique la venta de mercaderías que ... estén en curso de viaje o sean objeto de un transporte ...»).

maquinaria. *Respuestas: 1964, Add.5*, página 7 (Suecia). El fundamento de esta cuestión parece ser la incertidumbre en cuanto a si el contrato que era primordialmente un contrato de servicios técnicos constituiría una « compraventa » de mercaderías y si el contrato para construir una estructura permanente, como una planta industrial, sería una compraventa de « mercaderías » en los términos del artículo 1 y el artículo 6 de la Ley Uniforme sobre las compraventas y el artículo 1 (párrs. 1 y 7) de la Ley Uniforme sobre la formación.

2. Método de trabajo

22. Los problemas antes expuestos exigen analizar cuidadosamente, a la luz de los diversos estudios y comentarios, una terminología legal más bien compleja. El Grupo de Trabajo podría considerar si facilitaría sus deliberaciones el estudio e informe previos de un reducido grupo de trabajo.

C. Relación entre los proyectos de unificación: reconciliación o refundición

23. En ciertas respuestas y estudios se ha indicado que algunas de las leyes uniformes todavía en proyecto incluyen disposiciones que se traslapan o se contradicen. En algunos estudios se ha plan-

teado el problema de si debieran reconciliarse estas disposiciones. *Respuestas: 1964*, pág. 6 (Austria); *Add.3*, pág. 20 (Hungría); *Add.4*, pág. 5 (Estados Unidos). En otros se sugirió que las leyes que estuvieran relacionadas estrechamente entre sí debieran ser integradas en un texto único. *Respuestas: 1964, Add.3*, pág. 28 (RAU); *Add.4*, págs. 4 y 5 (Estados Unidos); A/CN.9/L.9 (URSS).

1. La Ley Uniforme sobre la formación y la Ley Uniforme sobre las compraventas

a) Antecedentes

24. Se han planteado cuestiones acerca de la relación entre las dos leyes uniformes a que se refieren las Convenciones de La Haya de 1964. *Análisis: 1964*, párrs. 78, 90, 144 y 146; *Respuestas: 1964, Add.4*, Sección 2 de la parte C. Estas cuestiones parecen plantearse por los motivos siguientes: i) la Ley Uniforme sobre la formación y la Ley Uniforme sobre las compraventas se redactaron con la intención de aplicarlas a la misma transacción: la compraventa internacional de mercaderías; ii) en algunos puntos los problemas de formación se confunden con las normas sustantivas; iii) la estrecha relación entre las dos leyes ha suscitado cuestiones acerca de las lagunas y la formulación de disposiciones que se trasladan.

25. El cuadro siguiente puede ayudar a hacer un análisis más detallado de la relación entre esas dos leyes uniformes:

<i>Ley Uniforme sobre las compraventas</i>	<i>Ley Uniforme sobre la formación</i>	<i>Objeto del artículo</i>	<i>Relación</i>
Art. 1 (1)-(5)	Art. 1 (1)-(5) *	Alcance de la ley	Substancialmente los mismos **
2	1 (9)	Exclusión de normas de derecho internacional privado	Idénticos
3	2 (1)	Exclusión de la Ley Uniforme por las partes	Diferencias de enfoque
5 (1)	1 (6)	Ley inaplicable a las compraventas especificadas	Substancialmente los mismos
6	1 (7)	Mercaderías que han de ser manufacturadas	Idénticos
7	1 (8)	Incluidas las compraventas no comerciales	Substancialmente los mismos
9 (1)	4 (2) *	Usos y prácticas aplicables por las partes	Diferencias de enfoque
9 (2)	13 (1)	Usos generales; definición	Diferencias de enfoque
9 (3)	13 (2)	Términos comerciales: interpretación	Idénticos
14	12 (2)	Medios de comunicación	Idénticos
15	3	Forma escrita	Substancialmente los mismos

* Véanse el párrafo 3 del artículo I de la Convención sobre la formación y el artículo 1 alternativo en el anexo II de la Ley Uniforme sobre la formación.

** Cuando las disposiciones son substancialmente las mismas, la diferencia de redacción suele deberse a que en la Ley Uniforme sobre la formación era imposible referirse a un « contrato » o a una « compraventa ».

26. El grado de traslapación puede analizarse desde dos perspectivas. La Ley Uniforme sobre la formación duplica poco la Ley Uniforme sobre las compraventas, que abarca 101 artículos. En cambio, la Ley Uniforme sobre la formación está duplicada enteramente o en parte respecto de seis de sus trece artículos.

27. En algunos estudios se ha señalado que la estrecha relación entre las dos leyes crea problemas de interpretación a causa de las

diferencias de enfoque o de terminología. En ciertos medios se ha planteado la cuestión de si tales divergencias eran accidentales o si debían interpretarse como un rechazo deliberado de la regla de la ley afín.

28. Una de estas divergencias es si los tribunales deben basarse más en las legislaciones nacionales al interpretar la Ley Uniforme sobre la formación que al interpretar la Ley Uniforme sobre las

compraventas. Esta última incluye una disposición (artículo 17) que tiene por finalidad limitar esas referencias a las legislaciones no uniformes nacionales; la Ley Uniforme sobre la formación no incluye tal disposición. Esto ha llevado a plantear la cuestión de si esta diferencia obliga a adoptar un enfoque distinto para interpretar las dos leyes. *Respuestas: 1964 Add.3*, pág. 20, inciso a del párr. 11 (Hungría).

29. Una cuestión análoga que se planteó fue la de si la Ley Uniforme sobre la formación prevalecería sobre la legislación interna al dar a determinadas categorías de compradores un período de reflexión antes de que el contrato se haga obligatorio. *Respuestas: 1964*, pág. 17 (Noruega). (Véase la discusión del problema de si las leyes uniformes deben aplicarse a las transacciones no comerciales en el inciso e del párrafo 20 de la sección B de la parte III, *supra*.) Al analizar este problema se observará que la Ley Uniforme sobre las compraventas dispone (artículo 8) que no concierne a la validez del contrato, en tanto que la Ley Uniforme sobre la formación no incluye esa disposición¹¹. Por tanto, la continuidad de la efectividad de la legislación interna puede depender de que se considere que ésta se refiere a la formación del contrato o al contrato después de su formación.

30. También se ha indicado que algunos problemas relacionados con la definición están regulados en la Ley Uniforme sobre las compraventas, en tanto que otros problemas conexos están regulados en la Ley Uniforme sobre la formación. Así, se señala que la Ley Uniforme sobre la formación (artículo 4) enuncia la norma general de que la oferta debe estar suficientemente definida para que permita la celebración del contrato mediante su aceptación, en tanto que la Ley Uniforme sobre las compraventas (artículo 57) regula el problema conexo de los efectos de no haber especificado el precio. Cf.: artículo 67 de la Ley Uniforme sobre las compraventas relativo a la no especificación de la «forma, medición y otras características de las mercaderías»; *Respuestas: 1964, Add.4*, pág. 5, sección 2 de la parte C (Estados Unidos).

b) El problema

31. El problema básico es si el Grupo de Trabajo cree que las leyes uniformes sobre las compraventas internacionales y sobre la formación de contratos de compraventa internacional tendrían una aceptación mayor si fueran enunciadas en leyes separadas o en una sola ley.

c) Método de trabajo

32. Este problema básico puede perfectamente prestarse a que lo examine el Grupo de Trabajo en su totalidad. Si un examen preliminar demuestra que esto es imposible, tal vez el Grupo de Trabajo desee pedir a un grupo de estudio reducido que presente un informe y formule recomendaciones al grupo más amplio.

33. Para abordar este problema general será necesario probablemente estudiar las cuestiones concretas que se han suscitado respecto de los posibles conflictos o lagunas entre las dos leyes uniformes. Sin embargo, el Grupo de Trabajo puede muy bien decidir que encontrar el procedimiento de reconciliar las divergencias entre las dos leyes exige una redacción técnica que sería prematura en esta fase.

2. La Ley Uniforme sobre las compraventas y la propuesta convención sobre los plazos y la prescripción

a) Antecedentes

34. En su reunión de agosto de 1969 el Grupo de Trabajo sobre la prescripción señaló ciertas cuestiones preliminares concernientes a la

relación entre el alcance de la propuesta convención sobre la prescripción y el de una ley uniforme sobre las compraventas. En su segundo período de sesiones la CNUDMI estableció ciertos principios básicos de diferenciación. En la resolución que ha creado el Grupo de Trabajo sobre la prescripción se señala que este «Grupo de Trabajo no deberá examinar los plazos especiales en virtud de los cuales pueden prescribir derechos particulares del comprador o del vendedor (a saber, el derecho a rechazar las mercaderías, a negarse a entregar las mercaderías o a reclamar daños o perjuicios por incumplimiento de las condiciones del contrato de compraventa), ya que estos aspectos se pueden tratar en forma más adecuada en el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías»¹².

35. El Grupo de Trabajo sobre la prescripción aprobó el siguiente proyecto de disposición sobre el alcance de la convención propuesta¹³:

«La presente Convención se aplicará a la prescripción de los derechos del vendedor y del comprador dimanantes de un contrato de compraventa internacional de mercaderías.

» La Convención regirá la prescripción de los derechos y relaciones del comprador y del vendedor en virtud de tal contrato, de sus sucesores y causahabientes y de las personas que garanticen su cumplimiento. La presente Convención no se aplicará a los derechos y obligaciones de otros terceros.»

36. Esta decisión de preparar un cuerpo unificado de normas sobre prescripción aplicables a las reclamaciones del vendedor y del comprador plantea problemas respecto de la relación entre la Ley Uniforme sobre las compraventas y la propuesta convención sobre la prescripción.

37. Las distintas normas de la Ley Uniforme sobre las compraventas que establecen plazos para las notificaciones que una parte hace a la otra no plantean problemas graves de relación entre los dos instrumentos. Véanse, por ejemplo, los artículos 26, 30 y 39. La resolución de la CNUDMI citada en el párrafo 34, *supra*, excluye estas normas del ámbito de la propuesta convención sobre la prescripción. Aunque pueden perderse derechos legales por no notificar a la otra parte según la resolución de la CNUDMI, estos incumplimientos pueden equipararse a otros incumplimientos del contrato y se asimilan al derecho sustantivo de compraventa. La convención sobre la prescripción debía tratar un problema diferente: el efecto de la demora en presentar reclamaciones a un tribunal para obtener reparación legal.

38. Sin embargo, el artículo 49 de la Ley Uniforme sobre las compraventas plantea un problema de reconciliación. Este artículo dispone lo siguiente:

«1. El comprador perderá su derecho de reclamar la falta de conformidad con el contrato si deja correr el plazo de un año después de haber hecho la notificación prevista en el artículo 39, a menos que no hubiere podido ejercer su derecho por fraude del vendedor.

» 2. Después de la expiración de este plazo, el comprador no tendrá derecho a alegar la falta de conformidad, ni siquiera por vía de excepción. Sin embargo, si el comprador no hubiere pagado las mercaderías, pero hubiere notificado debidamente la falta de conformidad en plazo breve, según se prevé en el artículo 39, podrá oponer como excepción a la demanda de pago del precio una reclamación de reducción del precio o de pago de daños y perjuicios.»

39. La disposición anterior fija un plazo exterior para acudir a un tribunal a fin de obtener reparación legal, por lo que está comprendido en el ámbito de la propuesta convención sobre la prescripción.

40. En la decisión de la Comisión por la que se creó el Grupo de Trabajo sobre la prescripción se pidió a éste que examinara los nueve problemas especificados en las cláusulas a a i del tercer

¹¹ La única referencia a la validez del contrato en la Ley Uniforme sobre la formación figura en el párrafo 2 del artículo 2; pero se trata de una norma que estatuye la invalidez de una estipulación de la oferta que establezca que el silencio equivaldrá a la aceptación. El término «invalid» utilizado en el texto inglés (cf. «est nulle»; «carece de valor») puede tener un significado diferente (cf. «ineffective») del que tiene el concepto de «validity» («validez») utilizado en el artículo 8 de la Ley Uniforme sobre las compraventas.

¹² Informe de la CNUDMI sobre su segundo período de sesiones (1969) (nota 1 *supra*), párr. 46.

¹³ A/CN.9/30, párr. 13.

párrafo de la decisión de la Comisión. *Informe de la CNUDMI*, párr. 46. Las normas enunciadas en el artículo 49 de la Ley Uniforme sobre las compraventas, citadas en el párrafo 38 *supra*, se refieren a los tres primeros problemas especificados por la Comisión, a saber:

- « a) El momento en que empieza a contar el tiempo; » (o sea, cuando se hace la notificación);
- » b) La duración del plazo de prescripción; » (o sea, un año);
- » c) Las circunstancias en que se puede suspender o interrumpir el plazo; » [o sea, el efecto del fraude cometido por el comprador; otros problemas comprendidos en este título, pero que no están tratados en la Ley Uniforme sobre las compraventas, se examinan en los párrafos 63 a 66, 72 a 73 y 74 a 81 del informe del Grupo de Trabajo sobre la prescripción (A/CN.9/30)].

41. La Ley Uniforme sobre las compraventas no regula otros problemas especificados en la decisión de la Comisión por la que se creó el Grupo de Trabajo sobre la prescripción. Véase *Informe de la CNUDMI*, párr. 46, cláusulas *d*, *e* y *f* del tercer párrafo de la decisión. Véanse además las cláusulas *g*, *h* e *i* del mismo párrafo ¹⁴.

42. Pueden surgir problemas de interpretación porque el plazo de prescripción previsto en el artículo 49 de la Ley Uniforme sobre las compraventas se refiere específicamente a algunos de los problemas que plantea cualquier plazo de prescripción, pero no a todos. El artículo 17 de la Ley dispone que:

« Las cuestiones que se refieran a materias regidas por la presente Ley y que no están expresamente resueltas en ella, se resolverán de conformidad con los principios generales en que se basa esta Ley. »

Si el plazo de prescripción de las reclamaciones hechas por el comprador respecto de la conformidad de las mercaderías es (según los términos del artículo 17) una de las « cuestiones regidas por la presente Ley », se podría sugerir que debieran aplicarse los principios generales de la Ley para regular el efecto sobre el plazo de prescripción de hechos como el reconocimiento de la obligación (verbalmente o mediante pago parcial), los acuerdos que prorrogan ese plazo y otras cuestiones no reguladas en la Ley. Véase, no obstante, *Análisis: 1964*, párr. 35.

43. También se habrá observado que el plazo de prescripción fijado en el artículo 49 de la Ley Uniforme sobre las compraventas abarca solamente uno de los varios tipos de reclamaciones que puede originar una transacción internacional de compraventa.

44. Así, el artículo 49 se refiere solamente a las reclamaciones del comprador fundadas en la « falta de conformidad con el contrato »; esto puede concernir solamente a las reclamaciones presentadas por defectos en las mercaderías que han sido « puestas a disposición del comprador » ¹⁵. Por tanto, el artículo 49 de la Ley Uniforme sobre las compraventas puede no fijar un plazo de prescripción para las reclamaciones del comprador si el vendedor no entrega o se niega a entregar las mercaderías o si la demora del vendedor en entregar conduce a la anulación legítima (« resolución ») del contrato por el comprador.

45. El artículo 49 no fija ningún plazo de prescripción para las reclamaciones del vendedor contra el comprador. Tales reclamaciones pueden incluir: a) la recuperación del precio de las mercaderías entregadas, o b) la reclamación de daños y perjuicios por negarse el comprador a aceptar las mercaderías: i) mediante la notificación anticipada e injustificada del comprador de que no recibirá las merca-

¹⁴ La cuestión planteada en la cláusula *d* del tercer párrafo de la decisión de la Comisión antes mencionada ha sido examinada en los párrafos 82 a 89 del informe del Grupo de Trabajo sobre la prescripción; la cuestión planteada en la cláusula *e* ha sido analizada en los párrafos 93 a 107 de dicho informe; la cuestión planteada en la cláusula *f* se trató en los párrafos 122 a 123 del informe del Grupo de Trabajo. Otras cuestiones planteadas por la Comisión quedaron aplazadas para nuevo estudio.

¹⁵ El plazo empieza a correr desde el momento en que el comprador haya hecho « la notificación prevista en el artículo 39 »; el artículo 39 trata de la inspección de las mercaderías que han sido « puestas a disposición » del comprador.

derías o, ii) con su negativa a aceptar las mercaderías basándose en la pretensión infundada de que son defectuosas. En este último caso y en las reclamaciones del precio mencionadas en la letra *a* puede haber controversias sobre la conformidad de las mercaderías; a las reclamaciones por daños y perjuicios presentadas por el comprador podría aplicarse el plazo de un año especificado en el artículo 49, mientras que a las reclamaciones del vendedor no se le aplicaría ninguno de los plazos de prescripción establecidos en la Ley Uniforme sobre las compraventas.

46. En las recomendaciones del Grupo de Trabajo sobre la prescripción se pide que se establezcan normas de prescripción unificadas aplicables a todas las reclamaciones de los compradores y los vendedores motivadas por una compraventa internacional. Este enfoque está reflejado en el proyecto de decisión aprobado por el Grupo de Trabajo, que fue mencionado en el párrafo 35 *supra*.

47. Las recomendaciones del Grupo de Trabajo sobre la prescripción difieren en otros aspectos de la norma especial sobre prescripción enunciada en el artículo 49 de la Ley Uniforme sobre las compraventas:

a) El Grupo de Trabajo sobre la prescripción se manifestó en favor de un plazo de tres a cinco años. *Informe del Grupo de Trabajo sobre la prescripción* (A/CN.9/30), párr. 50. (Las razones dadas por el Grupo de Trabajo se resumen en los párrafos 51 a 53 de este informe; cf.: *Análisis: 1964*, párr. 119). La Ley Uniforme sobre las compraventas establece el plazo de un año.

b) Los miembros del Grupo de Trabajo sobre la prescripción apoyaron distintos criterios para fijar el comienzo del plazo de prescripción, ninguno de los cuales fue el momento en que se hace la notificación. Véanse los párrafos 17 a 48 del informe anterior. El Grupo de Trabajo examinó específicamente el artículo 49 de la Ley Uniforme sobre las compraventas y decidió que el transcurso del plazo de prescripción no se vería afectado por el momento en que el demandante hubiera hecho la notificación a la otra parte. Véanse los párrafos 46 a 47 del informe del Grupo de Trabajo, *supra*.

b) *Problemas; variantes de enfoque*

48. La relación entre la Ley Uniforme sobre las compraventas y la propuesta convención sobre la prescripción presenta las variantes de enfoque siguientes:

Variante I. La Comisión podría decidir que la convención sobre la prescripción se ajustara a las disposiciones del artículo 49 de la Ley Uniforme sobre las compraventas.

a) Este enfoque podría ponerse en práctica: 1) reiterando la norma del artículo 49, ó 2) disponiendo que los Estados que se adhieran a la Ley Uniforme sobre las compraventas podrían aplicar la norma sobre prescripción del artículo 49 en vez de las normas de la convención sobre la prescripción (cf.: artículo IV de las Convenciones de La Haya de 1964 relativo a los Estados que se han adherido a una convención sobre conflictos de leyes respecto de la compraventa internacional de mercaderías).

Variante II. Un segundo enfoque recomendaría que no se incluyeran disposiciones sobre la prescripción en las normas uniformes sobre las compraventas, de modo que todos los problemas de la prescripción pudieran regularse en una convención única.

Variante III. Un tercer enfoque recomendaría que se adoptaran medidas encaminadas a combinar la Ley Uniforme sobre las compraventas y las disposiciones generales sobre prescripción en las compraventas internacionales.

a) Para evaluar esta variante tal vez sean pertinentes las consideraciones que siguen:

- i) Cabría concluir que la combinación en una ley única contribuiría a simplificar y aclarar la terminología. De esta manera, la definición del momento en que comienza el plazo de prescripción y del efecto del rechazo y anulación anticipados (« resolución ») del contrato se podría hacer con mayor claridad en función de una determinada estructura de derecho sustantivo.

ii) Por otra parte, se podría concluir que elaborar una ley única aumentaría la dificultad de asegurar la adhesión a la convención. Por ejemplo, la adhesión podría ser difícil si un Estado hiciera objeciones graves: 1) a las normas substantivas de la ley sobre las compraventas, ó 2) a las normas sobre prescripción.

c) *Métodos de trabajo*

49. El Grupo de Trabajo puede tomar la decisión de discutir los problemas generales de la relación entre las normas substantivas sobre compraventas y la prescripción basándose en el debate general de todo el grupo. (Esto exigiría probablemente optar entre tales como las expuestas en el párrafo 48, *supra*). Si el examen preliminar por el Grupo de Trabajo pone de manifiesto que éste no puede examinar estas cuestiones sin una mayor preparación, tal vez el Grupo desee remitir el asunto a un grupo de trabajo reducido para que haga un informe y formule recomendaciones al respecto.

3. *Posible refundición con otros proyectos encaminados a la unificación de la compraventa internacional de mercaderías*

a) *Antecedentes*

50. En vista de las sugerencias precedentes para la refundición de proyectos conexos, quizá sea pertinente mencionar algunos otros proyectos relativos a la compraventa internacional de mercaderías que prepara el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT).

51. Entre estos proyectos figuran:

a) Un proyecto de ley uniforme sobre la protección del comprador de buena fe de mercaderías. Este proyecto ha sido presentado a los gobiernos para que formulen comentarios.

b) Un anteproyecto de ley uniforme sobre las condiciones de validez del contrato de compraventa internacional de mercaderías. En breve un Comité de Trabajo examinará este anteproyecto por tercera vez.

c) Un proyecto de ley uniforme sobre el contrato de comisión en las relaciones internacionales de derecho privado. El UNIDROIT ha resuelto remitir este proyecto, acompañado de comentarios formulados por gobiernos, a un comité de expertos gubernamentales para que éste prepare un texto definitivo que se presentará en una conferencia diplomática.

52. El Grupo de Trabajo tal vez quiera examinar la cuestión de si dichos proyectos deberían ser considerados como parte de un enfoque más amplio de la unificación del derecho de las compraventas internacionales. A este respecto, cabe advertir lo siguiente:

a) El proyecto sobre compras de buena fe (inciso a del párrafo 51 *supra*) trata un aspecto de los derechos de terceros. El tema de las reclamaciones de terceros se identifica gradualmente con los problemas suscitados por intereses de garantía (venta condicional, locación-compra, prenda, etc.). Toda la cuestión de las reclamaciones de terceros ha sido excluida expresamente de la ley sobre las compraventas (artículo 8). Esta cuestión es compleja y difícil y afecta diversos tipos de leyes reguladoras nacionales. El grupo de Trabajo podría estudiar si la adición de este tema a la legislación uniforme sobre derechos y obligaciones de las partes en una compraventa retrasaría mucho la terminación de los trabajos y haría peligrar la aceptación de la legislación correspondiente.

b) El anteproyecto sobre validez (inciso b del párrafo 51 *supra*) también trata un problema excluido expresamente en la Ley Uniforme sobre las compraventas (artículo 8). El tema de la validez de los contratos es igualmente complicado y se relaciona con cuestiones delicadas de política interna. El Grupo de Trabajo podría examinar si la inclusión de este tema obstaculizaría la terminación y aceptación del resultado definitivo de sus trabajos.

c) El proyecto sobre contrato de comisión (inciso c del párrafo 51 *supra*) no se limita precisamente a la compraventa internacional de mercaderías. Es muy posible que se considere que la relación entre este proyecto y el proyecto actual es insuficiente para justificar las demoras que acarrearía su examen en común.

b) *Problemas: método de trabajo*

53. El Grupo de Trabajo tal vez quiera adoptar una decisión sobre lo siguiente:

a) Si debe ampliarse el ámbito de los trabajos más allá de los derechos y las obligaciones de las partes en una venta internacional, y

b) Si deben examinarse las cuestiones relativas a la validez del contrato.

54. El Grupo de Trabajo podría considerarse en condiciones de abordar problemas generales sin encargar su preparación preliminar a un grupo de estudio reducido.

D. *Aplicación de principios generales: artículo 17 de la Ley Uniforme sobre las compraventas*

1. *Problemas*

55. El artículo 17 de la Ley Uniforme sobre las compraventas plantea una cuestión de alcance general a la que se ha prestado considerable atención en los estudios y comentarios; dicho artículo establece lo siguiente:

« Los problemas concernientes a materias regidas por la presente Ley y que no hayan sido especialmente resueltos por ella, serán regulados según los principios generales en que ella se inspira. »

56. Las observaciones relativas a esta disposición se resumen en los párrafos 95 a 97 del *Análisis: 1964* y cabe compararlas con los comentarios que figuran en los párrafos 34 y 35. Se ha mencionado una de las posibles aplicaciones del artículo 17 en el párrafo 42, *supra*, en relación con cuestiones referentes a los plazos de prescripción de los derechos del comprador. Véase asimismo *Respuestas: 1964*, pág. 4, parte I 2) (Austria).

57. Al estudiar los efectos del artículo 17 podría resultar útil examinar si esta disposición:

a) Tendría el efecto relativamente limitado de prevenir la utilización de conceptos jurídicos locales (y divergentes) al elaborar determinadas disposiciones de la Ley Uniforme; o

b) Tendría el efecto más amplio de autorizar a los tribunales a crear normas nuevas que no se basen directamente en disposiciones de la Ley Uniforme.

2. *Métodos de trabajo*

58. El artículo 17 plantea cuestiones de política general relativas a los efectos y la posible aceptación de la legislación uniforme sobre las compraventas. Estas cuestiones han sido examinadas en los estudios que le sirvieron de antecedente y en el debate celebrado en el segundo período de sesiones de la CNUDMI. En consecuencia, el Grupo de Trabajo podría muy bien decidir que está en condiciones de examinar estos temas sin necesidad de contar con el informe de un pequeño grupo de trabajo.

E. *Efecto vinculatorio de los usos generales*

1. *Problemas*

59. Otro tema general al que se ha prestado atención en los estudios y comentarios es el efecto vinculatorio de los usos generales. *Análisis: 1964*, párrs. 79 a 84 y 156.

60. El artículo 9 de la Ley Uniforme sobre las compraventas, luego de dar efecto en el párrafo 1 a cualquier uso al que las partes « se hayan referido expresa o tácitamente en el contrato ... » añade¹⁶:

« 2. Están también vinculadas por los usos que personas razonables que se encuentren en la misma situación de los contratantes consideran normalmente como aplicables a su contrato. En caso de contradicciones con la presente Ley, los usos prevalecerán sobre ella salvo convenio en contrario entre las partes. »

¹⁶ Se podrían plantear cuestiones análogas a raíz del artículo 13 de la Ley Uniforme sobre la formación aunque su terminología es considerablemente distinta de la del artículo 9 de la Ley Uniforme sobre las compraventas.

61. Al considerar el efecto de esta cláusula puede ser útil estudiar si este texto:

a) Comprende una extensión relativamente estrecha de los compromisos implícitos de las partes exigibles en virtud del párrafo 1; o

b) Otorga efectos jurídicos a usos generales a los que las partes en el contrato respectivo no se hayan considerado vinculadas.

62. Los estudios han planteado también esta cuestión conexa: ¿Tiene la Ley Uniforme precedencia sobre una norma nacional que prescriba la invalidez de un uso? Véase el artículo 8 de la Ley Uniforme sobre las compraventas: «la presente Ley ... salvo disposición expresa en contrario, no concierne ... a su validez (del contrato) o a la de las cláusulas que contiene ni tampoco a las de cualquier uso». *Andlisis: 1964*, párrs. 79 y 83.

2. Método de trabajo

63. Si bien esta cuestión ha sido tratada en los estudios realizados en el segundo período de sesiones de la Comisión, un examen atento de la relación de diversas disposiciones de la Ley Uniforme podría ayudar a solucionar el problema. Para facilitar este estudio, el Grupo de Trabajo tal vez quiera considerar adecuado transmitir el problema a un grupo de trabajo reducido para que haga un estudio preliminar.

F. Necesidad permanente de normas uniformes para determinar la ley aplicable; Convención de La Haya de 1955

1. Problemas

64. Una importante cuestión de índole general que se planteó en varios de los estudios y que se debatió en el segundo período de sesiones de la CNUDMI es la de si la adopción de normas uniformes sobre el derecho sustantivo de las compraventas internacionales eliminaría la necesidad de normas uniformes para determinar la ley aplicable. Más concretamente, se refiere a la necesidad de disposiciones tales como las que figuran en la Convención de La Haya de 1955. *Andlisis: 1964*, párrs. 29 a 40; *Andlisis: 1955*, párrs. 8 a 17.

65. Si bien este problema guarda cierta relación con las cuestiones planteadas *supra* en la parte III A (párrs. 16 a 18) la que se presenta ahora es distinta. En la parte III A *supra* se suscitó la cuestión de cuáles son las normas sobre la aplicabilidad que deben figurar en una ley uniforme referente al derecho sustantivo de las compraventas. La cuestión que se plantea ahora se refiere a la necesidad de normas uniformes para determinar la ley aplicable separadas de dicha ley uniforme y además de la misma.

66. Esta cuestión no se enunció a continuación de la parte III A *supra*, pues los trabajos del Grupo sobre los problemas indicados en las partes III C y III D *supra* podrían arrojar luz al respecto. Así, la necesidad de normas separadas para determinar la ley aplicable está subordinada al grado en que los diversos problemas derivados de las operaciones de compraventas internacionales son resueltos por normas sustantivas uniformes. La Ley Uniforme sobre las compraventas que figura como anexo a la Convención de La Haya de 1964 se ocupa de los respectivos derechos y obligaciones de las partes en el contrato de compraventa. Las cuestiones relativas a la formación del contrato se reservan para otra ley uniforme que debe ser examinada por separado, y también se han excluido las cuestiones de validez del contrato, de los derechos de terceros y la mayoría de los problemas relativos a la prescripción. El alcance de la unificación de las normas sustantivas también puede resultar afectado por las opiniones del Grupo en cuanto al artículo 17 de la Ley Uniforme sobre las compraventas (parte III D *supra*), pues el artículo 17 estaba destinado en cierta medida a suplantarse a las normas nacionales sobre cuestiones relacionadas con las disposiciones de la Ley Uniforme.

2. Método de trabajo

67. Tras examinar los asuntos conexos mencionados *supra* sobre el alcance de las propuestas normas sustantivas sobre las compraventas, el Grupo de Trabajo tal vez estime que está en condiciones de examinar este asunto sin un estudio preliminar realizado por un grupo de trabajo reducido.

G. Utilización de conceptos jurídicos abstractos o complejos en la redacción de textos; resolución de pleno derecho y notificación a la otra parte en una operación de compraventa

68. Los estudios y comentarios han planteado la cuestión de si procede que la Ley Uniforme sobre las compraventas utilice en determinadas partes conceptos abstractos o complejos y se ha sugerido que dichos conceptos, cuando se aplican a situaciones concretas, podrían producir resultados imprevistos o conducir a interpretaciones divergentes.

69. Como estas cuestiones son difíciles de tratar en términos generales, podría resultar conveniente examinar algunas de las disposiciones concretas que han suscitado las sugerencias anteriores. Las normas sobre notificación obligatoria de una parte a la otra constituyen un grupo de disposiciones que podría ser útil a tales fines, ya que estas normas prevén la aplicación del concepto de resolución de pleno derecho que figura en la ley.

1. Problemas

a) Resolución de pleno derecho

70. Varios estudios y comentarios han planteado cuestiones relativas a los efectos prácticos de la «resolución de pleno derecho» del contrato cuando el comprador no paga las mercaderías que ha recibido. *Respuestas: 1964, Add.5*, pág. 4 (Suecia); *Informe de la CNUDMI, Anexo I*, párrs. 62 a 67 (Hungría, Japón, Australia, Reino Unido, Cámara de Comercio Internacional).

71. Podría resultar útil abordar estas cuestiones en el contexto de los supuestos siguientes: El vendedor entrega las mercaderías al comprador el 1.º de enero; el contrato autoriza que el pago se realice hasta el 1.º de febrero. El comprador no paga en dicha fecha ni dentro de un plazo considerable, y el vendedor no exige el pago sino seis meses más tarde. Teniendo en cuenta estos supuestos, se ha sugerido que, debido al retardo del vendedor en requerir al comprador para que pague el precio, en virtud del artículo 62 «el contrato se resolverá de pleno derecho» (*résolu de plein droit*) con las consecuencias siguientes:

a) El vendedor podrá reclamar al comprador la restitución de las mercaderías (artículo 78, párrafo 2);

b) El vendedor no podrá reclamar al comprador la restitución del precio [artículo 78, párrafo 1. En virtud del artículo 63, párrafo 1, el vendedor podrá exigir indemnización de daños y perjuicios, pero ésta será igual a «la diferencia entre el precio previsto en el contrato y el precio corriente en la fecha en que el contrato se resuelva» (artículo 84, párrafo 1). *Andlisis: 1964*, párr. 129].

72. No obstante, se dijo que era probable que estas consecuencias no hubieran sido previstas y que, por tanto, debía encontrarse otra interpretación de la ley. *Respuestas: 1964, Add.4*, parte D 3), págs. 9 y 10 (EE.UU.)¹⁷.

73. La «resolución de pleno derecho» provocó además el siguiente comentario: cuando la resolución se producía de pleno derecho y sin notificación ni declaración, las partes podían quedar en la incertidumbre respecto de cuáles eran sus derechos con arreglo al contrato. El artículo 62, párrafo 1, dispone que «cuando la falta del pago del precio en la fecha establecida constituya una transgresión esencial del contrato» y el vendedor no haga conocer su opción al comprador dentro de un plazo razonable «el contrato se resolverá de pleno derecho». Se señaló que las partes podían no saber a ciencia cierta si una determinada transgresión era «esencial» y que el comprador necesitaba saber que el vendedor se iba a negar a despachar las mercaderías a fin de poder tomar las medidas necesarias para comprar en otra parte. Se observó que un comprador que dudaba acerca de

¹⁷ Se ha observado que una interpretación flexible del concepto de «daños y perjuicios» empleado en el artículo 63 permitiría resolver el problema. *Respuestas: 1964, Add.4*, parte D 3), págs. 9 y 10 (EE.UU.). Cf. el artículo 96 (obligación de pagar el precio cuando se ha operado el traspaso de los riesgos). Cabría la posibilidad de evitar el problema interpretando que los artículos 61 a 64 se refieren a la situación anterior a la entrega de las mercaderías.

cuál fuera su situación debía tener derecho a insistir en que el vendedor hiciera conocer su decisión («derecho de interpelación»); se hizo notar que en el párrafo 2 del artículo 26 se reconocía ese derecho a los vendedores. *Análisis: 1964*, párrs. 127 a 129; *Respuestas: 1964*, págs. 23 y 24 (Noruega); *Add.4*, págs. 9 y 10, Sec. D 3) (EE.UU.).

b) *Denuncia del comprador al vendedor sobre la existencia de vicios en las mercaderías entregadas; lugar de inspección*

74. Las respuestas plantean otro problema que se puede analizar teniendo en cuenta los hechos siguientes: Según un contrato, el vendedor tiene que enviar las mercaderías al comprador que se encuentra en la ciudad X. Antes de que las mercaderías lleguen a su destino, el comprador encuentra un cliente interesado en las mercaderías en la ciudad Y; al llegar las mercaderías a la ciudad X, el comprador da instrucciones al transportista para que envíe los bienes al cliente que se encuentra en la ciudad Y. El comprador no inspecciona las mercaderías en la ciudad X ni a su llegada a la ciudad Y. Un mes después, cuando el cliente utiliza las mercaderías descubre que tienen vicios y demanda al comprador por daños y perjuicios. ¿Ha perdido el comprador su derecho contra el vendedor por no haber inspeccionado las mercaderías?

75. Se ha sugerido que con arreglo al artículo 38, puede considerarse que el transporte de las mercaderías desde la ciudad X a la ciudad Y constituye un «trasbordo» y que el comprador ha violado la obligación legal de inspeccionar las mercaderías en el «lugar de destino» (la ciudad X); de esto podría deducirse que la denuncia de la existencia de vicios no se hizo «dentro de un plazo breve» a partir del momento en que el comprador hubiese debido descubrir el vicio. (Según el párrafo 1 del artículo 39, relativo a la falta de denuncia en plazo breve después de la inspección en el lugar prescrito en el artículo 38 *supra*, el «comprador perderá el derecho de prevalerse de una falta de conformidad de la cosa»). Se ha observado que, si bien el «trasbordo» a un lugar más distante puede muy bien privar al comprador del derecho a rechazar las mercaderías, no justifica en cambio que se le prive de su derecho a reducir el precio que debe pagar o a demandar daños y perjuicios por vicios en las mercaderías. *Análisis: 1964*, párrs. 114 y 115; *Respuestas: 1964*, *Add.4*, págs. 9 a 11 (EE.UU.); *Informe de la CNUDMI*, Anexo I, párr. 89 (Japón).

c) *El concepto de «entrega» (délivrance) y la determinación de las obligaciones del vendedor*

76. Con respecto al concepto de *délivrance* empleado en la Ley Uniforme sobre las compraventas, se plantearon cuestiones de enfoque análogas a las relativas a la resolución de pleno derecho. *Análisis: 1964*, párrs. 98 a 107 y 140 a 143. Se indicó que la Ley Uniforme sería más clara si se sustituyera el concepto de *délivrance* por términos precisos que describieran de manera más directa el acto comercial exigido por las partes. *Respuestas: 1964*, *Add.1*, pág. 12, parte II (España); *Add.4*, págs. 6 a 8, parte D 1) a 2) (EE.UU.).

2. *Método de trabajo*

77. Las cuestiones mencionadas anteriormente se refieren a las relaciones existentes entre las distintas disposiciones de la Ley Uniforme sobre las compraventas. Por su parte, el Grupo de Trabajo podría utilizar con provecho en su debate general un informe preparado por un pequeño grupo de estudio.

IV. OTRAS CUESTIONES QUE PODRÍAN CONSIDERARSE

78. Si el Grupo de Trabajo decide ocuparse de las cuestiones enumeradas en la parte III *supra*, quizá no haya tiempo suficiente en este período de sesiones para tratar otros asuntos planteados en los estudios y observaciones. Sin embargo, el Grupo podría decidir que no corresponde considerar algunas de las cuestiones enumeradas en la parte III o que debe darse prioridad a otras. A continuación se mencionan algunos otros temas que el Grupo quizá desee considerar.

A. *La obligación de incorporar la ley uniforme a la legislación interna en contradicción con el uso de la ley uniforme como modelo*

79. Esta cuestión se planteó en varias observaciones y fue discutida además en el segundo período de sesiones de la Comisión. *Análisis: 1964*, párrs. 20 a 23. Se vincula al requisito, enunciado en el artículo I de ambas Convenciones de La Haya de 1964, de que cada Estado contratante deberá «incorporar» a su propia legislación la Ley Uniforme anexa a dichas Convenciones; según el párrafo 2 del artículo I, cada Estado contratante podrá incorporar la Ley Uniforme «a su propia legislación, ya sea en uno de los textos auténticos o en una traducción a su propia lengua o lenguas». Con esta cuestión se relaciona la de si sería consecuente con ese propósito sancionar la Ley Uniforme agregándole una definición de su alcance que la hiciera aplicable a las transacciones internas excluidas por sus propias disposiciones (Cf. la definición de compraventa internacional que figura en el artículo 1 de las leyes uniformes sobre las compraventas y sobre la formación). *Análisis: 1964*, párr. 21.

B. *Exclusión de la ley uniforme por acuerdo*

80. Algunos estudios plantearon interrogantes acerca de la facultad de las partes, reconocida en el artículo 3 de la Ley Uniforme, de excluir las disposiciones de la Ley, ya fuera a) mediante acuerdo implícito en lugar de expreso o b) sin indicar qué normas o qué ley debían aplicarse. *Análisis: 1964*, párrs. 67 a 70. Cf. *Análisis: 1955*, párr. 30.

C. *Deterioro de la situación económica de una de las partes; suspensión de la ejecución; detención in transitu*

81. El artículo 73 de la Ley Uniforme sobre las compraventas otorga ciertas facultades a una de las partes cuando la situación económica de la otra se ha deteriorado gravemente; esta disposición fue objeto de comentarios. *Análisis: 1964*, párrs. 132 y 133. Cf. la Ley Uniforme sobre las compraventas, artículo 76; *Respuestas: 1964*, *Add.3*, pág. 24 (RAU).

D. *Ley Uniforme sobre la formación; circunstancias en que las ofertas son irrevocables*

82. En diversos estudios y observaciones se analizaron distintos aspectos de las normas del artículo 5 de la Ley Uniforme sobre la formación, relativo a las circunstancias en que no puede revocarse una oferta. *Análisis: 1964*, párrs. 150 a 154.

E. *Normas uniformes para determinar la ley aplicable; opción entre la ley de la residencia del vendedor y la del comprador*

83. El artículo 3 de la Convención de La Haya de 1955 enuncia un principio básico (párrafo 1) según el cual la ley aplicable es la ley interna del país en que el vendedor tiene su residencia habitual; hay algunas excepciones a esta norma (por ejemplo, la del párrafo 2), según las cuales es aplicable la ley interna del país en que el comprador tiene su residencia habitual. Cf. el artículo 3, párr. 3 (compraventa en una bolsa o en pública subasta) y el artículo 4 (lugar de inspección). Los estudios y observaciones reflejaron opiniones opuestas en cuanto a la corrección y claridad de estas disposiciones. *Análisis: 1955*, párrs. 32 a 41.

V. PROCEDIMIENTO PARA APLICAR LAS CONCLUSIONES RELATIVAS A LA UNIFICACIÓN

84. En algún momento habrá que considerar la elección de procedimientos para realizar el objetivo de la Comisión de promover la armonización y unificación del derecho sobre la compraventa internacional de mercaderías. Sin embargo, el Grupo de Trabajo podría llegar a la conclusión de que sería más conveniente aplazar el examen de esta cuestión hasta después de que la Comisión hubiera considerado las recomendaciones del Grupo de Trabajo relativas a las cuestiones más concretas planteadas en los estudios y observaciones de los Estados y organizaciones.

APÉNDICE

ORGANIZACIONES INVITADAS A PARTICIPAR EN LA REUNIÓN
DEL GRUPO DE TRABAJO

Asociación de Derecho Internacional.
Asociación Internacional de Abogados.
Asociación Internacional de Derecho Africano.
Asociación Internacional de Ciencias Jurídicas.
Asociación Internacional de Derecho Comparado.
Asociación Jurídica para Asia y el Pacífico Occidental.
Cámara de Comercio Internacional.
Centro para la Paz Mundial mediante el Derecho.
Comisión de las Comunidades Europeas.
Comité Jurídico Consultivo Asiático Africano.
Comité Jurídico Interamericano.
Comunidad Económica Europea.
Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado.
Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.
Consejo de Asistencia Económica Mutua.
Consejo de las Comunidades Europeas.
Consejo de Europa.
Instituto de Derecho Internacional.
Instituto Interamericano de Estudios Jurídicos Internacionales.
Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado.
Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos.
Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.
Organización de los Estados Americanos.
Organización de la Unidad Africana.

ANEXO III

Informe del Grupo de Trabajo I al Grupo de Trabajo
sobre la compraventa internacional de mercaderías

1. El Grupo de Trabajo I, establecido por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías en su tercera sesión, el 6 de enero de 1970, celebró tres sesiones los días 7, 8 y 9 del mismo mes. En todas las sesiones del Grupo de Trabajo I participaron representantes de sus miembros, es decir, Ghana, Hungría, Noruega y el Reino Unido. También asistieron a las sesiones del Grupo de Trabajo I — y participaron en sus trabajos — observadores del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado y la Cámara de Comercio Internacional.

2. La misión del Grupo de Trabajo I consistía en estudiar las cuestiones planteadas en la Parte III Capítulo A, del documento de trabajo cuyo título es el siguiente: « Principios de las leyes uniformes sobre la compraventa internacional de mercaderías para determinar la ley aplicable: relación entre la Convención de La Haya de 1955 y las Convenciones de La Haya de 1964. »

3. El Grupo de Trabajo I tuvo a la vista las propuestas escritas de Hungría (Anexo A) y Noruega (Anexo B), ambas presentadas el 6 de enero de 1970 y otras propuestas presentadas por Noruega (Anexo C) el 9 de enero de 1970.

4. Tras un detenido debate, el Grupo de Trabajo I decidió recomendar al Grupo de Trabajo la sustitución del artículo 2 de la LUCI por el texto que figura en el párrafo 5 *infra*. No obstante, un representante manifestó que el actual texto de la Convención de La Haya de 1964 tendría más aceptación si los Estados que se propusieran ratificarla formularan la reserva prevista en su artículo III. A su juicio, la reintroducción de las normas que rigen los conflictos de leyes en el texto de la LUCI podría menoscabar la uniformidad y sería innecesaria si los Estados hicieran en general dicha reserva.

5. El Grupo de Trabajo I recomendó que se sustituyera el artículo 2 de la LUCI por el texto siguiente:

« Las disposiciones, de la presente Ley serán aplicables.

»1. Cuando los establecimientos de las partes contratantes estén situados en el territorio de Estados que sean partes en la

Convención y cuando el derecho de ambos de tales Estados disponga que la Ley Uniforme es aplicable al contrato;

»2. Cuando las normas de derecho internacional privado indiquen que el derecho aplicable es el de un Estado contratante y la Ley Uniforme sea aplicable al contrato de conformidad con ese derecho. »

6. Para ilustrar la aplicación del texto presentado en el párrafo 5, el Grupo de Trabajo I dió varios ejemplos. Estos figuran en los párrafos 7 y 8.

7. Ejemplos del párrafo 1 del texto recomendado:

a) El Estado X y el Estado Y son ambas partes en la Convención de La Haya de 1964 sin reserva alguna. S y B son partes en el contrato; el establecimiento de S se encuentra en el Estado X y el de B en el Estado Y:

i) Si se somete un litigio a los tribunales de X o de Y, los tribunales de ambos Estados aplicarán siempre las disposiciones de la Ley Uniforme sin remitirse a las normas de derecho internacional privado.

ii) El Estado Z también es parte en la Convención. Si el litigio se sustancia en el Estado Z, el tribunal de este último aplicará las disposiciones de la Ley Uniforme. (El hecho de que el Estado Z haya promulgado la Ley Uniforme con reservas no viene al caso).

b) El Estado X y el Estado Y son ambas partes en la Convención de La Haya de 1964. Uno de ellos ha promulgado la Convención con reservas. S y B son partes en el contrato; el establecimiento de S se halla en el Estado X y el de B en el Estado Y:

i) Supóngase que el Estado X hace la reserva prevista en el artículo II de la Convención con respecto a un tercer Estado A; X e Y deben considerarse como Estados distintos y, en consecuencia, los tribunales de todos los Estados contratantes aplicarán la Ley Uniforme.

ii) Supóngase que se formula la reserva prevista en el artículo III de la Convención; en tal caso los tribunales de todos los Estados contratantes aplicarán la Ley Uniforme.

iii) Supóngase que se hace la reserva prevista en el artículo IV o el artículo V de la Convención; en tal caso, será aplicable el párrafo 2 del texto recomendado (párrafo 5 *supra*).

8. Ejemplos del párrafo 2 del texto recomendado:

a) El Estado X y el Estado Y son ambas partes en la Convención de La Haya de 1964. El Estado X la ha ratificado con la reserva prevista en su artículo V, S y B son partes en el contrato; el establecimiento de S está situado en el Estado X y el de B en el Estado Y.

Si el juicio se sustancia en los Estados X, Y o Z, los tribunales de cada Estado deben decidir qué derecho será aplicable según las normas de derecho internacional privado. Si esas normas indican el derecho del Estado X, el tribunal sólo aplicará la LUCI si ambas partes optan por ello.

b) El Estado X es parte en la Convención de La Haya de 1964; el Estado Y no lo es. El juicio se sustancia en el Estado X.

i) Si las normas de derecho internacional privado del Estado X indican el derecho del Estado Y, será aplicable el derecho interno de éste.

ii) Si las normas de derecho internacional privado del Estado X indican el derecho del Estado Z, que es parte en la Convención, será aplicable la LUCI. No obstante, si Z ha ratificado la Convención con la reserva prevista en el artículo III de esa Convención, será aplicable el derecho interno de Z.

c) El Estado X es parte en la Convención de La Haya de 1964, pero el Estado Y no lo es. El juicio se sustancia en el Estado Y.

i) Si las normas de derecho internacional privado del Estado Y indican el derecho de X, se aplicará la LUCI. Sin embargo, si X ha ratificado la Convención con la reserva prevista en el artículo III, será aplicable el derecho interno de X.

- ii) Supóngase que las normas de derecho internacional privado del Estado Y indican el derecho del Estado Z, y éste es parte en la Convención; en tal caso será aplicable la LUCI. No obstante, si Z ha ratificado la Convención con la reserva prevista en el artículo III, será aplicable el derecho interno de Z.
- d) El Estado X es parte en la Convención de La Haya de 1964, en tanto que el Estado Y no lo es. El juicio se sustancia en el Estado Z.
- i) Supóngase que las normas de derecho internacional privado del Estado Z indican el derecho de X o de cualquier otro Estado que sea parte en la Convención. El resultado es el mismo, *mutatis mutandis*, que en el caso previsto en el inciso b del párrafo 8 *supra*.
- ii) Supóngase que las normas de derecho internacional privado del Estado Z indican el derecho de Y o de cualquier Estado que no sea parte en la Convención. En tal caso será aplicable el derecho interno de ese Estado.

Anexo A al informe del Grupo de Trabajo I

PROPUESTA DE HUNGRÍA

1. El texto de la propuesta relativa al artículo 2 es el siguiente:
- 1) No se modifica.
- 2) Cuando el establecimiento de cualquiera de las partes contratantes esté situado en el territorio de un Estado que no sea parte en la Convención, se aplicarán las normas de derecho internacional privado.
2. La idea en que se inspira el texto precedente es la siguiente:
- a) La LUCI debería aplicarse siempre independientemente de las normas conflictuales, entre partes contratantes pertenecientes a Estados partes en la Convención;
- b) Si una o ambas partes en el contrato pertenecen a Estados que no sean partes en la Convención, la LUCI se aplicará únicamente cuando en virtud de la norma conflictual de la *lex fori* sea aplicable el derecho de un Estado parte en la Convención.
3. Debería mantenerse la posibilidad de formular las reservas previstas en el Anexo III, ya que su objeto principal es que un Estado que haya formulado esa reserva no aplique nunca la LUCI respecto de un Estado no contratante.

OBSERVACIÓN. El problema planteado por el artículo 17 y otras posibles aplicaciones de las normas conflictuales debería examinarse por separado.

Anexo B al informe del Grupo de Trabajo I

PROPUESTA DE NORUEGA

Artículo 2 de la LUCI

Añádase la disposición siguiente como nuevo párrafo 2:

2. Lo dispuesto en el párrafo 1 del presente artículo no se aplicará cuando las partes o una de las partes tengan su establecimiento, o, a falta de tal establecimiento, su residencia habitual fuera del territorio de cualquiera de los Estados contratantes [y siempre que, conforme al contrato, las mercaderías hayan de ser entregadas fuera de dicho territorio].

Artículo III de la Convención

Suprímase.

Anexo C al informe del Grupo de Trabajo I

PROPUESTA DE NORUEGA

Artículo 2

La Ley se aplicará en cada uno de los casos siguientes:

- a) Cuando los principios de derecho internacional privado indiquen que el derecho aplicable al contrato es el de un Estado contratante y la Ley Uniforme sea aplicable al contrato con arreglo a dicho derecho;

b) Cuando los establecimientos de las partes contratantes estén situados en el territorio de Estado que sean partes en la Convención y los derechos de esos dos Estados dispongan que la Ley Uniforme es aplicable al contrato.

NOTA. En la intención de los autores, el texto precedente tiene el mismo sentido que la propuesta de Hungría. Sin embargo, también tiene por objeto evitar el error de interpretación según el cual, en los casos en que la aplicabilidad de la Ley Uniforme esté limitada por reservas tales como las autorizadas por los artículos II y V de la Convención, la Ley Uniforme se aplicará sin tener en cuenta tales reservas, siempre que tal aplicación sea dispuesta por un tribunal de un país que haya ratificado la Ley Uniforme.

ANEXO IV

Propuesta de la delegación noruega

ARTÍCULO IV DE LA CONVENCION DE LA HAYA DE 1964

Variante A

1. Cualquier Estado que sea parte o se proponga pasar a ser parte en una o más convenciones sobre conflictos de leyes respecto a la venta internacional de mercaderías podrá, en el momento del depósito de su instrumento de ratificación de la presente Convención o de adhesión a ellas, declarar por notificación dirigida al Gobierno de los Países Bajos, que sólo aplicará la Ley Uniforme en los casos regulados por una de esas Convenciones si esa Convención lleva a la aplicación de la Ley Uniforme.

2. Texto idéntico al de la LUCI.

Variante B

Cualquier Estado podrá, en el momento del depósito de su instrumento de ratificación de la presente Convención o de adhesión a ella, declarar por notificación dirigida al Gobierno de los Países Bajos, que sólo aplicará la Ley Uniforme cuando sus normas de derecho internacional privado declaren aplicable el derecho de un Estado que haya adoptado la Ley Uniforme sin ninguna reserva que impida su aplicación al contrato.

ANEXO V

Informe del Grupo de Trabajo II al Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías

1. El Grupo de Trabajo II establecido por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías en su cuarta sesión, el 6 de enero de 1970, celebró cuatro sesiones los días 7, 8, 9 y 12 de enero de 1970. Los representantes de los miembros del Grupo de Trabajo II (Estados Unidos, Francia, Noruega, Reino Unido y Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) participaron en todas sus sesiones. También participaron en sus trabajos observadores del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado y la Cámara de Comercio Internacional.

2. El Grupo de Trabajo II tuvo como tarea estudiar la cuestión planteada en la Parte III, capítulo B, del documento de trabajo, que dice así: «Naturaleza de la compraventa internacional que pueda requerir una ley uniforme: Cuestiones que plantean el artículo 1 de la Ley Uniforme sobre las compraventas y el Artículo 1 de la Ley Uniforme sobre la formación.»

3. El Grupo de Trabajo II examinó, entre otras, las propuestas escritas de Noruega (Anexos A y B) y de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (Anexo C).

4. El Grupo de Trabajo II tomó nota de que el texto inglés del inciso a del párrafo 1 del artículo 1 no correspondía al texto francés de ese párrafo. Por consiguiente, recomienda al Grupo de Trabajo sobre la compraventa que, cuando examine el texto del inciso a del párrafo 1 del artículo 1 de la LUCI, base sus consideraciones en el texto francés. Una traducción más exacta del texto al inglés es la siguiente:

« a) Where the contract contemplates that the goods are, at the time of the conclusion of the contract, or will be the subject

of transport from the territory of one State to the territory of another.»

(«a) Si el contrato prevé que, en el momento de la celebración del contrato, las mercaderías son o van a ser objeto de transporte del territorio de un Estado al territorio de otro»).

5. En relación con el inciso a del párrafo 1 del artículo 1, el Grupo de Trabajo sobre la compraventa examinó la cuestión, planteada por la URSS (Anexo C), de extender también el ámbito de aplicación de la LUCI a las mercaderías que hayan sido transportadas del territorio de un Estado al territorio de otro antes de la celebración del contrato.

6. El Grupo de Trabajo II, tras considerar la cuestión mencionada en el párrafo 5, llegó a la conclusión de que la LUCI no debería regular las compraventas en que la oferta y la aceptación se hayan efectuado en el territorio de un Estado y las mercaderías vendidas en virtud del contrato se encuentren en el territorio del mismo Estado en el momento de la celebración del contrato. En estos casos, el hecho de que una de las partes tenga su establecimiento en el territorio de otro Estado no podrá por sí sólo justificar la aplicación de la LUCI. Por consiguiente, las compraventas hechas en exposiciones y ferias y las compraventas de mercaderías concretas que se tienen en existencia en el país del comprador no serán reguladas por la LUCI.

7. Varios miembros del Grupo de Trabajo II consideraron que la LUCI debería aplicarse cuando el contrato no regula la cuestión de si las mercaderías que deben entregarse en virtud del mismo se encuentran, en el momento de la celebración del contrato, en el país del comprador, o están en curso de transporte o serán transportadas del territorio de un país al territorio del país del comprador. Para explicar esta sugerencia, se puso el ejemplo siguiente: una organización comercial extranjera de la Unión Soviética vende vodka a un comprador en los Estados Unidos. Para acelerar las entregas, la organización comercial suele tener una cierta cantidad de vodka en existencia en los Estados Unidos; una vez celebrado el contrato, la organización decidirá si entregará la vodka que tiene en existencia en el momento de la celebración del contrato o que está en curso de transporte, o si expedirá vodka de la Unión Soviética a los Estados Unidos. Sin embargo, el Grupo de Trabajo II no pudo encontrar una formulación idónea que diferenciara inequívocamente los casos mencionados en este párrafo de los mencionados en el párrafo 6.

8. El representante de los Estados Unidos expresó preocupación por la determinación del momento en que termina el transporte. Suponiendo que las mercaderías hayan llegado a un lugar de almacenamiento (por ejemplo, a un almacén de depósito), pero no hayan sido entregadas al destinatario, ¿debe considerarse que esas mercaderías están todavía en curso de transporte o que su transporte ya ha concluido? Varios miembros opinaron que no podía darse por concluido el transporte antes de la puesta de las mercaderías a disposición del destinatario. De todos modos, el Grupo de Trabajo II convino en que la cuestión requería mayor estudio.

9. Con respecto al preámbulo del artículo 1, un representante observó que el término «establecimiento» era susceptible de distintas interpretaciones en los casos en que una de las partes tenía establecimientos en diferentes países. ¿Debe determinarse el carácter internacional de la transacción teniendo en cuenta el lugar del establecimiento principal o el lugar del establecimiento que celebró el contrato? El Grupo de Trabajo II estimó que debía continuarse el estudio del problema.

10. Otro problema examinado por el Grupo de Trabajo fue el de la entrega de plantas. Se observó que los contratos de venta de plantas comprendían con frecuencia la construcción de edificios, la instalación de máquinas en edificios ya construidos y la construcción de una planta junto con la instalación de su maquinaria. Hubo acuerdo general en que los contratos de construcción de edificios o de servicios de instalación sin venta de mercaderías quedaban fuera del alcance de la LUCI. Sin embargo, la LUCI se aplicaría si la finalidad principal del contrato fuera la venta de mercaderías y la construcción

de edificios o la instalación de servicios no fuera más que una obligación accesoria del vendedor. De todos modos, el Grupo de Trabajo II llegó a la conclusión de que la cuestión era difícil y exigía mayor estudio.

Anexo A al informe del Grupo de Trabajo II

PROPUESTA DE NORUEGA

Artículo 1, párrafo 1

..., cuando el contrato implique

a) Que las mercaderías, antes de la entrega o inmediatamente después de ella, hayan de ser transportadas del territorio de un Estado al territorio de otro Estado, o

b) Que se importan las mercaderías y que el vendedor está autorizado a entregarlas independientemente de que se importen antes del momento de la celebración del contrato o después de dicho momento.

Anexo B al informe del Grupo de Trabajo II

PROPUESTA DE NORUEGA

Definición de la compraventa internacional

La definición de la compraventa internacional que figura en el artículo 1 debe *simplificarse* para facilitar su aplicación y para que los comerciantes puedan tener presentes las condiciones en que regirá la LUCI, con exclusión de la legislación nacional. A juicio del representante de Noruega, lo fundamental no es ampliar o restringir el alcance del texto actual, sino reducir la complejidad de la definición y hacer que dependa menos de tantos criterios diferentes.

El texto actual se basa — aparte del lugar del establecimiento — en los tres criterios adoptados en los incisos a, b y c. Todos ellos contienen términos que no se definen y que dan pie a diferentes interpretaciones; en algunos casos también será difícil determinar si los hechos están comprendidos en el ámbito de los diversos términos. Por ejemplo, en el inciso a no se sabrá muchas veces lo que «implica» (entraña) el contrato, especialmente en relación con las ventas «en la fábrica», ni cuánto tiempo están las mercaderías «en curso de transporte» hacia (o ¿por?) el territorio del segundo Estado. En el inciso b surgirán dudas acerca del lugar donde se ha concertado el contrato, especialmente cuando una de las partes tenga un agente o un establecimiento en el Estado de la otra parte. En el inciso c puede haber dudas acerca del término «entrega».

Por supuesto, en los casos dudosos es siempre inevitable que se planteen cuestiones de interpretación y de determinación de hechos, pero, al combinar tantos criterios diferentes, el texto actual de la LUCI puede causar confusión. Si se utilizara un reducido número de criterios y se prescindiera del resto, se simplificaría la Ley y habría menos incertidumbre. Ello podría restringir el alcance de la Ley, pero no plantearía ninguna objeción importante, sobre todo teniendo en cuenta que las partes pueden optar por la LUCI como ley del contrato (artículo 4).

Con ese ánimo, Noruega sugiere las siguientes opciones en sustitución del artículo 1:

Opción I

1. La presente Ley se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías celebrados entre partes cuyos establecimientos se encuentren en el territorio de Estados diferentes, cuando se prevea en el contrato el transporte de las mercaderías desde el territorio de un Estado al territorio de otro.

2. Igual que en la LUCI.

3. Igual que en la LUCI.

4. Suprímase.

5. Igual que en la LUCI.

Opción II

1. La presente Ley se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes cuyos establecimientos estén situados en el territorio de Estados diferentes, salvo: a) cuando los actos que constituyan la oferta y la aceptación hayan tenido lugar en el territorio de un mismo Estado y b) cuando las mercaderías hayan de entregarse en el territorio de ese mismo Estado sin que se prevea su transporte desde el territorio de otro Estado.

2 a 5. Igual que en la LUCI.

La *opción I* se basa en el criterio del *acarreo o transporte* de un Estado a otro adoptado en el inciso *a* del párrafo 1 del artículo 1 de la LUCI, suprimiéndose los criterios de los incisos *b* y *c* del párrafo 4. En comparación con el inciso *a* del párrafo 1 del artículo 1 de la LUCI, la formulación es menos restrictiva al no mencionar las diferentes etapas ni el momento del transporte en relación con el momento de la celebración del contrato. Ello será indiferente, a condición de que el contrato prevea (implique) el transporte entre Estados. El término « prevea » (implique) es, por supuesto, bastante vago, pero incluirá los casos en que se haga referencia en el contrato a la exportación o importación por cualquiera de las partes. Al contrario del texto actual de la LUCI, se prevé que el contrato, según las circunstancias, podrá prever el caso del transporte entre Estados, en que las mercaderías ya hayan sido importadas por el vendedor y éste pueda, en virtud del contrato, entregar las mercaderías, independientemente de que se importen antes del momento de la celebración del contrato o después de ese momento.

La *opción II* se basa en el criterio adoptado en los incisos *b* y *c* del párrafo 1 del artículo 1 de la LUCI, con una referencia al transporte entre Estados. El alcance de esta fórmula puede ser algo más amplio que el del texto actual de la LUCI, pero la disposición está redactada en términos más simples. Esta opción incluirá las compraventas en que las partes tengan su establecimiento en diferentes Estados, salvo cuando los demás elementos mencionados indiquen que se trata de un mismo Estado.

Anexo C al informe del Grupo de Trabajo II**PROPUESTA DE LA UNIÓN DE REPÚBLICAS SOCIALISTAS SOVIÉTICAS**

Deben ampliarse las disposiciones del inciso *a* del párrafo 1 del artículo 1 para que queden incluidas también las mercaderías que ya han sido transportadas del territorio de un Estado al territorio de otro, pero que todavía no se han vendido (p. ej., las mercaderías depositadas en almacenes, exposiciones).

Por consiguiente, parece oportuno que el inciso *a* quede redactado de la manera siguiente:

a) Cuando el contrato se refiera a mercaderías que estén en curso de transporte o sean objeto de transporte desde el territorio de un Estado al territorio de otro, o a mercaderías ya transportadas con anterioridad a la celebración del contrato, pero que todavía no se han vendido.

ANEXO VI**Informe del Grupo de Trabajo V:
Artículo 49 de la LUCI**

1. Surgieron considerables dudas sobre la correcta interpretación del artículo 49 de la LUCI. El Grupo de Trabajo V ha dado la siguiente explicación del significado de este artículo:

El derecho del comprador a hacer valer el incumplimiento del contrato caducará al año de haberse hecho la notificación dispuesta en el artículo 39, a no ser que continúe manifestando una intención inequívoca de preservar ese derecho, mediante la incoación de un procedimiento o de otra manera (a menos que se haya visto imposibilitado para ello debido a fraude del vendedor.

Explicación en inglés:

[The right of the buyer to rely on lack of conformity with the contract shall lapse upon the expiration of a period of one year after he has given notice as provided in Article 39, unless he continues to manifest an unequivocal intention to maintain the existence of this right whether by the commencement of legal proceedings or otherwise, (except where he has been prevented from so doing by the fraud of the seller.)]

Explicación en francés:

[L'acheteur est déchu de ses droits s'il ne les fait pas valoir par une action en justice ou de toute autre manière manifestant sa volonté continue d'obtenir leur respect, un an au plus tard après la dénonciation prévue à l'article 39 (à moins qu'il n'en ait été empêché par suite de la fraude du vendeur.)]

2. A la luz de la explicación que antecede, el Grupo de Trabajo V opinó que el artículo 49 no constituía un caso de prescripción, y recomienda que sea suprimido. Se consideró que la notificación exigida en el artículo 39 y el plazo de prescripción, cualquiera que sea la duración del mismo, proporcionan una técnica suficiente para hacer respetar los derechos del comprador y proteger los intereses del vendedor. La existencia de un tercer plazo, conforme se prevé en el artículo 49, parece innecesaria y puede originar dificultades en lo que respecta a su aplicación a casos concretos.

3. Si se considera que el artículo 49 establece un plazo de prescripción, hay que coordinarlo con las conclusiones del Grupo de Trabajo sobre la prescripción y debe aplazarse su examen más a fondo. Sin embargo, se estima que, incluso en ese caso, pudiera no ser necesario su mantenimiento, toda vez que

a) Si el comprador recurre a los tribunales o al arbitraje, dicho caso quedará incluido en las normas generales sobre la prescripción;

b) Si el comprador manifiesta su intención de otro modo, será preciso un plazo de prescripción para pretender la tutela del derecho ante los tribunales o mediante arbitraje.

4. Si se mantiene el artículo 49, deberá suprimirse la referencia al fraude.

B. Reglas uniformes sobre la elección de la ley aplicable**Análisis de las respuestas y comentarios de los gobiernos sobre la Convención de La Haya de 1955: informe del Secretario General *****ÍNDICE**

	Párrafos
I. INTRODUCCIÓN	1-4
II. ANÁLISIS DE LAS RESPUESTAS Y COMENTARIOS	5-44
A. Ratificación de la Convención o adhesión a la misma.	5-7

* A/CN.9/33.

ÍNDICE (continuación)

	Párrafos
B. Observaciones de carácter general	8-24
a) Necesidad de normas de colisión uniformes: coexistencia de normas sustantivas y normas de colisión uniformes	8-14
b) Aprobación y desaprobación general de la Convención.	15-22
c) Igual protección de los intereses del vendedor y del comprador	23-24
C. Observaciones sobre artículos determinados de la Convención	25-44
a) Artículo 1	25-27
b) Artículo 2	28-31
(i) Párrafo 1 del artículo 2	28-29
(ii) Párrafo 2 del artículo 2	30-31
c) Artículo 3	32-39
(i) Observaciones generales sobre el artículo 3	32-33
(ii) Párrafo 1 del artículo 3	34-35
(iii) Párrafo 2 del artículo 3	36-39
d) Artículo 4	40-41
e) Artículo 5	42-43
f) Artículos 10 y 12	44

I. INTRODUCCIÓN

1. En su segundo período de sesiones, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional pidió al Secretario General que preparara un análisis de las observaciones, reseñadas *infra*, formuladas respecto de la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable a las compraventas internacionales de mercaderías (bienes muebles corporales) y que presentara ese análisis al Grupo de Trabajo sobre las compraventas internacionales de mercaderías establecido por la Comisión¹.

2. Parte de estas observaciones se recibieron con motivo de la solicitud de la Comisión a los Estados en su primer período de sesiones por la que los invitaba a indicar si se proponían adherirse a la Convención de La Haya de 1955, y las razones de su actitud². Las respuestas recibidas han sido reproducidas en los documentos A/CN.9/12 y Add.1, 2, 3 y 4. En su primer período de sesiones, la Comisión pidió también al Secretario General que transmitiera esas respuestas a la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado con objeto de que ésta las comentara; los comentarios del Secretario General de la Conferencia de La Haya se reprodujeron en el documento A/CN.9/12/Add.2.

3. En el segundo período de sesiones de la Comisión se realizó un debate general sobre la Convención de La Haya de 1955; en el anexo II al informe de la Comisión³ figura un resumen de los comentarios hechos durante el debate.

4. En el siguiente análisis de las respuestas escritas (párr. 2, *supra*) y de los comentarios formulados durante el segundo período de sesiones de la Comisión (párr. 3 *supra*) se consideran por separado estas cuestiones: A. Ratifica-

ción de la Convención o adhesión a la misma; B. Observaciones de carácter general respecto de la Convención; C. Observaciones sobre artículos determinados de la Convención⁴.

II. ANÁLISIS DE LAS RESPUESTAS Y COMENTARIOS

A. Ratificación de la Convención o adhesión a la misma

5. Hasta la fecha de este informe, la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable a las compraventas internacionales de mercaderías (bienes muebles corporales) había sido ratificada por Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Italia, Noruega, y Suecia.

6. La posición de los demás Estados que han presentado estudios pueden resumirse como sigue:

i) *Estados que han manifestado su intención de ratificar la Convención o de adherirse a ella:* Colombia⁵, Camboya⁶, Hungría⁷, México⁸ y Suiza⁹;

ii) *Estados que tienen en estudio la Convención y la conveniencia de ratificar la Convención o adherirse a ella:* Checoslovaquia¹⁰, España¹¹, Grecia¹², Irak¹³, Irlanda¹⁴, Japón¹⁵ y Rumanía¹⁶.

4. La oportunidad en que se formularon las diversas observaciones puede identificarse por medio de las notas de pie de página. Las relativas a las respuestas escritas (párr. 2, *supra*) remiten a documentos distintos del A/7618 (véase la nota 1). Las relativas a los comentarios formulados durante el segundo período de sesiones de la Comisión remiten al documento A/7618. Como ayuda adicional para identificar la fuente, las respuestas escritas se identifican como declaraciones de los gobiernos; las declaraciones hechas durante el segundo período de sesiones de la Comisión se identifican como declaraciones de los representantes de los gobiernos de que se trata.

⁵ A/CN.9/12, pág. 3.

⁶ Nota, de fecha 12 de mayo de 1969, dirigida al Secretario General por el Representante Permanente de Camboya.

⁷ A/CN.9/12, pág. 4.

⁸ A/CN.9/12, Add.1, pág. 6.

⁹ A/CN.9/12, pág. 9.

¹⁰ A/CN.9/12/Add.1, pág. 3.

¹¹ A/CN.9/12/Add.4, pág. 4.

¹² A/CN.9/12/Add.4, pág. 3.

¹³ A/CN.9/12/Add.3, pág. 2.

¹⁴ A/CN.9/12, pág. 4.

¹⁵ A/CN.9/12/Add.4, pág. 4 y A/7618, Anexo II, párr. 4.

¹⁶ A/CN.9/12/Add.1, pág. 12.

¹ Informe de la Comisión sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones (A/7618), párr. 2.

² Informe de la Comisión sobre la labor realizada en su primer período de sesiones (A/7216), párr. 17A.

³ Informe de la Comisión sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones (A/7618). La discusión comprende comentarios de representantes de Estados Miembros de la Comisión y de representantes de organizaciones internacionales que participaron en el período de sesiones como observadores.

iii) *Estados que no tienen intención de ratificar la Convención ni de adherirse a ella*: Austria¹⁷, Botswana¹⁸, Chile¹⁹, China²⁰, Estados Unidos²¹, Guyana²², Irán²³, Israel²⁴, Laos²⁵, Luxemburgo²⁶, Maldivas²⁷, Países Bajos²⁸, Reino Unido²⁹, República Federal de Alemania³⁰, Sierra Leona³¹, Singapur³², Trinidad y Tabago³³.

7. En la respuesta de Luxemburgo se declaró que los seis Estados miembros de la Comunidad Económica Europea (Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y República Federal de Alemania) habían decidido que aquellos países que no habían ratificado aún la Convención no proseguirían el procedimiento para obtener su aprobación parlamentaria, mientras que los que ya habían ratificado dicha Convención la denunciarían tan pronto como estuvieran facultados para ello³⁴.

B. Observaciones de carácter general

a) Necesidad de normas de colisión uniformes: coexistencia de normas sustantivas y normas de colisión uniformes

8. Varios Estados opinaron que la existencia de normas sustantivas uniformes eliminaba la necesidad de normas de colisión. Austria consideró que la unificación del derecho sustantivo de la compraventa de mercaderías y la unificación de las normas de colisión eran incompatibles³⁵. Los Países Bajos opinaron que la eliminación de las diferencias existentes entre diversos sistemas jurídicos podía realizarse de manera más completa mediante la aplicación de la Ley Uniforme de La Haya de 1964 que mediante la aplicación de las normas que regulan los conflictos de leyes³⁶. Israel destacó que la ratificación de la Convención de 1964 obviaría la necesidad de adherirse a la Convención de 1955³⁷. Bélgica señaló que su decisión de ratificar las Convenciones de La Haya de 1964 se había basado, entre otras razones, en el deseo de poner fin a las incertidumbres que traía consigo la aplicación de las reglas del derecho internacional privado³⁸. Hungría, por otra parte, sostuvo que podía lograrse un mayor grado de seguridad mediante la unificación internacional de las normas que rigen los conflictos de leyes que mediante las Convenciones de La Haya de 1964³⁹.

9. La República Federal de Alemania sostuvo que una de las finalidades esenciales de uniformar la legislación sustantiva sobre la compraventa era la de eliminar toda

estipulación sobre la ley nacional que debería aplicarse; además, la existencia simultánea de las Convenciones de La Haya de 1955 y 1964 suscitaría considerables dificultades de interpretación, pues las disposiciones de las dos Convenciones diferían considerablemente en varios puntos. La República Federal de Alemania opinaba por eso que la declaración del artículo IV de la Convención sobre las compraventas traería como resultado que los beneficios proporcionados por la ley uniforme se vieran eliminados en gran parte por la unificación de la ley sustantiva⁴⁰.

10. El representante de la República Árabe Unida observó que el ámbito de aplicación de la Convención de La Haya de 1955 quedaría muy limitado si todos los países del mundo adoptasen una ley uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías⁴¹. El Secretario General de la Conferencia de La Haya expresó opiniones similares: si todos los países del mundo adoptaran la Ley Uniforme de 1964, las normas de colisión carecerían prácticamente de objeto. Al mismo tiempo, sin embargo, el Secretario General de la Conferencia de La Haya subrayó que la realidad era distinta y no cabía esperar que la Ley Uniforme fuera aceptada sin posteriores retoques por gran mayoría de países. Señaló también que existían varios aspectos de las compraventas internacionales de mercaderías que no estaban cubiertos por la Ley Uniforme y que, por lo tanto, las reglas de colisión seguirían revisitando importancia en todas esas cuestiones⁴².

11. El representante de Noruega compartió el parecer del Secretario General de la Conferencia de La Haya: se requerirían normas de colisión unificadas aun en el caso que se adoptasen en todo el mundo las Convenciones de La Haya en 1964, pues éstas no abarcaban todos los aspectos de la compraventa internacional⁴³. Noruega sugirió por ello que se suprimiera o se modificara el artículo 2 de la Ley Uniforme sobre las compraventas con el fin de que la aplicación de la Ley Uniforme dependiera de las normas de derecho internacional privado del Estado del foro. Como solución alternativa, Noruega sugirió que se modificara el artículo IV de la Convención sobre las compraventas de modo que permitiera a un Estado contratante adherirse también en el futuro a las convenciones sobre conflictos de leyes en materia de derecho de compraventa⁴⁴. Los Estados Unidos señalaron que disposiciones tales como el artículo 2 de la Ley Uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías habían sido objeto de considerable controversia en la Conferencia de La Haya de 1964 y podía disuadir a los Estados de adherirse a la Convención sobre las compraventas⁴⁵.

12. El representante de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas expresó también que las normas de colisión uniformes eran necesarias y sugirió que se suprimiera el artículo 2 de la Ley Uniforme sobre las compraventas⁴⁶. El observador de la Cámara de Comercio Internacional hizo una sugerencia similar, y señaló que la Ley Uniforme sobre las compraventas de La Haya de 1964, de conformidad con su artículo 8, no abarcaba diversos aspectos del

¹⁷ A/CN.9/12/Add.4, pág. 2.

¹⁸ A/CN.9/12/Add.1, pág. 3.

¹⁹ A/CN.9/12, pág. 3.

²⁰ A/CN.9/12/Add.3, pág. 2.

²¹ A/CN.9/12/Add.2, pág. 3 y A/7618, Anexo II, párrafo 4.

²² A/CN.9/12/Add.4, pág. 3.

²³ A/CN.9/12/Add.1, pág. 5.

²⁴ A/CN.9/12/pág. 5.

²⁵ A/CN.9/12/Add.2, pág. 3.

²⁶ A/CN.9/12, pág. 5.

²⁷ *Ibid.*, pág. 4.

²⁸ A/CN.9/12/Add.1, pág. 10.

²⁹ A/CN.9/12/Add.1, pág. 11.

³⁰ A/CN.9/12, pág. 6.

³¹ A/CN.9/12/Add.1, pág. 13.

³² *Ibid.*, pág. 11.

³³ A/CN.9/12, pág. 9.

³⁴ A/CN.9/12, pág. 5.

³⁵ A/CN.9/12/Add.4, pág. 2.

³⁶ A/CN.9/12/Add.1, pág. 10.

³⁷ A/CN.9/12, pág. 5.

³⁸ A/CN.9/11, pág. 11.

³⁹ A/CN.9/11/Add.3, pág. 5.

⁴⁰ A/CN.9/12, pág. 9.

⁴¹ A/7618, Anexo II, párr. 5.

⁴² A/CN.9/12/Add.2, pág. 5.

⁴³ A/7618, Anexo II, párr. 6.

⁴⁴ A/CN.9/11, págs. 19 y 20.

⁴⁵ A/CN.9/11/Add.1, pág. 17.

⁴⁶ A/7618, Anexo I, párr. 38.

contrato de compraventa, tales como la formación y validez del contrato o de cualquiera de sus disposiciones⁴⁷. El observador del UNIDROIT señaló que no era posible resolver varias cuestiones (por ejemplo, la prescripción), de que no se ocupaba la Ley Uniforme sobre las compraventas de conformidad con los principios generales de esa Ley, según se disponía en el artículo 17 de la Ley Uniforme; en esos casos debía recurrirse a las reglas del derecho internacional privado⁴⁸.

13. Checoslovaquia estimó que la unificación de las normas substantivas disminuía los conflictos entre las diversas leyes nacionales, pero que no los eliminaba del todo y que, por ello, era necesario también realizar esfuerzos para uniformar las normas de colisión⁴⁹. Expresó además la opinión de que debían aplicarse las reglas uniformes solamente si las normas de colisión de Estado del foro remitían a las leyes substantivas de un Estado que hubiera adoptado esas reglas uniformes. La unificación de las normas de colisión debería por eso preceder a la unificación de las normas substantivas⁵⁰. El representante de Rumania observó que las normas de colisión eran accesorias a las normas substantivas y destacó, en consecuencia, la necesidad de una convención sobre las normas de colisión⁵¹.

14. México consideró conveniente ratificar tanto la Convención de La Haya de 1955 como las Convenciones de La Haya de 1964. En apoyo de esta opinión, señaló el caso de los contratos en que intervinieran partes cuyos países no hubieran ratificado las Convenciones de 1964 y el de los contratos que excluyeran la aplicación de esas Convenciones. En ambos casos, los problemas de conflicto de leyes se resolverían de conformidad con las normas de la Convención de 1955. Sin embargo, México señaló al mismo tiempo algunos puntos concretos respecto de los cuales las Convenciones de 1955 y 1964 eran incompatibles⁵². España señaló que debía relacionarse la Convención de 1955 con la Convención sobre las Ventas de 1964 cuando esta última Convención alcanzara su versión definitiva⁵³.

b) Aprobación y desaprobación general de la Convención

15. Colombia declaró que su intención de adherirse a la Convención de 1955 se basaba en la recomendación del Comité Jurídico Interamericano, conforme a la cual no se justificaba adoptar en la materia un instrumento regional, porque dicha Convención constituía un documento satisfactorio para las necesidades del continente americano⁵⁴.

16. Los representantes de Argentina, Italia, México, la República Árabe Unida y Túnez y el observador de la Cámara de Comercio Internacional expresaron la opinión de que, si bien algunas de las disposiciones de la Convención podía mejorarse, ésta era, en general, un instrumento satisfactorio⁵⁵.

17. España aprobó en principio la Convención⁵⁶.

18. Checoslovaquia señaló que, al elaborarse la ley checoslovaca sobre derecho internacional privado y la ley de procedimiento de 1963, la legislatura checoslovaca había adoptado los principios fundamentales de la Convención⁵⁷.

19. Sierra Leona expresó su aceptación general de los artículos 1, 2, 5, 8, 9, 10, 11 y 12 de la Convención. Sin embargo, a causa de la redacción de los demás artículos, Sierra Leona no podía aceptar la Convención en su totalidad⁵⁸.

20. La Unión Soviética señaló que sólo 16 Estados, entre los cuales no había ningún Estado socialista ni ningún país en desarrollo, habían participado en la Conferencia de La Haya de 1955, y opinó que el texto de la Convención no podía ser utilizado para la elaboración de un acuerdo internacional universal sobre la ley aplicable a las compraventas internacionales de mercaderías⁵⁹.

21. Chile⁶⁰, la República Federal de Alemania⁶¹, y el Reino Unido⁶² desaprobaron la Convención, y señalaron diferencias entre las disposiciones de la Convención y las contenidas en sus propios sistemas jurídicos.

22. El Reino Unido destacó, entre otras cosas, que sus tribunales aplicaban corrientemente una sola ley para determinar los derechos y las obligaciones dimanantes de un contrato. Aunque había algunas excepciones a ese principio, la aplicación de más de un sistema jurídico al mismo contrato era muy rara⁶³.

c) Igual protección de los intereses del vendedor y del comprador⁶⁴

23. Los Estados Unidos dudaban de que se hubiera dado una solución adecuada en lo que se refería al equilibrio de intereses entre el comprador y el vendedor⁶⁵. Por su parte, el representante de México expresó la opinión de que las disposiciones de las Convenciones eran objetivas y protegían los derechos tanto del comprador como del vendedor⁶⁶.

24. El representante de Hungría observó que, aunque todavía no había llegado el momento de limitarla o abolirla, la autonomía ilimitada de las partes para designar la ley del contrato favorecía a la parte más fuerte⁶⁷.

C. Observaciones sobre artículos determinados de la Convención

a) Artículo 1

25. El representante de la URSS consideró que debía definirse la expresión «compraventa internacional de mercaderías» a fin de dejar en claro cuáles eran las rela-

⁴⁷ A/7618, Anexo II, párr. 6.

⁴⁸ A/7618, Anexo I, párr. 39.

⁴⁹ A/CN.9/12/Add.1, pág. 4.

⁵⁰ A/CN.9/11/Add.1, págs. 3 y 4.

⁵¹ A/7618, Anexo II, párr. 5.

⁵² A/CN.9/12/Add.1, pág. 8.

⁵³ *Ibid.*, pág. 5.

⁵⁴ A/CN.9/12, pág. 3.

⁵⁵ A/7618, Anexo II, párrs. 1 y 4.

⁵⁶ A/CN.9/12/Add.1, pág. 4.

⁵⁷ *Ibid.*, pág. 3.

⁵⁸ *Ibid.*, pág. 13.

⁵⁹ *Ibid.*, pág. 13.

⁶⁰ A/CN.9/12, pág. 3.

⁶¹ *Ibid.*, pág. 6. Las objeciones respecto de la aplicabilidad de disposiciones concretas (art. 3, párr. 2) se señalan *infra*.

⁶² A/CN.9/12/Add.1, pág. 13.

⁶³ *Ibid.*, pág. 11.

⁶⁴ Véanse también los párrs. 34 y 35 *infra*, relativos a los comentarios sobre el párr. 2 del artículo 3 de la Convención.

⁶⁵ A/CN.9/12/Add.2, pág. 3.

⁶⁶ A/7618, Anexo II, párr. 3.

⁶⁷ *Ibid.*, párr. 12.

ciones que debía regular la Convención⁶⁸. El representante de la República Árabe Unida expresó una opinión análoga, y se preguntó si podría aplicarse la definición contenida en la Ley Uniforme de 1964 sobre las compraventas internacionales de mercaderías⁶⁹.

26. El representante de Italia expresó la opinión de que se había omitido la definición del término porque los criterios objetivos contenidos en la Convención tales como la recepción de la oferta o la existencia de un establecimiento, definían claramente los casos en que ella debía aplicarse⁷⁰. El Secretario General de la Conferencia de La Haya informó a la Comisión de que se había omitido deliberadamente una definición de la compraventa internacional de mercaderías por considerarse que las demás disposiciones de la Convención definían claramente su esfera de aplicación⁷¹.

27. México propuso que se excluyera a las compraventas de moneda y de electricidad de la esfera de aplicación de la Convención de La Haya de 1955, porque las Convenciones de La Haya de 1964 no se aplicaban a esas compraventas y las razones aducidas para excluirlas del ámbito de aplicación de dichas Convenciones valían también para la Convención de La Haya de 1955⁷².

b) Artículo 2

i) Párrafo 1 del artículo 2

28. El representante de Checoslovaquia lamentó el uso de la expresión « derecho interno » en vez de « derecho sustantivo interno », porque la actual redacción no excluía la aplicación de las normas de colisión del derecho designado por las partes y por consiguiente no eliminaba la posibilidad del reenvío⁷³. El representante de Hungría discrepó de esa opinión; a su juicio, cuando las partes habían designado el derecho aplicable a su contrato quedaba excluida la aplicación de las normas de colisión⁷⁴.

29. El Secretario General de la Conferencia de La Haya declaró que el término « derecho interno », en contraste con el término « derecho », que también incluía las normas de colisión había sido elegido precisamente para excluir la posibilidad de « reenvío », pues se refería al derecho sustantivo con exclusión de dichas normas⁷⁵. Esta distinción fue criticada por el representante de Italia que observó que los términos italianos equivalentes no implicaban diferencia alguna⁷⁶.

ii) Párrafo 2 del artículo 2

30. El representante de Checoslovaquia señaló que las disposiciones del párrafo 2 del artículo 2 de la Convención no armonizaban con las del artículo 3 de la Ley Uniforme de La Haya de 1964. El párrafo 2 de la Convención de 1955 excluía la elección implícita de una ley o la elección parcial de una ley. Según la Ley Uniforme de La Haya de 1964, en cambio, las partes del contrato tenían libertad

para excluir, expresa o implícitamente, la aplicación de dicha ley en su totalidad o en parte⁷⁷.

31. El Reino Unido y la República Federal de Alemania comentaron también la disposición contenida en el párrafo 2 del artículo 2. La República Federal de Alemania se opuso a la disposición porque no permitía la interpretación de que el acuerdo sobre un tribunal institucional nacional de arbitraje se considerara al mismo tiempo como un acuerdo sobre la aplicación del contrato de la ley vigente en la sede de dicho tribunal⁷⁸. El Reino Unido, si bien no se opuso expresamente a la disposición de ese párrafo planteó la misma objeción⁷⁹.

c) Artículo 3

i) Observaciones generales sobre el artículo 3

32. El Reino Unido observó que las disposiciones del artículo 3 implicarían una modificación de su derecho interno. La norma del derecho del Reino Unido en los casos en que no figuraba una cláusula expresa de elección de ley consistía en que la ley aplicable había de inferirse tratando de averiguar la intención de las partes mediante el análisis de los términos y de la naturaleza del contrato y las circunstancias del caso. Observó además que la aplicación de la regla establecida en el artículo 3 de la Convención propendería a producir consecuencias jurídicas no previstas por las partes y podría dar lugar a resultados anómalos, por ejemplo, en los casos en que las partes, si bien no habían designado una ley aplicable, haciendo así aplicables las disposiciones del artículo 2, habían contratado en términos que dejaban claro que su intención no era que se aplicara la ley del país del vendedor⁸⁰.

33. Chile observó que las disposiciones del artículo 3 se articulaban sobre principios totalmente diferentes de aquellos en que se fundamentaba el sistema chileno; en los casos en que las partes no habían determinado la ley aplicable al contrato, la legislación chilena aplicaba a la ley del lugar de celebración del contrato y la del lugar de la ubicación de los bienes y no la del lugar de residencia del vendedor o del comprador⁸¹.

ii) Párrafo 1 del artículo 3

34. Sierra Leona sugirió que sería conveniente que se utilizara una fórmula más precisa que la expresión « residencia habitual », que a su juicio no era de fácil interpretación⁸².

35. La República Federal de Alemania criticó el alcance de las excepciones al principio básico enunciado en la primera oración de que el contrato se regía por la ley del vendedor. Una de estas excepciones aparecía en la segunda proposición del párrafo 1, según la cual la ley aplicable era la del lugar donde el vendedor mantenía el « establecimiento » (por ejemplo, una sucursal) que había recibido el pedido y no la del lugar de la oficina central situada en otro país. En sus comentarios, la República Federal de Alemania se remitía a las propuestas presentadas en la Octava y Novena Conferencias de la Haya, según las

⁶⁸ *Ibid.*, párr. 10.

⁶⁹ *Ibid.*, párr. 10.

⁷⁰ *Ibid.*, párr. 11.

⁷¹ *Ibid.*, párr. 11.

⁷² A/CN.9/12/Add.1, pág. 8.

⁷³ A/7618, Anexo II, párr. 13.

⁷⁴ *Ibid.*, párr. 15.

⁷⁵ *Ibid.*, párr. 14.

⁷⁶ *Ibid.*, párr. 14.

⁷⁷ *Ibid.*, párr. 15.

⁷⁸ A/CN.9/12, pág. 6.

⁷⁹ A/CN.9/12/Add.1, pág. 11.

⁸⁰ *Ibid.*, págs. 11 y 12.

⁸¹ A/CN.9/12, pág. 3.

⁸² A/CN.9/12/Add.1, pág. 13.

cuales, la disposición contenida en la segunda proposición del párrafo 1 del artículo 3 debía limitarse a los casos en que el vendedor mantenía un establecimiento con una existencia para la entrega de mercaderías del tipo de que se tratase ⁸³.

iii) *Párrafo 2 del artículo 3*

36. Hubo opiniones divergentes respecto de si el párrafo 2 del artículo 3 favorecía a la parte más fuerte. El Irán subrayó que la Convención convenía a los países económicamente desarrollados, que eran primordialmente países exportadores. Por esta razón se había puesto de relieve la ley del vendedor, o sea la ley de la parte económicamente más fuerte. El párrafo 2 del artículo 3 asignaba un papel muy modesto a la ley del comprador ⁸⁴. En el segundo período de sesiones de la Comisión, el representante del Irán declaró que la aplicación de la ley del país del vendedor por un juez del país del comprador podría originar dificultades prácticas, lo que no ocurriría si tuviese que aplicar la *lex fori* ⁸⁵. Sin embargo, el representante de Francia opinó que la aplicación de la ley del país del comprador no daba necesariamente a éste la preferencia y que, del mismo modo, la aplicación de la ley del país del vendedor no la daba tampoco al vendedor, pues las leyes de todos los países trataban de dar iguales derechos al vendedor y al comprador ⁸⁶. El Secretario General de la Conferencia de La Haya compartió la opinión del representante de Francia ⁸⁷.

37. El representante de la URSS consideró que deberían aclararse los términos « solicitud » y « cursar la solicitud » y que debería especificarse el punto en que debía considerarse que se había cursado una solicitud ⁸⁸.

38. La República Federal de Alemania objetó la excepción al principio de la aplicación de la ley del país del vendedor por la cual era aplicable la ley de la residencia habitual del comprador « si el vendedor, su representante, agente o viajante » recibía el pedido en el país del comprador. Se afirmó que dicha disposición no era sistemática y que carecía de justificación sustancial, pues, según una teoría anticuada, declaraba que debía seguirse la ley aplicable en el lugar en que se había celebrado el contrato, y hacía así defender la ley aplicable de circunstancias accidentales, arbitrarias y con frecuencia imprevisibles ⁸⁹.

39. Según otros criterios, no obstante, el lugar donde se cursaba y recibía la solicitud podía ser distinto del

lugar en que se celebraba el contrato. Por ello, el representante del Irán estimó que hubiera sido preferible adoptar como derecho aplicable el derecho del lugar de celebración del contrato en vez del derecho del lugar en que se había cursado la solicitud ⁹⁰. El Secretario General de la Conferencia de La Haya observó que el lugar de celebración de un contrato era una de las cuestiones más controvertidas y que por esta razón se había elegido en la Convención la ley del lugar de que había partido la solicitud ⁹¹. El representante de Italia señaló asimismo la conveniencia de eliminar el criterio del lugar de celebración del contrato ⁹².

d) *Artículo 4*

40. A juicio del Reino Unido, una de las desventajas de la Convención era que el artículo 4 entrañaba una aplicación más frecuente de más de una ley a un solo contrato, tendencia que, en lugar de simplificar las reglas jurídicas aplicables a las transacciones internacionales, vendría a complicarlas ⁹³.

41. El representante de la URSS consideró que, puesto que las inspecciones podrían realizarse en dos etapas — por lo general se realizaba una inspección preliminar de las mercancías en el país del vendedor y una inspección definitiva en el país del comprador — debería dejarse en claro a qué inspección se refería el artículo 4 ⁹⁴.

e) *Artículo 5*

42. El representante de la URSS sugirió que en el inciso 2 se agregasen las palabras « ni a los procedimientos de firma », y explicó que la ley de la URSS estableció procedimientos especiales en cuanto a la firma de contratos de compraventa internacionales ⁹⁵.

43. México estimó que la relación que se establecía en el párrafo 3 del artículo 5 entre la transmisión de la propiedad y la de los riesgos, era un resabio de la criticada regla *res perit domino*, que afirmó no considerar justificada ⁹⁶.

f) *Artículos 10 y 12*

44. El representante de la URSS dijo que el artículo 10 y el cuarto párrafo del artículo 12 eran contrarios a la Declaración sobre la concesión de la independencia a los países y pueblos coloniales, aprobada por la Asamblea General en 1960 (resolución 1514 (XV), de 14 de diciembre de 1960) y que, por tanto, sus disposiciones no podían ser incluidas en una nueva convención internacional ⁹⁷.

⁸³ A/CN.9/12, pág. 8. Véase una objeción de la República Federal de Alemania relativa a este tema en el debate sobre el párrafo 2 del artículo 3, *infra*.

⁸⁴ A/CN.9/12/Add.1, pág. 5.

⁸⁵ A/7618, anexo II, párr. 18.

⁸⁶ *Ibid.*, párr. 18.

⁸⁷ A/CN.9/12/Add.2, pág. 8.

⁸⁸ A/7618, anexo II, párr. 20.

⁸⁹ A/CN.9/12, pág. 8.

⁹⁰ A/7618, anexo II, párr. 19.

⁹¹ *Ibid.*, párr. 19.

⁹² *Ibid.*, párr. 19.

⁹³ A/CN.9/12/Add.1, pág. 12.

⁹⁴ A/7618, anexo II, párr. 21.

⁹⁵ *Ibid.*, párr. 22.

⁹⁶ A/CN.9/12/Add.1, pág. 9.

⁹⁷ A/7618, anexo II, párr. 23.

C. Condiciones generales de venta, contratos tipo, incoterms y otros términos comerciales

1. Fomento del empleo más amplio de las condiciones generales de venta y de los contratos tipo existentes: informe del Secretario General *

ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>
I. INTRODUCCIÓN	1-5
II. ACTIVIDADES DE DIVERSAS ORGANIZACIONES EN MATERIA DE CONDICIONES GENERALES DE VENTA Y CONTRATOS TIPO	6-8
III. OBJETO Y NATURALEZA DE LAS CONDICIONES GENERALES DE VENTA Y LOS CONTRATOS TIPO	9-15
IV. ALGUNOS FACTORES QUE IMPIDEN EL USO MÁS AMPLIO DE LAS CONDICIONES GENERALES DE VENTA Y LOS CONTRATOS TIPO	16-19
V. FOMENTO DEL EMPLEO MÁS AMPLIO DE CIERTAS CONDICIONES GENERALES DE VENTA Y DE CIERTOS CONTRATOS TIPO	20-29
A. Observaciones generales	20-23
B. Selección de formulaciones existentes o preparación de otras nuevas	24
C. Métodos que podrían utilizarse para realizar la labor	25-29

Anexos

	<i>Página</i>
I. Órganos y organizaciones invitados por el Secretario General a formular observaciones y sugerencias sobre el tema « condiciones generales de venta y contratos tipo »	223
II. Respuestas de los órganos y organizaciones	223
III. Condiciones generales de venta y fórmulas de contrato tipo patrocinadas por la CEPE	226

I. INTRODUCCIÓN

1. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional decidió, en su primer período de sesiones, incluir en su programa de trabajo, como tema prioritario, el derecho de la venta internacional de bienes. La Comisión eligió, entre los temas incluidos en el ámbito de la venta internacional de bienes, la cuestión de las « condiciones generales de venta, fórmulas de contrato tipo, Incoterms y otros términos comerciales »¹.

2. En lo que respecta a las condiciones generales de venta y a los contratos tipo, la Comisión pidió al Secretario General que « en consulta con las secretarías de la CEPE, de las demás comisiones económicas regionales y de otras organizaciones interesadas, presente a la Comisión, en su segundo período de sesiones, un informe provisional en que se estudie la posibilidad de promover el uso más amplio de las condiciones generales de venta y de los contratos tipo existentes »². La Comisión especificó también que en el informe « deberían exponerse las consideraciones y los factores que impiden un uso y aceptación más amplios de las condiciones generales de venta [y de los] contratos tipo »³.

3. En cumplimiento de la anterior petición de la Comisión, el Secretario General invitó a los órganos y organizaciones enumerados en el anexo I al presente informe a que presentaran comentarios y sugerencias sobre esta materia. Asimismo, pidió a dichos órganos y organizaciones que prestaran asistencia a la Secretaría, proporcionando aquella información que pudiera contribuir a localizar los textos de las condiciones generales de venta y de los contratos tipo preparados o patrocinados por organizaciones internacionales o nacionales que se utilizan en el comercio internacional y, de ser posible, que suministraran copias de dichos instrumentos.

4. Las secretarías de los siguientes órganos de las Naciones Unidas y organizaciones intergubernamentales han respondido en forma esencial a la petición del Secretario General: la Comisión de las Comunidades Europeas, la Comisión Económica para Europa, la Comisión Económica para América Latina, la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y la Organización de los Estados Americanos. También se recibió una respuesta del mismo carácter de la secretaría de la Cámara de Comercio Internacional. En el anexo II al presente informe se transcriben los pasajes esenciales de las respuestas.

5. Por otra parte, varias organizaciones han proporcionado a la Secretaría los textos de diversas condiciones generales de venta y contratos tipo.

¹ Informe de la Comisión sobre la labor realizada en su primer período de sesiones (A/7216), párr. 12 iv), pág. 22.

² *Ibid.*, párr. 19.

³ *Ibid.*, párr. 21.

II. ACTIVIDADES DE DIVERSAS ORGANIZACIONES EN MATERIA DE CONDICIONES GENERALES DE VENTA Y CONTRATOS TIPO

6. En lo que respecta a las actividades de las organizaciones intergubernamentales en esta esfera, la Comisión Económica para Europa (Naciones Unidas) ha realizado la labor más amplia hasta la fecha. La Comisión patrocinó la redacción de 30 condiciones generales de venta y contratos tipo. Asimismo patrocinó la preparación de reglas unificadas para la normalización de muestras y condiciones generales para las mudanzas internacionales. En la actualidad está ultimando una guía sobre la transferencia internacional de conocimientos técnicos. La lista de condiciones generales y de fórmulas de contratos tipo preparada por la Comisión Económica para Europa figura en el anexo III al presente informe.

7. Además de la Comisión Económica para Europa, gran número de organizaciones internacionales y nacionales han tomado o están tomando iniciativas en la esfera de las condiciones generales de venta y contratos tipo. La mayoría de estas organizaciones, que suelen ser asociaciones comerciales, han preparado instrumentos para que sus propios miembros los utilicen en el comercio internacional. Sin embargo, no es raro que dichos instrumentos sean utilizados también por terceros no miembros, así como en transacciones celebradas fuera del país de la asociación que los preparó en un principio.

8. Algunas organizaciones se han ocupado de los principios jurídicos que informan las condiciones generales de venta y los contratos tipo. Por ejemplo, la Asociación Internacional de Ciencias Jurídicas dedicó sus conferencias y coloquios celebrados en Helsinki (1960), Londres (1962) y Nueva York (1964) a problemas de derecho comparado referentes al comercio internacional y, entre ellos, a las condiciones generales de venta y los contratos tipo⁴. El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) eligió el tema «Unificación y armonización: criterios que rigen la elección entre los diversos métodos» para la cuarta reunión de organizaciones que se ocupan en la unificación del derecho, celebrada en Roma del 22 al 24 de abril de 1968. En la reunión se examinaron, entre otras, las siguientes materias: unificación y armonización mediante instrumentos jurídicos sin fuerza vinculante, y unificación y armonización mediante contratos tipo, condiciones generales, etc.⁵.

III. OBJETO Y NATURALEZA DE LAS CONDICIONES GENERALES DE VENTA Y LOS CONTRATOS TIPO

9. Se ha afirmado que el objeto principal de las condiciones generales de venta y los contratos tipo es, «sin duda, facilitar el comercio internacional, evitando o reduciendo la incertidumbre que suele acompañar a los

contratos de venta internacionales debido a los antojos del derecho internacional privado, por una parte, y a lo difícil que resulta obtener información sobre un ordenamiento jurídico extranjero, por la otra. No obstante la importancia de este aspecto de las condiciones generales, es preciso referirse también a su función como medio para codificar los usos mercantiles con objeto de uniformar el derecho, ya que ofrecen la posibilidad de que las personas otorguen contratos cuyas disposiciones no reflejen un total desequilibrio. Este último aspecto de las condiciones generales, de venta y de los contratos tipo constituye, en términos generales, la aplicación en la esfera internacional de la máxima «igualdad es equidad»⁶.

10. Las condiciones generales y los contratos tipo difieren en la forma. Las condiciones generales «presentan una lista de cláusulas que las partes contratantes pueden incorporar en su contrato, o a las que pueden hacer referencia en el mismo. Sin embargo, no se pretende que el propio documento impreso en que aparecen las condiciones generales de venta constituye el contrato de las partes»⁷. Los contratos tipo «son los documentos impresos que las partes contratantes pueden utilizar efectivamente como contrato, a condición de que los firmen y completen aquellas cláusulas en que haya espacios en blanco, tales como las que se relacionan con los nombres de las partes, el precio, el puerto de embarque, la cantidad y la descripción»⁸. Según otra definición, un contrato tipo «puede describirse como un modelo de contrato o como un conjunto de condiciones tipo en forma escrita, cuyas disposiciones han sido formuladas de antemano por un organismo internacional con arreglo a la práctica o la costumbre comercial internacional, y que ha sido aceptado por las partes contratantes luego de haber sido ajustado según las necesidades de la transacción de que se trata»⁹.

11. El término «contrato tipo» se emplea en dos sentidos diferentes, ya sea que se refiera a modelos de contratos o a contratos de adhesión: «Estas dos acepciones no son de manera alguna idénticas. Un modelo de contrato es un ejemplar tipo al que el abogado o el comerciante pueden recurrir cuando se les encarga la tarea de redactar un contrato, y que puede modificarse y adaptarse a fin de que se ajuste a la situación correspondiente. Un contrato de adhesión es una forma de contrato propuesta por una de las partes contratantes a la otra como forma definitiva del contrato, y se supone que no se ha de modificar salvo en detalles insignificantes; la parte a la que se ofrece este tipo de contrato puede aceptarlo o rechazarlo, pero no puede negociar sus términos y condiciones»¹⁰.

12. También se distingue entre las condiciones generales y los contratos tipo en lo que se refiere a su esfera de aplicación. Conforme a una opinión, «todo estudio científico del tema de los contratos tipo y las normas de comercio distinguirá entre los contratos tipo y las normas de comercio en dos planos: las condiciones generales de carácter general que rigen para todos los productos o

⁴ Los informes y las actas del coloquio de Helsinki se han publicado en *Some Problems of Non-Performance and Force Majeure in International Contracts of Sale* (Helsinki, 1961, Institutum Jurisprudentiae Comparativae Universitatis Helsingiensis), los del coloquio de Londres en *The Sources of the Law of International Trade*, editado por C. M. Schmitthoff (Londres, 1964, Stevens and Sons) y los del coloquio de Nueva York en *Unification of the Law Governing International Sale of Goods*, editado por J. Honnold (París, 1966, Librairie Dalloz).

⁵ Sobre este último método, véase el informe de C. M. Schmitthoff en *The International and Comparative Law Quarterly*, 1968, vol. 17, parte 3, págs. 551 y sigs.

⁶ Peter Benjamin: *ECE General Conditions of Sale and Standard Forms of Contract*, en *The Journal of Business Law*, 1961, pág. 114.

⁷ Shinichiro Michida: *Possible Avenues to Preparation of Standard Contracts*, en *Unification of the Law Governing International Sale of Goods*, op. cit., pág. 257.

⁸ *Ibid.*, pág. 256.

⁹ C. M. Schmitthoff, op. cit., nota 5 supra, pág. 557.

¹⁰ *Ibid.*, pág. 551.

ramos comerciales y los contratos tipo o normas de comercio que sólo se aplican a determinados productos o ramos»¹¹. Con respecto a las condiciones generales y a los contratos tipo, se ha señalado también que se produce una uniformación vertical cuando los usos mercantiles se uniforman en un determinado ramo, en tanto que la uniformación horizontal se extiende sin excepción a todo tipo de ventas internacionales¹².

13. La mayor parte de las condiciones generales de venta y los contratos tipo que existen actualmente son resultado de una uniformación vertical, esto es, sólo se aplican a determinados productos o ramos. Sólo dos de las condiciones generales de venta que existen en la actualidad rigen para todos los productos o ramos: los Incoterms 1953 preparados por la Cámara de Comercio Internacional y las «CGE del CAEM de 1968».

14. Los Incoterms 1953 consisten en un conjunto de normas internacionales para la interpretación de nueve términos¹³ que se emplean en los contratos de comercio internacional. En consecuencia, su alcance difiere del de otros contratos tipo y condiciones generales de venta, que habitualmente contienen un conjunto más o menos completo de normas sobre la mayor parte de los aspectos de la venta internacional de bienes. La posible promoción de un uso más amplio de los Incoterms 1953 se examina en un estudio separado, preparado por la Cámara de Comercio Internacional¹⁴ con objeto de presentarlo a la CNUDMI en su segundo período de sesiones. Por lo tanto, el presente informe no se ocupa de ese tema.

15. Las «CGE del CAEM de 1968»¹⁵ rigen para todos los contratos de venta que se concertan entre organizaciones de comercio exterior de los países miembros del Consejo de Asistencia Económica Mutua. La aplicación de las Condiciones Generales ha adquirido carácter obligatorio en virtud de decisiones de los órganos legislativos competentes de cada país miembros. No obstante, en virtud del preámbulo de las Condiciones Generales las partes pueden modificar cualquiera de sus disposiciones si, al concertar el contrato, llegan a la conclusión de que el carácter especial de los bienes o del transporte exige tal modificación. Habida cuenta de su carácter, en parte obligatorio y en parte optativo, las CGE del CAEM pueden definirse como un caso intermedio entre el derecho uniforme y las condiciones generales.

IV. ALGUNOS FACTORES QUE IMPIDEN EL USO MÁS AMPLIO DE LAS CONDICIONES GENERALES DE VENTA Y LOS CONTRATOS TIPO

16. Aunque la Secretaría no dispone de suficiente información respecto de la difusión del uso de las condiciones

¹¹ S. Michida, *op. cit.*, pág. 255.

¹² F. Eisemann: *Die Incoterms in Handel und Verkehr*, 1963, Viena, pág. 4, nota 2. (referencia en C.M. Schmitthoff. *op. cit.* nota 5 *supra*, pág. 556).

¹³ Ex works, f.o.r.f.o.t.; f.a.s, f.o.b, c.f., c.i.f., *freight or carriage paid to ...*, ex ship y ex quay.

¹⁴ A/CN.9/14.

¹⁵ Las CGE (Condiciones Generales de Entrega) del CAEM de 1968, que representan un texto ampliado de las Condiciones Generales de Entrega del CAEM de 1958, entraron en vigor el 1.º de enero de 1969. El título completo de las Condiciones Generales es el que sigue: «Condiciones Generales de entrega de mercaderías entre organizaciones de los países miembros del CAEM» [Formulación de 1968] (CGE del CAEM de 1968)».

generales de venta y los contratos tipo en el comercio internacional, es posible determinar algunos de los factores que tienden a impedir un uso más amplio de dichos instrumentos. Uno de los factores es el gran número y variedad de condiciones generales y contratos tipo existentes en la actualidad¹⁶.

17. En cuanto a las condiciones generales y a los contratos tipo que rigen para determinados productos, la abundancia de condiciones generales y contratos tipo que se aplican en la actualidad a la misma clase de bienes queda ilustrada por aquéllos que se relacionan con la venta de cereales. La Comisión Económica para Europa ha preparado dieciséis de tales instrumentos¹⁷, la London Corn Trade Association ha formulado cuarenta¹⁸ y diversas organizaciones nacionales han preparado otros. Las fórmulas preparadas por una misma organización son, en lo esencial, idénticas y muestran «solamente variaciones menores que dependen de los tipos y las categorías del grano, y de su origen, destino y método y forma de transporte»¹⁹; pero, en su mayor parte, difieren de las fórmulas preparadas por otras organizaciones. También se emplea una gran variedad de condiciones generales y contratos tipo en la venta de otros productos, como las semillas, la madera, el algodón, el carbón, el caucho, la seda, el café, etc.

18. El elevado número de fórmulas disponibles puede dar lugar con frecuencia a dificultades e incertidumbre para las partes: «El presunto usuario a menudo se enfrenta con la difícil tarea de elegir entre un número desalentador de posibles contratos tipo. Además, se enfrenta con el hecho de que casi todos estos instrumentos se refieren a un sólo ordenamiento jurídico, y se han preparado teniendo presente exclusivamente ese sistema, a saber, el del país de la asociación u organización comercial formuladora. Por lo tanto, el presunto usuario no sólo está expuesto a posibles conflictos de interpretación ..., sino que a menudo se encuentra ante la circunstancia de que, en tanto que él prefiere un tipo determinado de contrato o una serie de cláusulas que figuran en un tipo determinado de contrato, la otra parte prefiere que el contrato se concierte tomando como base un tipo de

¹⁶ Según un informe preparado por el Colegio de Abogados de los Estados Unidos de América se ha realizado un estudio sobre el uso de las condiciones generales y los contratos tipo. En la preparación de tal estudio, se pidió información a un elevado número de asociaciones comerciales estadounidenses. El 47,2 % de las asociaciones comerciales de importadores y el 39,7 % de las asociaciones comerciales de exportadores a las que se consultó confirmaron el uso de los contratos tipo en el comercio internacional, y el 50 % y el 22,7 %, respectivamente, de dichas asociaciones recomendaron el empleo de tales contratos. El informe no indica si los instrumentos que, según las asociaciones, empleaban sus miembros habían sido preparadas por un organismo formulador o por los propios exportadores o importadores, respectivamente. Véase *Unification of International Private Law, Report of the American Bar Association Special Committee on International Unification of Private Law, American Bar Foundation, Chicago 1961*, apéndice A, págs. 46 y 47. Con respecto al uso de las Condiciones Generales de la CEPE fuera de Europa, la Secretaría de la CEPE ha indicado que las Condiciones Generales de Venta de la CEPE para la industria mecánica suelen emplearse en contratos internacionales entre exportadores europeos e importadores de América Latina, África, el Oriente Medio y Asia, a iniciativa de los vendedores europeos (véase la respuesta de la CEPE en el anexo II, párr. 42).

¹⁷ Véase el anexo III.

¹⁸ Véase la respuesta de la FAO en el anexo II.

¹⁹ *Ibid.*

contrato totalmente diferente o unas cláusulas que figuren en este último »²⁰. Esto puede conducir a « un riesgo en el uso de los contratos tipo », esto es, « el peligro de provocar una batalla de formularios ». Así puede ocurrir cuando un exportador envía un contrato tipo y un comprador acepta tomando como base su propio contrato tipo, que contiene términos impresos incompatibles con los del contrato del vendedor, si no se observan las discrepancias durante el proceso normal de la transacción »²¹. Por consiguiente, se ha afirmado con razón que « si bien los esfuerzos por dar formulación jurídica a las prácticas del comercio internacional obedecen al deseo de eliminar la incertidumbre y la inseguridad, no puede negarse que han dado lugar a la creación de numerosos y diversos contratos tipo que, por la falta de principios comunes, a menudo conducen a las partes contratantes a situaciones inesperadas »²².

19. Además de las dificultades que provoca el gran número de formulaciones posibles, existe otro factor que puede restringir el uso de las condiciones generales y los contratos tipo. Como se ha dicho, la mayor parte de las condiciones generales de venta y los contratos tipo que se aplican a productos determinados han sido preparados por asociaciones comerciales que representan primordialmente los intereses de los vendedores o de los compradores. Estas fórmulas « suelen redactarse con referencia a un determinado ordenamiento jurídico, que tiende a veces a ser algo parcial en cuanto a la protección de los intereses del vendedor en perjuicio de los del comprador o viceversa, y en otras ocasiones datan de hace muchos años y se adaptan con dificultad a las necesidades del comercio moderno »²³. En opinión de otro autor, « la debilidad de estos contratos tipo o de estas condiciones generales preparadas por organizaciones profesionales de productores o de distribuidores de bienes y servicios reside, en el plano jurídico, o más bien en el plano judicial, en el hecho de que emanan de una fuerza económica que los ofrece a compradores o usuarios dispersos o desorganizados, por lo que despiertan ciertas sospechas En algunos sectores se ha registrado una feliz evolución con el advenimiento de contratos colectivos negociados entre representantes de todos los grupos interesados, a veces bajo la égida de una autoridad nacional o internacional, y a veces con la bendición del poder ejecutivo »²⁴.

V. FOMENTO DEL EMPLEO MÁS AMPLIO DE CIERTAS CONDICIONES GENERALES DE VENTA Y DE CIERTOS CONTRATOS TIPO

A. Observaciones generales

20. Como existe un gran número de condiciones generales de venta y de contratos tipo, muchos de los cuales son aplicables a los mismos productos, parecería necesario

²⁰ P. Benjamin: *op. cit.*, pág. 114.

²¹ M. Meek e I. Feltham: *Foreign sales, distribution, licensing and joint venture agreements*, *De Paul Law Review*, vol. XVII (1967), pág. 50.

²² A. Goldstajn: *International conventions and standard contracts as means of escaping from the application of municipal law*, en *The Sources of the Law of International Trade*, *op. cit.*, pág. 116.

²³ S. Michida: *op. cit.*, pág. 256.

²⁴ Ch. del Marmol: *Les clauses contractuelles types, factour d'unification du droit commercial*, *Liber Amicorum Baron Louis Frédéricq*. Facultad de Derecho de Gante, 1966, pág. 313.

que, en primer lugar, la Comisión seleccionase los que estimara conveniente promover.

21. La selección se podría basar en las consideraciones citadas en el párrafo 19 *supra*, de que los derechos de los vendedores y los compradores están mejor reflejados en las condiciones generales y contratos tipo que han sido redactados por organizaciones independientes — tales como la Comisión Económica para Europa — con la participación de representantes de vendedores y compradores, que en aquellos elaborados por organizaciones internacionales o nacionales en representación de los vendedores o bien de los compradores, que suelen incluir condiciones unilaterales²⁵. Esto podría llevar a la conclusión de que el empleo de las condiciones generales y los contratos tipo preparados por la CEPE y por organizaciones independientes análogas está más ampliamente difundido que el de los elaborados por asociaciones de comercio u otras organizaciones interesadas, en los que los intereses de los vendedores y compradores no están tan bien equilibrados, y de que la posibilidad de promover un mayor empleo de los primeros tiene mejores perspectivas. Por otra parte, también hay señales de que en algunos casos los círculo de negocios podrían preferir las formulaciones de las asociaciones de comercio²⁶.

22. Además de la posibilidad de fomentar el uso de algunos instrumentos existentes en su forma actual, también se podría considerar una revisión de estas formulaciones en caso necesario, o la elaboración de nuevas condiciones generales y contratos tipo que pudieran ser más fácilmente aceptables tanto para los vendedores como para los compradores en el plano regional o mundial.

23. Parece que, si la Comisión decidiera elaborar nuevas condiciones generales y contratos tipo, sea de carácter general o particular, debería hacerse un análisis de las formulaciones existentes antes de preparar las nuevas formulaciones, que habrían de basarse en aquéllas. Dicho análisis serviría de ayuda para determinar lo que en las formulaciones existentes es común, a todos los productos²⁷ o a determinada categoría de productos, y cuáles

²⁵ De conformidad con la ley sobre contratos tipo aprobada en Israel en 1964, las condiciones restrictivas de los contratos tipo deben ser aprobadas por una junta designada para los fines de la ley sobre prácticas comerciales restrictivas. El artículo 25 de la Ley enumera las cláusulas onerosas que se consideran como condiciones restrictivas. La junta puede negarse a aprobar dichas cláusulas, o bien la condición restrictiva de cualquier parte del contrato puede ser considerada nula por un tribunal. Véase Ole Lando: *Standard Contracts. A proposal and a perspective*. Apéndice: *Israeli Standard Contracts Law 1964*, *Scandinavian Studies in Law* (Almquist y Wiksell, Estocolmo), págs. 129 y siguientes.

²⁶ Véase la respuesta de la CCI en el anexo II. Por ejemplo, en opinión de la Timber Trade Association del Reino Unido, los contratos tipo de la CEPE para la venta de maderas blandas y duras aserradas no son muy apropiados para su uso práctico en el comercio y, en consecuencia, en el Reino Unido se prefieren los contratos tipo de esa asociación.

²⁷ En opinión de E. A. Farnsworth, « lo que verdaderamente se necesita es un núcleo común de disposiciones contractuales ... A base de este núcleo se podrían hacer las modificaciones requeridas ». (*Unification of the Law Governing International Sales of Goods, Summary of the Proceedings*, *op. cit.*, pág. 396.) C.M. Schmitthoff sugiere que « se analicen los contratos tipo para determinar qué es común a todos ellos. Sólo se podrá constituir un núcleo si hay suficiente material con que trabajar, y bastantes problemas frecuentes. Aunque algunos problemas se tratan de manera diferente, ya se han reconocido algunos que se repiten con cierta regularidad en relación con el contrato actual » (*Ibid.*, pág. 398).

son las principales diferencias que se deben resolver. Como expresaron los Estados Unidos en su respuesta relativa a las convenciones de La Haya de 1964: « La preparación de contratos tipo y condiciones generales de venta debe basarse en una información completa sobre las reglas, costumbres y prácticas seguidas no sólo en las distintas partes del mundo, sino también en los muchos ramos del comercio internacional. Al reunir, analizar y comparar esos datos será menester aprovechar plenamente la experiencia de todas las organizaciones y todos los órganos del mundo que se han ocupado de estos problemas. Una tarea importante e inmediata de la CNUDMI es la determinación y adopción de métodos que permitan organizar y coordinar todas las actividades necesarias »²⁸.

B. Selección de formulaciones existentes o preparación de otras nuevas

24. A la luz de las observaciones exteriores, la Comisión podría considerar:

a) El fomento de un empleo más difundido de las Condiciones generales de venta de la CEPE. Esto se podría hacer de las siguientes maneras:

- i) Promoviendo el mayor empleo de todas las Condiciones generales de venta de la CEPE en su forma actual;
- ii) Seleccionando entre las Condiciones generales las que han resultado ser las más apropiadas para el comercio internacional, y promoviendo la difusión de su empleo²⁹;
- iii) Revisando las Condiciones generales de la CEPE y promoviendo el empleo de los textos revisados³⁰;

b) El fomento de condiciones generales y contratos tipo distintos de los elaborados por la CEPE. Esto se podría hacer de las siguientes maneras:

- i) Seleccionando ciertas condiciones generales y contratos tipo que se aplican ampliamente en el comercio internacional, y promoviendo el empleo de dichas formulaciones en su forma actual;
- ii) Revisando las formulaciones mencionadas en el apartado i del inciso b *supra* con objeto de que sean más ampliamente aceptables, y promoviendo el empleo de los textos así revisados;

²⁸ A/CN.9/11/Add.1, pág. 20.

²⁹ Hay indicaciones de que algunas de las Condiciones generales de la CEPE podrían ser aceptadas también fuera de Europa, por ejemplo, en los Estados Unidos: « En efecto, parece probable que en los Estados Unidos aumenten la necesidad de usar las fórmulas de la CEPE y la disposición para ello. El creciente poderío económico de los Estados europeos hará que sus empresas se muestren menos dispuestas a aceptar las condiciones estadounidenses en los negocios internacionales ». Véase Richard J. Cummins: « The General Conditions and Trading Form Contract of the United Nations Economic Commission for Europe », *New York University Law Review*, 1963, vol. XXXVIII, pág. 568.

³⁰ De conformidad con las observaciones presentadas por la secretaría de la CEPE, los expertos de algunos países europeos estiman que las formulaciones de la CEPE « podrían eventualmente ser objeto de un nuevo examen por las partes interesadas de los países ajenos a Europa para su posible adaptación a las condiciones que prevalecen en esos países », en tanto que los expertos de otros países europeos « insisten en la utilidad de crear un documento de aplicación universal ». Véase la respuesta de la CEPE, anexo II, párr. 49.

c) La elaboración de nuevas condiciones generales y contratos tipo. Este se podría hacer de las siguientes maneras:

- i) Elaborando para ciertos productos nuevos contratos tipo y condiciones distintos de los que ya existen³¹;
- ii) Preparando, para su empleo universal, contratos tipo para las principales categorías de productos, tales como maquinaria y equipo, bienes duraderos de consumo, productos agrícolas, y similares, conjuntamente, cuando sea necesario, con anexos para resolver los problemas especiales de determinados productos³²;
- iii) Formulando condiciones generales para todas las categorías de productos, conjuntamente, cuando sea necesario, con anexos para resolver los problemas especiales de las principales categorías de productos o de determinados productos.

C. Métodos que podrían utilizarse para realizar la labor

25. En caso de que la Comisión desee promover en escala mundial el uso de las Condiciones generales elaboradas por la CEPE o cualquier otra formulación que ya se utilice en el comercio internacional, un criterio podría ser la creación de un comité mixto de las cuatro comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas, para que hiciera la selección necesaria³³. Parecería conveniente que dicho comité incluyera también a representantes de las asociaciones de comercio, tanto de vendedores como de compradores, de las cuatro regiones, que son las más calificadas para decidir cuál de las formulaciones existentes reúne los requisitos de todas las partes interesadas. También debería tenerse presente que las condiciones generales y los contratos tipo existentes se utilizan para la venta de una gran variedad de bienes, y que tal vez esto haga necesario que se creen comités especiales para cada categoría principal de productos.

26. En caso de que la Comisión desee promover el empleo más amplio de algunas condiciones generales y contratos tipo en el plano regional, la selección de las formulaciones más apropiadas podrían hacerla comités especiales establecidos dentro del marco de cada comisión económica regional. Este método podría dar por resultado la selección de formulaciones diferentes para las diversas regiones, según los requisitos particulares de cada una de ellas.

27. Si la Comisión estima que sería conveniente contar con la participación de las comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas en esta labor, sería preciso, por supuesto, entablar las consultas apropiadas con esas comisiones regionales. Al considerar los arreglos orgánicos más apropiados para dicho propósito, parecería conveniente tener también en cuenta la posibilidad de recurrir a los mecanismos o medios con que pudieran contar las comisiones económicas regionales.

³¹ S. Michida, *op. cit.*, pág. 263.

³² J. Honnold: « A comparison of national unifications of the law of sales and avenues toward their harmonization: prospects and problems », en *Unification of the Law Governing International Sales of Goods*, *op. cit.*, pág. 32.

³³ C. M. Schmitthoff ha hecho una sugerencia en este sentido. (*Op. cit.*, nota 5, pág. 570).

28. La selección de las condiciones generales de venta y contratos tipo también podrían hacerla un grupo de trabajo integrado por miembros de la Comisión, o bien expertos que, si fuesen necesarios, se contratarían previa aprobación de las consecuencias financieras. Se podría utilizar el mismo método para redactar nuevas formulaciones.

29. Sea cual fuere el método o procedimiento que elija la Comisión, habría que realizar algunos trabajos preparatorios, recopilando las condiciones generales y los

contratos tipos existentes y haciendo un análisis preliminar de ellos.

30. No parece necesario debatir en esta etapa los medios y métodos posibles para promover un empleo más amplio de las formulaciones seleccionadas por la Comisión. Sin embargo, cabe señalar que la secretaría de la CEPE ha hecho algunas sugerencias al respecto en su respuesta a la solicitud del Secretario General de que se presenten observaciones sobre este tema ³⁴.

³⁴ Véase la respuesta de la CEPE, párr. 46, anexo II.

ANEXO I

Órganos y organizaciones invitados por el Secretario General a formular observaciones y sugerencias sobre el tema « condiciones generales de venta y contratos tipo »

[No se reproduce el anexo]

ANEXO II

Respuestas de los órganos y las organizaciones

SUMARIO

	<i>Página</i>
<i>Organos de las Naciones Unidas y organismos especializados</i>	
Comisión Económica para Europa [reproducida en parte]	223
Comisión Económica para América Latina [no se reproduce]	
Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación	225
<i>Otras organizaciones intergubernamentales</i>	
Comisión de las Comunidades Europeas [no se reproduce]	
Asociación Latinoamericana de Libre Comercio [no se reproduce]	
Organización de los Estados Americanos [no se reproduce]	
<i>Organizaciones internacionales no gubernamentales</i>	
Cámara de Comercio Internacional [no se reproduce]	

Organos de las Naciones Unidas y organismos especializados

Comisión Económica para Europa

DIFUSIÓN DEL EMPLEO DE LAS CONDICIONES GENERALES DE VENTA Y DE LOS CONTRATOS TIPO ELABORADOS BAJO LOS AUSPICIOS DE LA COMISIÓN ECONÓMICA PARA EUROPA

I. Introducción; procedimiento

1. Habiendo sido invitada por la secretaría de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) a presentar comentarios y sugerencias sobre los dos puntos planteados en los párrafos 19 y 21 del documento cuyo texto se reproduce en el párrafo 48 del informe de la Comisión sobre su primer período de sesiones (A/7216), a saber:

a) « La posibilidad de promover el uso más amplio de las condiciones generales de venta y de los contratos tipo existentes »;

b) « Los factores que impiden un uso y aceptación más amplios de las condiciones generales de venta, los contratos tipo, ... », la secretaría de la CEPE efectuó una encuesta preliminar dirigiéndose a tal efecto a los expertos de las federaciones de industrias nacionales que participaron en la elaboración de las Condiciones generales de venta en la industria mecánica, bajo los auspicios de la CEPE ¹, a fin de conocer la opinión de los interesados sobre esas cuestiones.

¹ N.ºs 188 y 574: Condiciones generales para suministro en la exportación de materiales de equipo.

2. Sobre el particular, se dirigió a cada uno de los expertos el cuestionario siguiente:

a) ¿En qué medida son utilizadas las Condiciones generales de venta de materiales de equipo (N.º 188 y siguientes, 574 y siguientes y 730) por los organismos que Ud. representa, fuera de la región de la CEPE? ¿Tiene el uso de esos textos, tendencia a aumentar fuera de la región de la CEPE?

b) ¿Cree Ud. que es útil tomar medidas particulares para alentar la aplicación de esas Condiciones generales de venta a otras regiones además de la CEPE? En caso afirmativo, ¿qué medidas sugiere Ud?

c) ¿Estima Ud. que para la aplicación de esas Condiciones generales de venta a otras regiones fuera de la CEPE se deben introducir modificaciones en su texto? En caso afirmativo, ¿qué cláusulas estarían, a su entender, particularmente sujetas a una posible modificación?

N.ºs 188A y 574A: Condiciones generales para el suministro y montaje de materiales de equipo en la importación y en la exportación.

N.ºs 188B y 574B: Cláusulas adicionales para la inspección del montaje en el extranjero de materiales de equipo.

N.ºs 188D y 574D: Cláusulas adicionales para el montaje completo en el extranjero de materiales de equipo.

N.º 730: Condiciones generales de venta en la importación y en la exportación de bienes de consumo duraderos y de otros productos de las industrias mecánicas fabricados en serie.

3. Enviaron respuestas a ese cuestionario los representantes de grupos industriales que utilizan las Condiciones generales de venta en Bélgica, Francia, Hungría, Italia, el Reino Unido, la República Federal de Alemania, Suecia y Yugoslavia. A continuación se reproducen pasajes de esas respuestas a fin de poder extraer conclusiones de ellas.

II. Utilización fuera de Europa de las condiciones generales de venta de la CEPE para los productos de la industria mecánica

[No se reproduce el texto. Los puntos esenciales de las respuestas recibidas de ocho países figuran en las conclusiones en la parte V de este anexo.]

III. Medidas que podrían facilitar la difusión de las condiciones generales de venta fuera de Europa

[No se reproduce el texto. Los puntos esenciales de las respuestas recibidas de seis países figuran en las conclusiones en la parte V de este anexo.]

IV. Posible modificación de ciertas cláusulas

[No se reproduce el texto. Los puntos esenciales de las respuestas recibidas de ocho países figuran en las conclusiones en la parte V de este anexo.]

V. Conclusiones

41. De las diversas opiniones de los expertos, que reflejan bastante bien el punto de vista de la CEPE en general, se pueden extraer las siguientes conclusiones:

1. Comprobaciones de hecho

42. Las Condiciones generales de venta de bienes de equipo mecánico de la CEPE se utilizan a veces en los contratos internacionales entre exportadores europeos e importadores de la América Latina, África, el Cercano Oriente y Asia, por iniciativa de los vendedores europeos.

43. No obstante, empiezan apenas a conocerse en los países ajenos a Europa.

44. En particular, los gobiernos y los importadores de esos países no hacen uso de ellas en sus ofertas.

2. Recomendaciones de procedimiento

45. Todos los expertos reconocen que se debe promover el empleo más amplio de las Condiciones generales de venta de la CEPE fuera de Europa.

46. Para lograr esta finalidad, recomiendan todos que se emprenda una campaña de información dirigida a los posibles interesados. Sobre el particular, se han hecho las siguientes propuestas:

- a) Publicidad de las Condiciones de Venta de la CEPE dirigida a las empresas que hacen ofertas;
- b) i) Campaña de información para los gobiernos y los círculos de negocios de los países ajenos a Europa;
- ii) Recurso, para estos fines, a los buenos oficios de las distintas comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas;
- iii) Recomendación y difusión de las Condiciones de venta de la CEPE por la CNUDMI;
- iv) Recurso a la Cámara de Comercio Internacional y a sus comités nacionales;
- c) Publicación por la CEPE de un folleto informativo sobre las Condiciones generales de venta;

d) Convocación de una conferencia internacional con fines de información y discusión.

3. Recomendaciones de fondo

47. De la oportunidad de prever una revisión del texto. Mientras los expertos franceses y suecos opinan que una revisión de los textos actuales no es necesaria y podría ser peligrosa, el experto belga estima que esos documentos no han planteado dificultades hasta la fecha, pero parece reservar su posición en cuanto al porvenir; el experto británico no cree en la necesidad de enmiendas importantes cuando los textos se emplean en un país que tiene un sistema de derecho basado en uno de los sistemas europeos, pero estima que serían menester cambios para la aplicación de esos textos en los países cuyo sistema jurídico es enteramente diferente; el experto alemán expone un punto de vista análogo. El experto húngaro y los dos expertos yugoslavos están a favor, si no necesariamente de una revisión de los textos, por lo menos de la posibilidad de que todos los gobiernos los examinen y propongan las modificaciones que crean necesarias, aunque sólo sea por razones psicológicas, de manera que esos documentos no aparezcan como textos impuestos por los exportadores de la CEPE, sino como instrumentos que tienen en cuenta de una manera equilibrada los intereses de los vendedores y de los compradores y en cuya elaboración han participado.

48. Peligro que debe evitarse. Todos los expertos llaman la atención sobre el peligro de que haya varios textos sobre un mismo asunto. Sin embargo, cabría la posibilidad de hacer algunos cambios en el texto original, que tendrían validez en ciertas regiones o en ciertos grupos de países.

49. Condiciones en que debe procederse a un nuevo examen de los textos actuales. Entre los expertos que prevén que las Condiciones generales de venta podrían eventualmente ser objeto de un nuevo examen por las partes interesadas de los países ajenos a Europa para su posible adaptación a las condiciones que prevalecen en esos países, los expertos de Bélgica y de la República Federal de Alemania insisten en la utilidad de crear un documento de aplicación universal; el experto belga indica la dificultad de esta solución, que probablemente exigiría mucho tiempo; en todo caso, no cree que la CEPE deba tomar la iniciativa al respecto, dada su falta de conocimiento de los problemas jurídicos que se plantean en los países ajenos a Europa; por lo tanto, considera que los demás países deberían estudiar primero las Condiciones generales de venta, y, en caso necesario, hacer propuestas a la CEPE con miras a la modificación de ciertas disposiciones; el experto yugoslavo también estima que debe evitarse la existencia de varios textos para un mismo asunto, pero cree que la iniciativa de las negociaciones debería tomarla la CEPE.

4. Conclusiones generales

50. Parece que una solución de transacción podría satisfacer a todos los expertos. Ante todo, habría que organizar una campaña publicitaria dirigida a los círculos interesados de los países ajenos a Europa, acerca de los textos elaborados por la CEPE.

51. Esta campaña podría abarcar varios de los aspectos antes mencionados.

52. Convendría que las demás comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas dieran a publicidad las Condiciones generales de venta de la CEPE y recomendaran su empleo a los gobiernos e industriales interesados de sus respectivas regiones.

53. En caso de que las posibles partes interesadas en estos textos suscitara dificultades o plantearan reservas, debería informarse de ello a la Comisión Económica para Europa a fin de que los problemas fuesen considerados conjuntamente por expertos de las dos regiones.

54. Debería quedar entendido que este examen en el plano mundial de los textos existentes no debería tener necesariamente por resultado modificaciones sustanciales, puesto que en los casos en que las Condiciones de venta de la CEPE se han utilizado fuera de Europa parecen haber dado satisfacción.

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación

Hemos tratado de reunir algunos elementos que estimamos pueden resultar de utilidad a la CNUDMI en su segundo período de sesiones, en particular algunos textos o fuentes de los instrumentos utilizados en el comercio internacional de productos agrícolas. Si bien el Programa Mundial de Alimentos adquiere, en una medida limitada, productos alimenticios en los casos en que la cantidad de un producto dado, prometida por los Gobiernos contribuyentes, no es suficiente, la FAO como organización no participa en ningún tipo de transacciones comerciales de productos agrícolas y, en consecuencia, no ha elaborado ningún contrato tipo aplicable a la compra y venta de dichos productos. Cabe observar que el Programa Mundial de Alimentos tampoco tiene contratos tipo propios sino que utiliza en general los formularios contractuales preparados por las asociaciones mercantiles que se ocupan de cada producto.

Al seleccionar las fuentes que pueden interesar a la CNUDMI, nos hemos basado casi exclusivamente en los contratos tipo y condiciones generales elaborados por las asociaciones comerciales que no figuran en la lista de organizaciones no gubernamentales contenida en el anexo I del documento A/CN.9/4 entre las invitadas a presentar observaciones acerca del programa de trabajo de la CNUDMI, y que podrían, en consecuencia, tener alguna utilidad para la futura elaboración de instrumentos tipo bajo los auspicios de la CNUDMI.

1. London Corn Trade Association Ltd.

Esta asociación ha publicado una colección de fórmulas contractuales titulada « *Forms of Contracts in Force — 1963* », que contiene unas 40 fórmulas de contratos tipo. La mayoría de estas fórmulas difieren de las demás sólo en algunos detalles, según los tipos y categorías del grano, su origen, destino y método y forma de transporte (cargas, bultos). La mencionada colección contiene también reglas tipo relativas, sobre todo, al peso de los distintos tipos de grano, así como fórmulas para la venta de futuros.

Las fórmulas se mantienen al día por medio de hojas sueltas que la asociación publica de tanto en tanto.

Los contratos tipo contienen disposiciones, entre otras cosas, sobre las siguientes cuestiones: calidad, cantidad y peso, muestras, clasificación del buque, puertos de envío y de destino, precio, flete, pago, pólizas y certificados, descarga, aviso de determinación de la cosa y factura provisional, prueba del transporte y vicios. Además, la mayoría de los contratos contienen cláusulas sobre los riesgos de huelga y de guerra y los desvíos por causa de guerra y todos los contratos prevén el arbitraje. Las normas de arbitraje de la Corn Trade Association se declaran aplicables a cada contrato pero no figuran *in extenso* en el volumen de las fórmulas contractuales.

2. The Incorporated Oil Seed Association (London)

Esta asociación ha publicado una colección similar de fórmulas contractuales que se utilizan en las transacciones de diversos tipos de semillas oleaginosas (semillas de lino, de mabina, de sésamo, de amapola, de algodón, de maní, de soya, etc.). La colección contiene aproximadamente 60 fórmulas contractuales diferentes para los diversos tipos de semilla; las diferencias entre las distintas cláusulas dependen también de criterios tales como el origen, el destino y los términos del transporte (es decir, los términos « *ex ship* » o « *c.i.f.* »).

Las fórmulas se mantienen al día por medio de hojas sueltas que la asociación publica de tanto en tanto.

Los contratos tipo contienen disposiciones, entre otras cosas, sobre las siguientes cuestiones: garantías, declaración de embarque, pago, huelgas, riesgos de guerra y de desvío, descargas, muestras y análisis, calidad y condiciones, reglas de mezcla, vicios, cancelación e insolvencia. Todos los contratos contienen cláusulas de arbitraje y las normas sobre arbitraje están impresas en un anexo a cada una de las fórmulas de contrato que aparecen en el volumen mencionado. La Oil Seed Association ofrece además fórmulas simplificadas de contrato y de aviso de determinación de la cosa que contienen referencias específicas a la fórmula completa de los contratos tipo correspondientes a los bienes implicados en la transacción.

3. The Cocoa Association of London Ltd.

Esta asociación ha publicado una colección de diez contratos tipo en una edición revisada en septiembre de 1966. Los contratos tipo de la Cocoa Association muestran algunas variaciones según el origen y destino de los bienes (*c.i.f.*, *f.o.b.*, opciones « *in/ex store* », y « *arrival and/or delivery* »).

Algunas de las cláusulas típicas enumeradas con respecto a las transacciones relativas al comercio de granos y de semillas oleaginosas aparecen también en los contratos tipo de la Cocoa Association, pero estos últimos parecen ser menos detallados y las variaciones entre las distintas fórmulas contractuales parecen más amplias. Todas las fórmulas contractuales, incluso la brevísima fórmula para los « *contratos de entrega inmediata* », contienen una cláusula que dispone que las disputas se solucionarán mediante el arbitraje conforme a las normas, reglamentos y estatutos de la Cocoa Association. El texto de las normas, reglamentos y estatutos mencionados no aparece, sin embargo, en la colección de fórmulas contractuales.

4. London Cattle Food Trade Association (Inc.)

La serie de fórmulas contractuales utilizadas en el comercio de forrajes, que fue publicada en 1962 por esta asociación, contiene 12 fórmulas de contratos tipo que se refieren a diversos tipos de tortas y harinas (maní, semilla de algodón, harina de pescado, harina de de carne y hueso, etc.), así como tres contratos generales en los que se dejan en blanco las disposiciones relativas a la cosa y a ciertas cláusulas conexas (calidad, rendimiento, muestras, etc.).

Todos los contratos prevén el arbitraje y, salvo en los formularios resumidos, las normas de arbitraje se imprimen en el dorso de la mayoría de fórmulas contractuales.

La colección se mantiene al día por medio de hojas sueltas que contienen todas las enmiendas que la asociación decide introducir en las fórmulas contractuales. Junto con las fórmulas contractuales, la asociación ha publicado normas sobre muestras de harina, extractores, orujos y tortas chatas en el puerto de descarga.

Las cuatro colecciones descritas deben considerarse como ejemplos; indudablemente, se han elaborado otros conjuntos de contratos tipo, que abarcan una amplia gama de productos agrícolas, incluidos cultivos industriales (por ejemplo, el tabaco, el algodón, las fibras) así como la madera, la pesca y los productos de origen animal (por ejemplo, la lana, los cueros, la carne, los huesos).

ANEXO III

Condiciones generales de venta y fórmulas de contrato tipo
patrocinadas por la CEPE

1. CONTRATOS PARA LA VENTA DE CEREALES

Nos.	
1 A	c.i.f. (marítimo); no recíproco; cargas y bultos; peso y condición final al momento del embarque.
1 B	c.i.f. (marítimo); recíproco; cargas y bultos; peso y condición final al momento del embarque.
2 A	c.i.f. (marítimo); no recíproco; cargas y bultos; condición final al momento del embarque; mermas excluidas.
2 B	c.i.f. (marítimo) recíproco; cargas y bultos; condición final al momento del embarque; mermas excluidas.
3 A	c.i.f. (marítimo); no recíproco; cargas y bultos; términos para centeno (condición garantizada al momento de la descarga); peso final al embarque.
3 B	c.i.f. (marítimo) recíproco; cargas y bultos; términos para centeno (condición garantizada al momento de la descarga); peso final al embarque.
4 A	c.i.f. (marítimo); no recíproco; cargas y bultos; términos para centeno (condición garantizada al momento de la descarga).
4 B	c.i.f. (marítimo); recíproco; cargas y bultos; términos para centeno (condición garantizada al momento de la descarga); mermas excluidas.
5 A	f.o.b. (marítimo); no recíproco; cargas y bultos.
5 B	f.o.b. (marítimo); recíproco; cargas y bultos.
6 A	Expedición por ferrocarril en vagones completos; no recíproco.
6 B	Expedición por ferrocarril en vagones completos; recíproco.
7 A	c.i.f. (vía navegable interior ; no recíproco.
7 B	c.i.f. (vía navegable interior); recíproco.
8 A	f.o.b. (vía navegable interior); no recíproco.
8 B	f.o.b. (vía navegable interior); recíproco.
9	Disposiciones para uniformar los métodos de muestra.

2. MATERIALES DE EQUIPO: BIENES DE CONSUMO DURADEROS

188	Condiciones generales para el suministro en la exportación de materiales de equipo.
188 A	Condiciones generales para el suministro y el montaje de materiales de equipo en la importación y en la exportación.
188 B	Cláusulas adicionales para la inspección del montaje en el extranjero de materiales de equipo.
188 D	Cláusulas adicionales para el montaje completo en el extranjero de materiales de equipo.
574	Condiciones generales para el suministro en la exportación de materiales de equipo.
574 A	Condiciones generales para el suministro y el montaje de materiales de equipo en la importación y en la exportación.
574 B	Cláusulas adicionales para la inspección del montaje en el extranjero de materiales de equipo.
574 D	Cláusulas adicionales para el montaje completo en el extranjero de materiales de equipo.
730	Condiciones generales de venta en la importación y en la exportación de bienes de consumo duraderos y de otros productos de las industrias mecánicas fabricados en serie.

3. VARIOS

312	Condiciones generales para la venta internacional de agrios.
410	Condiciones generales para la exportación y la importación de maderas resinosas aserradas.
420	Condiciones generales para la exportación y la importación de maderas duras de la zona templada.
Sales 16	Condiciones generales para la exportación y la importación de combustibles sólidos.
Trans/263	Condiciones generales para las mudanzas internacionales.

ANEXO III

Condiciones generales de venta y fórmulas de contrato tipo
patrocinadas por la CEPE

I. CONTRATOS PARA LA VENTA DE CEREALES

Nos.	
1 A	c.i.f. (marítimo); no recíproco; cargas y bultos; peso y condición final al momento del embarque.
1 B	c.i.f. (marítimo); recíproco; cargas y bultos; peso y condición final al momento del embarque.
2 A	c.i.f. (marítimo); no recíproco; cargas y bultos; condición final al momento del embarque; mermas excluidas.
2 B	c.i.f. (marítimo) recíproco; cargas y bultos; condición final al momento del embarque; mermas excluidas.
3 A	c.i.f. (marítimo); no recíproco; cargas y bultos; términos para centeno (condición garantizada al momento de la descarga); peso final al embarque.
3 B	c.i.f. (marítimo) recíproco; cargas y bultos; términos para centeno (condición garantizada al momento de la descarga); peso final al embarque.
4 A	c.i.f. (marítimo); no recíproco; cargas y bultos; términos para centeno (condición garantizada al momento de la descarga).
4 B	c.i.f. (marítimo); recíproco; cargas y bultos; términos para centeno (condición garantizada al momento de la descarga); mermas excluidas.
5 A	f.o.b. (marítimo); no recíproco; cargas y bultos.
5 B	f.o.b. (marítimo); recíproco; cargas y bultos.
6 A	Expedición por ferrocarril en vagones completos; no recíproco.
6 B	Expedición por ferrocarril en vagones completos; recíproco.
7 A	c.i.f. (vía navegable interior); no recíproco.
7 B	c.i.f. (vía navegable interior); recíproco.
8 A	f.o.b. (vía navegable interior); no recíproco.
8 B	f.o.b. (vía navegable interior); recíproco.
9	Disposiciones para uniformar los métodos de muestra.

2. MATERIALES DE EQUIPO: BIENES DE CONSUMO DURADEROS

188	Condiciones generales para el suministro en la exportación de materiales de equipo.
188 A	Condiciones generales para el suministro y el montaje de materiales de equipo en la importación y en la exportación.
188 B	Cláusulas adicionales para la inspección del montaje en el extranjero de materiales de equipo.
188 D	Cláusulas adicionales para el montaje completo en el extranjero de materiales de equipo.
574	Condiciones generales para el suministro en la exportación de materiales de equipo.
574 A	Condiciones generales para el suministro y el montaje de materiales de equipo en la importación y en la exportación.
574 B	Cláusulas adicionales para la inspección del montaje en el extranjero de materiales de equipo.
574 D	Cláusulas adicionales para el montaje completo en el extranjero de materiales de equipo.
730	Condiciones generales de venta en la importación y en la exportación de bienes de consumo duraderos y de otros productos de las industrias mecánicas fabricados en serie.

3. VARIOS

312	Condiciones generales para la venta internacional de agrios.
410	Condiciones generales para la exportación y la importación de maderas resinosas aserradas.
420	Condiciones generales para la exportación y la importación de maderas duras de la zona templada.
Sales 16	Condiciones generales para la exportación y la importación de combustibles sólidos.
Trans/263	Condiciones generales para las mudanzas internacionales.

2. Aplicación de las decisiones de la Comisión relativas a la condiciones generales de venta contratos tipo e incoterms: informe del Secretario General *

I. DECISIÓN TOMADA POR LA COMISIÓN EN SU SEGUNDO PERÍODO DE SESIONES

1. En su segundo período de sesiones la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional tomó la siguiente decisión respecto de las « condiciones generales de venta y contratos tipo », y de los « Incoterms » y otros términos comerciales »¹:

« La Comisión decide:

» Con respecto a las condiciones generales de venta y contratos tipo:

» 1. a) Pedir al Secretario General que transmita el texto de las condiciones generales de la CEPE relativas a instalaciones industriales, maquinaria, productos de la industria mecánica y la madera a los Secretarios Ejecutivos de las comisiones económicas de las Naciones Unidas para África (CEPA), para Asia y el Lejano Oriente (CEPALO) y para América Latina (CEPAL), así como a otras organizaciones regionales que desarrollan actividades en esta esfera;

» b) Pedir al Secretario General que facilite las citadas condiciones generales en un número adecuado de ejemplares y en los idiomas apropiados; las condiciones generales deben ir acompañadas de una nota explicativa en que se describan, entre otras cosas, los objetivos de las condiciones generales de la CEPE y las ventajas prácticas que ofrece la utilización de las condiciones generales en las transacciones comerciales internacionales;

» c) Pedir a las comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas que, al recibir las Condiciones Generales de la CEPE antes citadas, consulten a los gobiernos de las regiones respectivas o a los círculos mercantiles interesados, con objeto de formular sus opiniones y comentarios sobre: i) la conveniencia de ampliar el uso de las Condiciones Generales de la CEPE a las regiones respectivas; ii) la existencia de lagunas o deficiencias en las Condiciones Generales de la CEPE desde el punto de vista de los intereses comerciales de las regiones de que se trate y en particular sobre la conveniencia de formular condiciones generales aplicables a los productos de especial interés para esas regiones; iii) la conveniencia de convocar uno o más comités o grupos de estudio, a escala mundial o a escala más limitada, dentro de los cuales, con la participación (si procede) de un experto designado por el Secretario General, se examinarían y aclararían las cuestiones planteadas en el plano regional;

» d) Pedir a las otras organizaciones a las que se transmitan las Condiciones Generales de la CEPE que expresen sus puntos de vista sobre las cuestiones i), ii) y iii) del apartado c *supra*;

» e) Las opiniones y comentarios que se soliciten de las comisiones económicas regionales y otras organizaciones deberían transmitirse al Secretario General, de ser posible antes del 31 de octubre de 1969;

» f) Pedir al Secretario General que presente, junto con las Condiciones Generales pertinentes de la CEPE, un informe al tercer período de sesiones de la Comisión que contenga (si procede) un análisis de las opiniones y comentarios recibidos de las comisiones económicas regionales y las otras organizaciones interesadas;

» g) Estudiar en el momento adecuado la posibilidad de establecer condiciones generales que abarquen una gama más amplia de productos que las fórmulas concretas existentes. La viabilidad de este trabajo debería examinarse después de haber tenido ocasión de estudiar las opiniones y comentarios solicitados de conformidad con los apartados c y d *supra*;

» h) Acoger favorablemente la generosa oferta del representante del Japón de contribuir al trabajo de la Comisión preparando, para uso de la misma, un estudio comparativo de las Condiciones Generales de la CEPE;

» Con respecto a las Condiciones Generales de Entrega (CGE) de 1968 preparadas por el Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAEM):

» 2. a) Pedir al Secretario General que invite al CAEM a que facilite un número adecuado de ejemplares de las Condiciones Generales de Entrega (CGE) de 1968 en inglés, acompañados de una nota explicativa;

» b) Pedir al Secretario General que transmita en los cuatro idiomas de la Comisión, según proceda, las Condiciones Generales de Entrega antes citadas y la nota explicativa a los miembros de la Comisión y a la Comisión Económica para África, a la Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente, a la Comisión Económica para Europa y a la Comisión Económica para América Latina, con fines informativos.

» Con respecto a los « Incoterms » 1953:

» 3. a) Pedir al Secretario General que informe a la Cámara de Comercio Internacional de que, en opinión de la Comisión, sería conveniente que la CCI diera la más amplia difusión posible a los « Incoterms » 1953 con objeto de estimular su uso a escala mundial en el comercio internacional;

» b) Pedir al Secretario General que ponga en conocimiento de las comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas, en relación con su examen de las Condiciones Generales de la CEPE, las opiniones de la Comisión acerca de los « Incoterms » 1953. »

2. En su resolución 2502 (XXIV) la Asamblea General tomó nota con beneplácito del informe de la Comisión sobre su segundo período de sesiones y le recomendó que continuara su labor sobre los temas a los que decidió dar prioridad.

¹ Informe de la Comisión sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones (A/7618), párr. 60.

II. APLICACIÓN DE LA DECISIÓN

3. En cumplimiento de lo dispuesto en el párrafo 1 de la decisión de la Comisión, en carta de 14 de agosto de 1969 el Secretario General transmitió el texto de las condiciones generales de la CEPE relativas a instalaciones industriales, maquinaria, productos de la industria mecánica y la madera a la Comisión Económica para África, la Comisión Económica para América Latina, la Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente, el Comité Jurídico Consultivo Asiático Africano, la Organización de la Unidad Africana y la Organización de los Estados Americanos. Esa carta contenía una petición de que se celebraran consultas con los gobiernos y con los círculos mercantiles respecto de las cuestiones especificadas en el inciso *c* del párrafo 1 de la decisión.

4. En el momento de empezar a preparar el presente informe se han recibido respuestas de los siguientes Estados Miembros de las Naciones Unidas: Birmania, Cuba y China, y de Hong Kong y las Islas Viti. En el anexo I del informe se reproducen las partes esenciales de esas respuestas.

5. Se han entablado discusiones entre la Secretaría y la Comisión Económica de las Naciones Unidas para África (CEPA) respecto de la celebración de un seminario en el que se examinarían detenidamente algunas de las condiciones generales de la CEPE. Se sugirió que el propósito del seminario fuera obtener información de los gobiernos y de los círculos mercantiles sobre si las actuales condiciones generales satisfacen los intereses y las condiciones de la región. A tal efecto, se estudió la posibilidad de seleccionar, para un estudio intensivo, una categoría de condiciones generales de especial interés para los compradores africanos, tales como las condiciones generales relativas a la venta de instalaciones industriales y maquinaria, y otra categoría de condiciones generales de especial interés para los vendedores africanos, por ejemplo, los contratos tipo de la CEPE para la venta de maderas resinosas aserradas (N.º 410) o maderas duras (N.º 420).

6. En cumplimiento del inciso *b* del párrafo 2 de la decisión de la Comisión, el Secretario General ha enviado ejemplares de las Condiciones Generales de Entrega

(CGE) de 1968 preparadas por el Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAEM), así como la nota explicativa redactada de conformidad con la petición de la Comisión, a todas las comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas. Además, el Secretario General señaló a la atención de esas comisiones las opiniones sobre los « Incoterms » de 1953, conforme a lo pedido en el párrafo 3 de la decisión de la Comisión.

III. NUEVOS TRABAJOS

7. Sin perjuicio de cualquier otra decisión que pueda tomar la Comisión, la Secretaría tiene la intención de continuar el programa actual de aplicación de la decisión de la Comisión (incisos *c* y *d* del párr. 1, citados en la sección I), encaminado a examinar las condiciones generales de la CEPE. Tal vez la Comisión desee considerar si aprueba los planes provisionales (descritos en el párr. 5) de examen de determinadas condiciones generales de la CEPE, y si debe alentarse a las comisiones económicas regionales a que incluyan en sus programas la cuestión de la preparación de planes para estudiar ciertas condiciones generales de la CEPE y quizá para averiguar qué se opina dentro de la región sobre la conveniencia y la factibilidad de unificar o armonizar el comercio internacional extendiendo el uso de condiciones generales relativas a ciertos productos o a categorías más amplias de productos.

8. Quizá la Comisión recordará que en el segundo período de sesiones tomó la decisión (inciso *g*) del párrafo 1, citado en la sección I) de estudiar en el momento adecuado la posibilidad de establecer condiciones generales que abarquen una gama más amplia de productos que las fórmulas concretas existentes. Tal vez la Comisión desee ahora considerar en qué momento sería oportuno emprender estudios sobre los distintos medios de establecer tales condiciones generales.

ANEXO

Respuestas de los Gobiernos en relación con las condiciones generales de venta de la CEPE

[No se reproducen en este volumen.]

D. Los plazos y la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías

*Informe del Grupo de Trabajo sobre los plazos y la prescripción primer período de sesiones, 18 a 22 de agosto de 1969 **

ÍNDICE

	Párrafos
INTRODUCCIÓN	1-4
I. PRINCIPIOS GENERALES	5
II. ALCANCE DE LA CONVENCION	6-16
A. Definición de la venta internacional de bienes	6-12
B. Clases de transacciones y reclamaciones	13-16
III. COMIENZO DEL PLAZO DE PRESCRIPCIÓN	17-48

* A/CN.9/30.

ÍNDICE (continuación)

	<i>Párrafos</i>
A. Criterio básico para fijar el comienzo del plazo	17-28
i) Distintos criterios examinados por el Grupo de Trabajo	19-22
ii) Examen de los diversos criterios relativos al comienzo del plazo de prescripción	23-28
B. Demandas basadas en la entrega de mercancías defectuosas	29-36
i) Norma general	29-33
ii) Excepción propuesta con respecto a los daños a las personas o los bienes ocasionados después de la entrega (responsabilidad vinculada a los productos)	34-36
C. Efectos de la garantía expresa	37-40
D. Comienzo del plazo de prescripción cuando el contrato se anula antes de la fecha de cumplimiento prevista	41-44
E. Efectos de las necesarias notificaciones a la otra parte sobre el comienzo del plazo de prescripción	45-48
IV. DURACIÓN DEL PLAZO DE PRESCRIPCIÓN	49-62
A. Número de años	49-54
B. Cómputo del tiempo	55-59
i) Fecha inicial	56-57
ii) Días feriados	58-59
C. Aplicabilidad del plazo de prescripción a la ejecución de un fallo por el que se establezcan derechos	60-62
V. SUSPENSIÓN O PROLONGACIÓN DEL PLAZO DE PRESCRIPCIÓN	63-73
A. Imposibilidad de ejercer la acción debido a circunstancias externas (fuerza mayor)	63-66
B. Fraude	67-70
C. Otras posibles bases de suspensión	71
D. Procedimiento en el que no se llega a una decisión en cuanto al fondo	72-73
VI. INTERRUPCIÓN DEL PLAZO	74-92
A. Reconocimiento de la deuda	74-81
i) Eficacia para interrumpir el plazo	74
ii) Precisión y forma	75-77
iii) Reconocimiento posterior al transcurso del plazo	78-80
iv) Pago parcial	81
B. La acción judicial necesaria para interrumpir (o completar) el plazo de prescripción	82-89
C. Notificaciones (« <i>Litis denunciatio</i> ») en las ventas sucesivas, etc.	90-91
D. Efectos de la interrupción: aplicabilidad de la convención a la mora en la ejecución de sentencias judiciales	92
VII. PROBLEMAS GENERALES	93-126
A. Modificación del plazo por acuerdo de las partes	93-107
i) Facultad general para modificar el plazo por acuerdo	93-104
ii) Prórroga del plazo durante las negociaciones	105-107
B. Relación de la Convención con los conflictos de leyes	108-110
C. Cuestión de si las normas sobre prescripción deben surtir efectos como normas sustantivas o como normas procesales	111-114
D. Determinación de los efectos de la terminación del plazo	115
E. Posibilidad de oponer la prescripción del derecho a título de reconversión o compensación	116-118
F. Pago voluntario (u otro modo de satisfacción) de deudas prescritas	119-121
G. Cuestión de si la prescripción debe ser planteada por un tribunal de oficio o solamente puede plantearse a instancia de parte	122-123
H. Cuestiones aplazadas para examen posterior	124
I. Programa para terminar los trabajos	125-126

Anexos

	<i>Página</i>
I. Lista de participantes	243
II. Lista de estudios y documentos de trabajo presentados al Grupo de Trabajo	243

INTRODUCCIÓN

1. El Grupo de Trabajo, creado por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en su segundo período de sesiones, se compone de los siete miembros siguientes de la Comisión: Argentina, Bélgica, Checoslovaquia, Japón, Noruega, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y República Árabe Unida. El mandato del Grupo de Trabajo es como sigue:

« El Grupo de Trabajo:

» a) Estudiará el tema de los plazos y la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías con miras a preparar un proyecto preliminar de convención internacional;

» b) Se limitará a examinar la formulación de un plazo general de prescripción extintiva por la que se extingan o prescriban los derechos de un comprador o vendedor; el Grupo de Trabajo no deberá examinar los plazos especiales en virtud de los cuales pueden prescribir derechos particulares del comprador o del vendedor (a saber, el derecho a rechazar los bienes, a negarse a entregar los bienes o a reclamar daños y perjuicios por incumplimiento de las condiciones del contrato de venta), ya que estos aspectos se pueden tratar en forma más adecuada en el Grupo de Trabajo sobre la venta internacional de bienes.

» En sus trabajos, el Grupo de Trabajo dedicará especial atención, entre otros, a los puntos siguientes:

» a) El momento en que empieza a contar el tiempo;

» b) La duración del plazo de prescripción;

» c) Las circunstancias en que se puede suspender o interrumpir el plazo;

» d) Las circunstancias en que se puede terminar el plazo;

» e) En qué medida, si la hay, debe ser susceptible de modificación el plazo de prescripción por acuerdo de las partes;

» f) Si la prescripción debe declararla el tribunal *suo officio* o únicamente a instancia de las partes;

» g) Si el proyecto de convención preliminar debe revestir la forma de una ley uniforme o una ley modelo;

» h) Si será necesario hacer constar que las reglas del proyecto de convención preliminar surtirán efecto como normas sustantivas o procesales;

» i) En qué medida será necesario tener en cuenta las normas sobre conflictos de leyes.»¹

2. El Grupo de Trabajo se reunió en la Oficina de las Naciones Unidas en Ginebra del 18 al 22 de agosto de 1969. Estuvieron representados todos sus miembros. Asistieron también a la reunión observadores de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado y del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT).

3. El Grupo de Trabajo eligió la siguiente Mesa:

Presidente: Sr. Stein Rognlien (Noruega);

Relator: Sr. Ludvik Kopac (Checoslovaquia).

¹ Véase el informe de la Comisión sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones (A/7618), párr. 46.

4. El Grupo de Trabajo tuvo ante sí los estudios presentados por Bélgica, Checoslovaquia, Noruega y el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte (A/CN.9/16 y Add.1 y 2) y las observaciones formuladas al respecto por Nigeria (A/CN.9/16/Add.3) y el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) (A/CN.9/16/Add.4). El Grupo de Trabajo tuvo también a la vista una nota de la secretaría en que se reproducía un documento de trabajo preparado por el professor John Honnold en su calidad de asesor de la secretaría (A/CN.9/WG.I/CRD.1). Además, la secretaría del Consejo de Europa puso a disposición del Grupo de Trabajo ejemplares del documento titulado « Respuestas de los Gobiernos de los Estados Miembros al cuestionario sobre plazos » (Comité Europeo de Cooperación Jurídica del Consejo de Europa, 1968) y del memorando de la secretaría sobre las deliberaciones de la cuarta reunión del Comité de Expertos para la normalización de los plazos [EXP/Delai (69)3], celebrada en Estrasburgo en marzo de 1969. Este último documento contiene (Apéndice I) el « Proyecto de reglas europeas en materia de prescripción extintiva » al que se hace referencia en el presente documento con esa denominación. En el anexo II se enumeran los textos y documentos de trabajo que tuvo a la vista el Grupo de Trabajo, incluso los documentos producidos durante el período de sesiones. El anexo I contiene la lista de participantes.

I. PRINCIPIOS GENERALES

5. El Grupo de Trabajo estimó que los principios formulados debían ser claros, objetivos y, en la medida de lo posible, independientes de las normas de todo sistema jurídico particular. Igualmente, se señaló que, por su mismo carácter, el derecho de prescripción debía ser preciso en su funcionamiento y que, por lo tanto, el número de excepciones a la aplicación del plazo de prescripción debía quedar estrictamente limitado, en beneficio de la claridad y la seguridad del tráfico comercial.

II. ALCANCE DE LA CONVENCIÓN

A. Definición de la compraventa internacional de mercaderías

6. La Comisión pidió al Grupo de Trabajo que estudiase el tema de los plazos y la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías. El Grupo de Trabajo consideró, por lo tanto, si en el proyecto de convención² debía figurar una definición del concepto de la compraventa internacional de mercaderías.

7. A este respecto, se expresaron opiniones diferentes. Se propuso, entre otras cosas, que el proyecto de convención sobre la prescripción recogiese la definición de compraventa internacional de mercaderías contenida en la Ley Uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías adjunta a la Convención de La Haya de 1964.

² Las referencias a un proyecto de « convención » no deben interpretarse como una indicación de preferencia entre los distintos medios posibles de poner en vigor normas uniformes. Así, dichas referencias no suponen que se haya adoptado una determinada posición respecto de la cuestión, mencionada en el inciso g de la resolución de la Comisión, de elegir entre una ley uniforme o una ley modelo.

8. De conformidad con otra opinión, el proyecto de convención debía atenerse a la orientación del artículo 1 de la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable a las ventas internacionales de bienes corporales, estableciéndose que la convención se aplicaría a las ventas internacionales de bienes (con determinadas excepciones), sin intentar una definición del concepto. Con este criterio, correspondería a los tribunales competentes determinar si una transacción constituye una venta internacional de bienes a los efectos del proyecto de convención. Para precisar aun más el sentido de este criterio, se sugirió que se excluyesen concretamente de la convención determinados bienes (por ejemplo, acciones, instrumentos negociables y moneda, buques, energía eléctrica) que quedan excluidos del ámbito de aplicación de la Ley Uniforme. (Véase el artículo 5 de la Ley Uniforme.)

9. Algunos representantes se opusieron a que se adoptase la definición de venta internacional de bienes de la Ley Uniforme, aduciendo que no era satisfactoria.

10. Otros señalaron que el Grupo de Trabajo no debía intentar definir el concepto de venta internacional de bienes, pues era más oportuno que la cuestión fuese examinada por el Grupo de Trabajo sobre la venta internacional de bienes establecido por la Comisión en su segundo período de sesiones. No obstante, un representante se refirió, a este respecto, a las dificultades que presentaba la armonización de definiciones en los textos de convenciones que tal vez no se concertasen al mismo tiempo, particularmente si el texto de una de las futuras convenciones debía servir de modelo para otra anterior. Incluso si el Grupo de Trabajo sobre la venta y la CNUDMI llegasen a una decisión provisional respecto de una definición de la venta internacional de bienes, no habría seguridad de que tal definición se recogiese ulteriormente en una futura convención sobre la materia. Esta dificultad se presentaría en el caso de que se adoptase y abriese a la firma y ratificación una convención sobre la prescripción antes de que se hiciese lo propio con una convención sobre la venta de bienes.

11. El Grupo de Trabajo adoptó las decisiones que siguen:

i) Convendría que una convención sobre la prescripción contuviese una definición de su alcance idéntica a la de una convención sobre el derecho sustantivo en materia de venta internacional de bienes;

ii) El Grupo pidió al Grupo de Trabajo sobre la venta internacional de bienes y a la CNUDMI que concedieran prioridad a la definición de la venta internacional de bienes;

iii) En espera de una decisión al respecto por el Grupo de Trabajo sobre la venta internacional de bienes y la CNUDMI, el Grupo de Trabajo sobre la prescripción no intentará redactar una definición de la venta internacional de bienes;

iv) Si no resultase posible adoptar rápidamente una decisión respecto de este problema mediante una recomendación del Grupo de Trabajo sobre la venta, sería preciso, al preparar una convención sobre la prescripción, decidir si es o no necesario definir la venta internacional de bienes y, en caso afirmativo, convenir en los términos de la definición. En el entretanto, con objeto de demarcar el

carácter general de los problemas a que hace frente al redactar las normas de la prescripción, el Grupo de Trabajo convino en que su esfera de trabajo sería la venta internacional de bienes, sin intentar una definición precisa. Sin embargo, el Grupo llegó a un acuerdo en el sentido de que las clases de transacciones excluidas en virtud del artículo 5 de la Ley Uniforme (a saber, acciones, valores de inversión, instrumentos negociables, buques, energía eléctrica) también habían de quedar excluidas de un proyecto de convención sobre la prescripción. Se convino, además, en que las ventas de bienes mediante documentos (tales como los conocimientos de embarque) se habían de regir por la convención sobre la prescripción.

12. El representante del Japón reservó la posición de su Gobierno respecto de la decisión que se expone más arriba, en razón de que no se recogía en ella la propuesta a que se hace referencia en el párrafo 7 *supra*. En virtud de dicha propuesta, la convención sobre la prescripción complementaría les disposiciones de la Ley Uniforme adjunta a la Convención de La Haya de 1964.

B. Clases de transacciones y reclamaciones

13. El Grupo de Trabajo examinó también la propuesta aplicabilidad de la convención a diversas clases de reclamaciones y reclamantes relacionados con una venta internacional de bienes. Tras el examen, se remitió el asunto al Grupo de Redacción. El Grupo de Redacción preparó un texto en que se expresaba la idea central de que las normas de la convención debían aplicarse exclusivamente a los derechos del vendedor y del comprador dimanantes de un contrato de venta internacional de bienes. El Grupo de Trabajo aprobó el siguiente proyecto de disposición, tendiente a formalizar este punto de vista:

« La presente Convención se aplicará a la prescripción de los derechos del vendedor y del comprador dimanantes de un contrato de venta internacional de bienes.

» La Convención regirá la prescripción de los derechos y relaciones del comprador y del vendedor en virtud de tal contrato, de sus sucesores y causahabientes y de las personas que garanticen su cumplimiento. La presente Convención no se aplicará a los derechos y obligaciones de otros terceros. »

14. Se sugirió que el problema de la relación entre la convención y las reclamaciones dimanantes de contratos inválidos podía ser objeto de un nuevo examen. A los efectos de todo esfuerzo ulterior por definir el alcance de la convención, se señaló a la atención el Proyecto de reglas europeas en materia de prescripción extintiva, de marzo de 1969, preparado con el patrocinio del Consejo de Europa (denominado en el presente documento « Proyecto de reglas europeas en materia de prescripción extintiva »)³, con particular referencia a la norma N.º 15, 2).

15. Un representante expresó el deseo de que se excluyeran de la convención los daños causados a la persona

³ El Proyecto de reglas europeas se preparó durante la cuarta reunión del Comité de Expertos, celebrada del 17 al 26 de marzo de 1969. Véase Comité de Expertos para la normalización de los plazos, EXP/Delai (69)3, Estrasburgo, 16 mayo 1969.

o bienes del comprador (distintos de los bienes vendidos), sus sucesores y causahabientes («responsabilidad vinculada a los productos»), o bien que se dispusiese un plazo mayor de prescripción para tales casos, como se indica en el párrafo 36 *infra*.

16. Se planteó la cuestión de si la convención debía prever ciertas acciones judiciales (por ejemplo, entre compradores y vendedores sucesivos). Se convino en que, en principio, esas acciones debían quedar fuera del campo de aplicación de la convención, a menos que la transacción respectiva fuese también una venta internacional de bienes. El Grupo de Trabajo opinó que la materia debía estudiarse más a fondo.

III. COMIENZO DEL PLAZO DE PRESCRIPCIÓN

A. Criterio básico para fijar el comienzo del plazo

17. El Grupo de Trabajo reconoció que al preparar un proyecto de convención sobre la prescripción, uno de los problemas importantes y difíciles era la elaboración de un criterio básico para fijar el comienzo del plazo de prescripción. Tras el debate general, el Presidente designó un Grupo de Redacción al que se pidió que preparara un proyecto de norma sobre el problema. El Grupo de Redacción estaba integrado por los representantes de la Argentina, Checoslovaquia y el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte; posteriormente se agregó al Grupo el representante de Bélgica.

18. El Grupo de Redacción se reunió, examinó diversos modos de abordar el problema y preparó un informe; en ese primer informe, el Grupo indicaba que en sus recomendaciones habían influido en gran medida las siguientes consideraciones:

« 1. Parecía prudente señalar un punto de partida que fuera lo más definido posible; para este fin el Grupo estimó importante que se evitara utilizar acontecimientos que pudieran ser objeto de pruebas contradictorias, tales como el momento en que una parte afirmaba haber tenido conocimiento de un vicio de la cosa.

» 2. Parecía necesario tomar como base un concepto que fuera lo suficientemente flexible para atender a las diversas circunstancias, tales como las diferentes legislaciones nacionales que definen los derechos de las partes y la gran variedad de requisitos impuestos por las estipulaciones de los distintos contratos. El Grupo consideró que el concepto de la fecha de «incumplimiento de contrato» era probablemente el más adecuado para tal propósito.

» 3. El Grupo llegó a la conclusión de que ese concepto, aunque proporcionaba un punto de partida útil, no podría ser aplicado de la misma manera a determinadas situaciones concretas importantes por los tribunales de justicia de los distintos Estados. Con ello, el simple uso de una fórmula general serviría únicamente para una unificación nominal, sin producir la unificación de resultados en los problemas difíciles y concretos que se plantearían en la práctica. Por ello consideró indispensable agregar a la fórmula básica determinados casos concretos de aplicación. »

No obstante, el Grupo de Redacción señaló que en el breve tiempo de que dispuso para su trabajo no llegó a

tener la seguridad de poder prever todos los sectores importantes de discrepancia que podrían surgir con esa fórmula básica y recomendó que se siguiera prestando atención a la materia.

i) Distintos criterios examinados por el Grupo de Trabajo

19. El Grupo de Trabajo prestó especial atención a tres criterios distintos para definir el momento en que comenzaba el plazo de prescripción. Dos de ellos figuraban en dos informes del Grupo de Redacción. Según el primero, denominado variante A, el plazo se contará desde «la fecha en que ocurra el incumplimiento de contrato». En la variante B, examinada también en el informe del Grupo de Redacción, se proponía que el plazo se contara a partir del día «en que pudo ejercitarse la acción». Según una tercera propuesta, denominada variante C, el plazo se contará «a partir de la fecha en que por primera vez es exigible el cumplimiento de la obligación», pero con la reserva de que «se considerará que puede exigirse la obligación en una fecha no posterior al día en que haya tenido lugar el incumplimiento del contrato». Esos tres criterios básicos, junto con las reservas correspondientes, el examen de las consideraciones pertinentes a la opción entre las diversas variantes, y una propuesta presentada posteriormente por escrito al Grupo de Trabajo por un representante figuran en los pasajes siguientes del segundo informe del Grupo de Redacción.

20. En el párrafo 18 *supra* se hizo referencia al primer informe del Grupo de Redacción y se citaron pasajes del informe donde se sugerían las consideraciones generales por las que debía regirse la selección de una fórmula general. Tras un debate general en el Grupo de Trabajo, el problema fue remitido de nuevo al Grupo de Redacción para desarrollar las variantes con más amplitud. El segundo informe del Grupo de Redacción contenía el siguiente proyecto de texto reglamentario basado en la variante A, así como ejemplos y comentarios.

VARIANTE A

Texto reglamentario propuesto

1. El plazo de prescripción se contará desde la fecha en que ocurra el incumplimiento de contrato.

2. Cuando se entreguen mercancías defectuosas, el plazo se contará desde la fecha de la entrega, independientemente de la fecha en que se descubre el defecto o en que se produzcan los daños consiguientes.

3. Cuando, como consecuencia de incumplimiento de contrato por una parte antes de que sea exigible la ejecución, la otra parte ejerce su derecho a considerarse liberada de sus obligaciones, el plazo se contará desde la fecha del primer incumplimiento del que nace tal derecho.

4. No se tendrá en cuenta ningún período dentro del cual una parte deba dar aviso a la otra del incumplimiento.

5. Cuando el contrato contenga una garantía expresa relativa a las mercancías que según se hace constar, ha de regir durante un período especificado, el plazo para ejercitar cualquier acción basada en tal garantía expirará un año después de transcurrido ese período especificado o [3] [5] años después de la entrega de las mercancías al comprador, si esto último supone un plazo mayor.

Ejemplos

Se ilustra con los siguientes ejemplos la aplicación del texto anterior a determinadas circunstancias:

- i) En caso de falta de entrega o de entrega tardía, el plazo se contará desde la fecha en que conforme a lo estipulado en el contrato, tenían que haberse entregado las mercancías;
- ii) En caso de no aceptación o de aceptación tardía, el plazo se contará desde la fecha en que, conforme a lo estipulado en el contrato, las mercancías debían haber sido aceptadas;
- iii) En caso de que el comprador deje de pagar el precio, el plazo se contará desde la fecha en que pudo exigirse ese pago y éste dejó de efectuarse total o parcialmente.

Comentarios

El incumplimiento del contrato (*inexécution du contrat, breach of contract*) es el factor más pertinente desde un punto de vista jurídico y comercial. Toda acción dimanante del contrato normalmente tiene por origen su incumplimiento. Tal incumplimiento hace que el comerciante recurra a los tribunales de justicia en busca de reparación. El incumplimiento contiene en sí la idea de que la ejecución es exigible, ya que (salvo en el caso de ruptura anticipada) no puede haber incumplimiento hasta que esa ejecución puede exigirse. Constituye además un factor objetivo y no depende de las normas de la ley aplicable o de la *lex fori* (a diferencia de lo que ocurriría con cualquier criterio basado en la posibilidad de iniciar un procedimiento judicial).

21. El Grupo de Redacción se mostró partidario de la variante B, esbozada precedentemente (párrafo 19). El segundo informe del Grupo de Redacción contenía el proyecto de texto reglamentario y los comentarios favorables que aparecen a continuación:

VARIANTE B

Texto reglamentario propuesto

El plazo de prescripción se contará a partir del día en que pudo ejercitarse la acción por primera vez.

Comentarios

La variante B ofrece las ventajas siguientes:

- i) Dado que la prescripción extingue una acción, la referencia al día en que ésta pudo ejercerse resulta la solución más lógica;
- ii) Es preciso un criterio más abstracto que el de incumplimiento de contrato, y por lo tanto uno que pueda ser aceptado más fácilmente por los distintos regímenes jurídicos;
- iii) La variante B tiene además sobre ese criterio la ventaja de que resulta punto de partida indiscutible; el incumplimiento de contrato supone la necesidad de una previa declaración judicial para el caso en que la parte que controvierta la prescripción cumplida no se avenga a aceptar que hubo incumplimiento de contrato;
- iv) Ese criterio es más apropiado que la fijación del plazo a partir del día «en que se hace exigible la obligación», por las razones señaladas en el documento A/CN.9/WG.I/CRD.1, punto III, 11, B;
- v) Una fórmula semejante ha sido adoptada en el artículo 4 del proyecto sobre la materia preparado por el Consejo de Asistencia Económica Mutua, lo cual supone un importante consenso en la cuestión;
- vi) La variante B elimina algunos de los problemas vinculados al cálculo del plazo mencionado en el anexo II del Consejo de Europa.

22. Un representante propuso una tercera variante para definir el momento del comienzo del plazo. Esa propuesta (tras la modificación ulterior del párrafo 6 *infra*) decía lo siguiente:

VARIANTE C

Artículo X (plazo)

1. El plazo de prescripción será de [3] [5] años.
2. A reserva de las disposiciones de los párrafos 3 a 6 del presente artículo, el plazo se contará a partir de la fecha en que por primera vez es exigible el cumplimiento de la obligación. [Se considerará que puede exigirse la obligación en una fecha no posterior al día en que haya tenido lugar el incumplimiento del contrato.]
3. Cuando se entreguen mercancías, el plazo para entablar una acción basada en que aquéllas no se ajustan a lo convenido se contará desde la fecha de la entrega.
4. Cuando el contrato contenga una garantía expresa relativa a las mercancías que según se hace constar ha de regir durante un periodo especificado, el plazo para ejercitar cualquier acción basada en tal garantía expirará un año después de transcurrido ese periodo, incluso si hubiera expirado el plazo previsto en el párrafo 3 del presente artículo.
5. Si el cumplimiento de la obligación queda subordinado a una notificación del acreedor al deudor, el plazo de prescripción se contará a partir del primer día en que el acreedor podía haber hecho que la obligación fuera exigible [salvo en los casos previstos en el párrafo 6 del presente artículo].
6. Cuando, a consecuencia del incumplimiento del contrato por una de las partes antes de que sea exigible la ejecución, la otra parte ejerce su derecho a considerarlo rescindido (anulado), el plazo se contará a partir de la fecha del incumplimiento del que nace tal derecho. Si el derecho a considerar rescindido (anulado) el contrato se ejerce a causa del incumplimiento de un plazo de entrega o del pago de un plazo, el periodo de prescripción se contará a partir de la fecha de tal incumplimiento, incluso con respecto a todo plazo anterior o subsiguiente previsto en el contrato.

ii) Examen de los diversos criterios relativos al comienzo del plazo de prescripción

23. En los informes primero y segundo del Grupo de Redacción, citados en el párrafo 18 y los párrafos 20 y 21 *supra*, respectivamente, se mencionaban algunos aspectos importantes para la elaboración de una norma sobre el comienzo del plazo de prescripción. El Grupo de Trabajo examinó esos y otros aspectos.

24. Respecto de la variante B basada en « el día en que pudo ejercitarse la acción » se objetó que habría que recurrir a algún ordenamiento jurídico para saber si se podía entablar la acción. Cabría resolver este problema determinando el derecho aplicable, como la *lex fori*. En respuesta a esto se señaló que el actor podía elegir la jurisdicción y por ello acaso no se conociera de antemano el derecho aplicable.

25. En relación con tales fórmulas que se referían a la existencia de un derecho de restitución (« el día en que pudo ejercitarse la acción », « incumplimiento de contrato », etc.), se indicó que la función básica del plazo de prescripción es evitar que se discuta el fondo de la demanda. En la práctica real se interpondría un pleito basado en la prescripción antes de decidir sobre el fondo de la demanda, en respuesta al ejercicio de la acción correspondiente; en la práctica, la cuestión fundamental consistiría en saber si los hechos alegados como fundamento de la demanda del actor ocurrieron [por ejemplo] cinco años antes de iniciarse el procedimiento. Para reducir al mínimo los problemas de la elección de un ordenamiento jurídico y lograr una mayor precisión, se sugirió que se adoptase un criterio según el cual el plazo de prescripción

empezaría a contarse a partir de « la fecha en que ocurrieron los hechos en que se basa la demanda ».

26. Al presentar la variante C *supra*, el representante indicó que esa propuesta tenía en parte por objeto obviar las dificultades que, a su juicio, planteaba la variante A, es decir, el criterio que utilizaba como punto de partida: el « incumplimiento de contrato ». Cuando un contrato era nulo, ese criterio proporcionaba una fórmula poco apropiada ya que una acción para la restitución de los beneficios obtenidos difícilmente podía considerarse como una demanda por « incumplimiento de contrato ».

27. Como objeción a la variante C, el Grupo de Redacción señaló en su segundo informe que no favorecía un criterio que hacía referencia a la fecha en que « era exigible » el cumplimiento de la obligación, en parte por los problemas que planteaba la repudiación o anulación antes de la fecha de cumplimiento prevista en el contrato. En respuesta a esa objeción, el representante que había presentado la variante C preparó un texto revisado del párrafo 6, tal como aparece en el párrafo 22 *supra*.

28. Tras largo debate, los miembros del Grupo de Trabajo no pudieron llegar a un acuerdo sobre una fórmula para determinar el comienzo del plazo de prescripción. Tres representantes prefirieron el criterio del incumplimiento del contrato (véase la variante A); tres apoyaron la fórmula basada en la fecha en que « es exigible el cumplimiento de la obligación » (véase la variante C). Un representante se inclinó por el criterio de la variante B, a saber, « el día en que pudo ejercitarse la acción » pero señaló que si debía optar entre un criterio basado en la variante A y otro basado en la variante C, preferiría el último. Se convino en que el problema requeriría ser estudiado de nuevo.

B. Demandas basadas en la entrega de mercancías defectuosas

i) Norma general

29. El Grupo de Trabajo examinó la propuesta sobre el comienzo del plazo de prescripción con respecto a las demandas basadas en la entrega de mercancías defectuosas, que figuraban en el segundo informe del Grupo de Redacción (párrafo 20 *supra*). El texto de la propuesta decía lo siguiente:

« Cuando se entreguen mercancías defectuosas, el plazo se contará desde la fecha de la entrega, independientemente de la fecha en que se descubra el defecto o en que se produzcan los daños consiguientes. »

30. El Grupo de Trabajo recordó el interés demostrado en apoyo de esa norma, en el primer informe del Grupo de Redacción, citado *supra* en el párrafo 18 (inciso 1), por la precisión respecto del comienzo del plazo de prescripción.

31. Algunos representantes estimaban que el concepto de « entrega » podía plantear dificultades y señalaron que en la ley uniforme sobre la venta internacional de bienes se tenían en cuenta dos conceptos estrechamente relacionados entre sí: a) la entrega (*delivery, délivrance*) y b) la dación (*handing over, remise*) de la cosa. Según esa ley uniforme, la « entrega » podía producirse antes de la recepción o posesión de la cosa por el destinatario. Para

resolver este problema, un representante sugirió que el concepto de entrega se definiese de la manera siguiente:

« Si las mercancías vendidas han de ser expedidas al comprador, a falta de acuerdo en contrario se entenderá que la « entrega » tiene lugar cuando éste reciba las mercancías. »

Se convino en que esta sugerencia merecía ser examinada más a fondo en el proceso de redacción del texto.

32. En el párrafo 2 se introdujeron pequeños cambios de redacción. El Grupo de Trabajo aprobó la disposición en la forma siguiente:

« Cuando se entreguen mercancías, el plazo para entablar una acción basada en la falta de conformidad de las mercancías se contará desde la fecha de la entrega [independientemente de la fecha en que se descubra el defecto o en que se produzcan los daños consiguientes]. »

33. La frase final iba entre corchetes para indicar que algunos representantes consideraban que entrañaba una duplicación de lo expresado en la primera parte del párrafo y, por consiguiente, era innecesaria; otros representantes estimaban que esa frase podía ser útil para dar mayor claridad al texto.

ii) Excepción propuesta con respecto a los daños a las personas o los bienes ocasionados después de la entrega (responsabilidad vinculada a los productos)

34. El Grupo de Trabajo estudió si en la norma general citada en el párrafo 32 *supra* debían considerarse excepción las demandas por lesiones causadas al comprador. Se propuso que el plazo de prescripción para tales demandas comenzara después de la entrega de las mercancías, y más concretamente en el momento en que se sufrieran las lesiones. En apoyo de esa norma, se señaló que las mercancías podrían causar lesiones al comprador cuando ya hubiera transcurrido gran parte (o incluso la totalidad) del plazo de prescripción y que en ese caso tal vez fuera demasiado riguroso que el plazo rigiera para tales demandas. Se sugirió que la excepción propuesta se aplicara también cuando las mercancías causaran daños a otros bienes del comprador.

35. El Grupo de Trabajo señaló que no se había sentido inclinado a establecer excepción alguna respecto de los daños que ocurriesen después de la entrega, incluso previendo un breve plazo adicional a partir del momento en que se ocasionaran. Una mayoría del Grupo decidió que para mantener la seguridad y eficacia del plazo general de prescripción, no debían establecerse excepciones especiales para las demandas por daños a las personas o los bienes. Al adoptar esa decisión, el Grupo de Trabajo señaló que las normas sobre prescripción sólo se aplicarían a las acciones contractuales entre el comprador y el vendedor de la venta internacional de bienes; habida cuenta del carácter comercial de la mayoría de esas transacciones, rara vez sufriría el comprador daños en su persona. El Grupo indicó asimismo que como la Convención no surtiría efecto para los compradores subsiguientes (a menos que la reventa fuera también de carácter internacional), la mayoría de las demandas por lesiones, incluso las presentadas contra proveedores distantes (llamadas a veces acciones de « responsabilidad vinculada a los productos »), no se registrarían por la convención.

36. Un representante reservó su posición sobre la cuestión y se refirió a un debate anterior, mencionado en el párrafo 15, sobre si la responsabilidad por los productos debía regirse por la convención. Si no se quería excluir a esos daños del ámbito de la convención debía figurar en ella una disposición especial en el sentido de que el plazo de prescripción para las acciones por tales daños sólo comenzaría a partir de la fecha en que se produjeran.

C. Efectos de la garantía expresa

37. Los efectos de una acción por incumplimiento de una garantía expresa estaban vinculados a los problemas examinados precedentemente (párrafo 29 a 36) sobre el comienzo del plazo de prescripción para las demandas por mercancías defectuosas. La recomendación formulada por el Grupo de Redacción sobre los efectos de las garantías aparecía en el párrafo 5 de su segundo informe (párrafo 20 *supra*). La propuesta, que consistía en una excepción a la regla básica sobre comienzo del período, decía así:

« Cuando el contrato contenga una garantía expresa relativa a las mercancías que se declare ha de regir durante un período especificado, el plazo para ejercitar cualquier acción basada en tal garantía expirará un año después de transcurrido ese período especificado o [3] [5] años después de la entrega de las mercancías al comprador, si esto último supone un plazo mayor. »

38. Con respecto a esta disposición, se discutieron algunos problemas de redacción: a) naturaleza de la promesa que podía calificarse de « garantía expresa »; b) el efecto de las garantías en las que la ejecución se señalaba en cantidad y no en tiempo, por ejemplo, el número de kilómetros recorridos por un automóvil.

39. En respuesta a la pregunta de si había una justificación de tipo práctico para el plazo de un año, se señaló que el texto constituía una hipótesis preliminar que podía ser objeto de observaciones y contrapropuestas. El representante del Japón formuló reservas con respecto a la determinación del plazo.

40. La propuesta citada en el párrafo 37 *supra* fue examinada de nuevo y aprobada por el Grupo de Trabajo.

D. Comienzo del plazo de prescripción cuando el contrato se anula antes de la fecha de cumplimiento prevista

41. El Grupo de Trabajo consideró si las diversas fórmulas básicas sobre el comienzo del plazo de prescripción podrían requerir una norma adicional para evitar toda ambigüedad cuando se anulara (o rescindiera) la ulterior ejecución del contrato antes de la fecha prevista en éste.

42. Los ejemplos ilustrativos del problema incluían el siguiente: en un contrato concertado en junio se prevé que el vendedor embarque los bienes en junio. En febrero, el vendedor informa al comprador que no cumplirá el contrato. En marzo, el comprador comunica al vendedor que a causa de ese repudio se anula el contrato. ¿Cuándo empieza a contar el plazo de prescripción, en febrero, en marzo o en junio? Se sugirió que podrían plantearse problemas análogos respecto de la fijación de la fecha del comienzo del plazo cuando las entregas de bienes con

defectos importantes en las primeras etapas de un contrato a largo plazo indujeran al comprador a comunicar al vendedor que no aceptaría ninguna entrega futura.

43. Se examinó el párrafo 3, propuesto por el Grupo de Redacción, de la variante A citada en el párrafo 20 *supra*. El texto de la propuesta era el siguiente:

« Cuando, como consecuencia de incumplimiento de contrato por una parte antes de que sea exigible la ejecución, la otra parte ejerce su derecho a considerarse liberada de sus obligaciones, el plazo se contará desde la fecha del primer incumplimiento del que nace tal derecho. »

44. Se hicieron sugerencias para perfeccionar el texto. Un delegado propuso lo siguiente:

« Si se considera que la obligación [o parte de ella] es exigible antes de la fecha prevista, debido a un incumplimiento de contrato por parte del deudor, el plazo de prescripción no empezará a contarse hasta que el acreedor haya notificado al deudor que ejerce su derecho. »

No se aprobó esta propuesta, pero el Grupo recomendó que se siguiera estudiando el texto del párrafo 3. A ese efecto, un representante se refirió a la propuesta suya expuesta en la variante C (véase el apartado 6 del párrafo 22 *supra*). El texto, que incluía una fórmula para resolver el problema de los plazos de entrega, decía lo siguiente:

« Cuando, como consecuencia del incumplimiento del contrato por una de las partes antes de que sea exigible la ejecución, la otra parte ejerce su derecho a considerarlo rescindido (anulado), el plazo se contará a partir de la fecha del incumplimiento del que nace tal derecho. Si el derecho a considerar rescindido (anulado) el contrato se ejerce a causa del incumplimiento de un plazo de entrega o del pago de un plazo, el período de prescripción se contará a partir de la fecha de tal incumplimiento, incluso con respecto a todo plazo anterior o subsiguiente previsto en el contrato. »

No se adoptó decisión definitiva alguna sobre esos distintos criterios y se acordó que el problema requería mayor estudio.

E. Efectos de las necesarias notificaciones a la otra parte sobre el comienzo del plazo de prescripción

45. El Grupo de Trabajo estudió la necesidad de una norma especial para evitar toda ambigüedad a la luz de las normas sustantivas de algunos sistemas jurídicos en el sentido de que para que prospere una acción el demandante tiene que haber notificado previamente a la otra parte. Véanse, por ejemplo, los artículos 26, 30 y 39 de la ley uniforme sobre la venta internacional de bienes. Se indicó que según algunas de las fórmulas relativas al comienzo del plazo de prescripción podía llegarse a la conclusión de que el plazo no empezaría a contar hasta que se hubiera hecho la notificación (véase el párrafo 1 del artículo 49 de la ley uniforme sobre la venta internacional de bienes). Por otra parte, cabría argüir que en muchos casos podría haberse hecho la notificación inmediatamente, y que el plazo de prescripción para una de las partes no debía prorrogarse a causa de su propio retardo.

46. Se examinó la siguiente propuesta sobre el punto del segundo informe del Grupo de Redacción, citada en el párrafo 20 *supra*:

« 4. No se tendrá en cuenta ningún período dentro del cual una parte deba dar aviso a la otra del incumplimiento. »

47. Se aprobó el fondo de esa propuesta. Con todo, se sugirió dejar bien sentado en la redacción ulterior que la frase « no se tendrá en cuenta » habría de interpretarse en el sentido de que el plazo de prescripción no se vería afectado por el momento en que se hiciera la notificación.

48. El Grupo de Trabajo estudió también la regla N.º 3 del Proyecto de reglas europeas en materia de prescripción extintiva, que dice así:

« Si la exigibilidad de la obligación queda subordinada a una notificación del acreedor al deudor, el plazo de prescripción se contará a partir del primer día en que podía haberse hecho esa notificación. »

El Grupo de Trabajo opinó que esta disposición planteaba dificultades de redacción y que debería ser estudiada de nuevo.

IV. DURACIÓN DEL PLAZO DE PRESCRIPCIÓN

A. Número de años

49. El Grupo de Trabajo examinó la cuestión de la duración adecuada del plazo de prescripción. Se mostró en general partidario de que la convención prescribiese un plazo único básico para todas las reclamaciones de ambas partes en un contrato de venta internacional, a reserva solamente de la posibilidad de establecer excepciones limitadas para problemas especiales.

50. Casi todos los representantes se manifestaron en favor de un plazo de tres a cinco años, con las opiniones divididas casi por igual entre esos dos períodos.

51. Los que se inclinaban por el plazo de tres años señalaron los plazos relativamente cortos previstos en el Convenio de Varsovia de 1924 para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional, el Convenio internacional relativo al transporte de mercancías por ferrocarril (Berna, 1924; revisado en Roma en 1933), la Convención de Ginebra de 1956 sobre el contrato de transporte internacional de mercaderías por carretera y el Convenio de Ginebra de 1930 relativo al establecimiento de una ley uniforme sobre letras de cambio y pagarés. También se hizo notar que el Proyecto de reglas europeas en materia de prescripción extintiva establecía un plazo básico de 3 años [(véase la regla N.º 4 1)].

52. Los representantes partidarios del plazo más corto advirtieron, sin embargo, que su opinión dependía de que la convención previese adecuadamente la suspensión o interrupción del plazo en caso de imposibilidad de ejercer una acción judicial, y reservaron su posición definitiva hasta que se examinasen las disposiciones de la convención en su totalidad.

53. Los partidarios del plazo más largo destacaron la dificultad de negociar a través de las grandes distancias que intervenían a veces en una transacción internacional, así como también la dificultad y el tiempo, que podía suponer el encontrar un abogado en regiones remotas.

Un representante subrayó la necesidad de un estudio más a fondo de las prácticas comerciales, en particular los términos de los contratos tipo.

54. El Grupo de Trabajo convino en remitir la cuestión a la CNUDMI para su examen en el próximo período de sesiones.

B. Cómputo del tiempo

55. El Grupo de Trabajo examinó en forma preliminar las formas detalladas contenidas en el proyecto de acuerdo europeo sobre el cómputo de los plazos (Consejo de Europa, 1969)⁴. La cuestión de hasta qué punto debían figurar esas reglas en el proyecto de convención sobre la prescripción fue remitida al Grupo de Redacción.

i) Fecha inicial

56. A juicio del Grupo de Redacción convendría indicar si el plazo de prescripción debía comenzar el día del acontecimiento que lo instituya o al día siguiente. En su segundo informe el Grupo de Redacción recomendaba la norma siguiente:

« Para los efectos del cómputo, no se tendrá en cuenta el día del acontecimiento que instituye el plazo de prescripción. »

57. El Grupo de Trabajo aprobó esa recomendación.

ii) Días feriados

58. Con respecto a la cuestión de si la convención debía contener alguna disposición respecto de los efectos de los días feriados sobre el cómputo del plazo de prescripción, el Grupo de Redacción indicó lo siguiente:

« El grupo examinó si era necesario incluir una norma relativa a los plazos prescriptivos que terminaran en día feriado. El Grupo estuvo de acuerdo en que, en vista de la duración de los plazos de prescripción propuestos, no era necesario prolongar en un día o dos el plazo de prescripción para evitar dificultades. Sólo podía tomarse en cuenta la necesidad de contribuir a la precisión. »

« Si se necesitaba una disposición con miras a la precisión, el Grupo prefería no ampliar el plazo de prescripción. El Grupo, aunque pensaba que tal disposición no era importante, estimó que acaso fuera conveniente volver a examinar la cuestión después de estudiar una posible disposición general relativa a la medida en que la ley uniforme habría de reemplazar a la ley local. »

59. La mayoría de los representantes aprobó este punto de vista. Tres representantes formularon reservas y recomendaron que se siguiera estudiando la cuestión. Uno de ellos mencionó el problema de los años bisiestos. Se hizo también referencia a los artículos 3, 4 c y 5 del proyecto de acuerdo europeo sobre el cómputo de los plazos. Un representante expresó el parecer de que el

⁴ El proyecto de acuerdo europeo sobre el cómputo de los plazos aparece como apéndice II al documento titulado « Comité de expertos para la normalización de los "plazos" » (Council of Europe EXP [Delat (69)]3). El objeto del proyecto de acuerdo (véase el artículo 1) es resolver los problemas de interpretación de los plazos fijados por las legislaciones, los tribunales y las partes. Así pues, ese proyecto de acuerdo difiere mucho del proyecto de reglas europeas en materia de prescripción extintiva, que figura en el apéndice I al citado documento.

motivo de incluir una norma relativa a los plazos prescriptivos que terminaran en días feriados no era la necesidad de prolongarlos, sino la de proteger al acreedor contra el riesgo que podía entrañar su ignorancia acerca de los días feriados de un país extranjero. A su juicio, podía resolverse el problema refiriéndose a los días feriados observados en el lugar donde se iban a realizar los actos de interrupción.

C. Aplicabilidad del plazo de prescripción a la ejecución de un fallo por el que se establezcan derechos

60. En relación con el examen de la duración apropiada del plazo de prescripción, se señaló a la atención el párrafo 2 de la regla 4 del proyecto de reglas europeas en materia de prescripción extintiva, que prevé un plazo de 10 años para los derechos establecidos por sentencia firme, laudo o cualquier otro documento cuya ejecución puede lograrse inmediatamente.

61. Se sostuvo que el plazo de ejecución de una sentencia era un aspecto de procedimiento que dependía de la *lex fori*. Se planteaban problemas especiales en el caso de los laudos. También se observó que podría ser difícil justificar plazos de prescripción distintos para acciones basadas en decisiones firmes dictadas en la venta internacional de bienes y para las que se fundaban en sentencias relacionadas con otras transacciones.

62. El Grupo de Trabajo llegó a la conclusión de que la convención de la CNUDMI no debía aplicar su plazo de prescripción a las acciones encaminadas a la ejecución de sentencias. También se acordó que en el proyecto de convención debía aclararse que tal cuestión quedaba fuera del alcance de la convención. (Véanse los párrs. 13 a 16 de la parte II B) *supra*, sobre otros problemas relacionados con el alcance de la convención.) Un representante reservó su posición a este respecto. Otros opinaron que el problema debería ser objeto de nuevo estudio más adelante.

V. SUSPENSIÓN O PROLONGACIÓN DEL PLAZO DE PRESCRIPCIÓN

A. Imposibilidad de ejercer la acción debido a circunstancias externas (fuerza mayor)

63. El Grupo de Trabajo examinó si debía suspenderse o prolongarse el plazo de prescripción mientras subsistiesen diversas circunstancias en las que el acreedor se encontraba en la imposibilidad de recurrir a los tribunales. La mayoría del Grupo convino en que debía disponerse la suspensión o prolongación del plazo mientras subsistiesen ciertas condiciones en que el ejercicio de la acción se viera imposibilitado por circunstancias externas, tales como una guerra civil, una interrupción de comunicaciones o una moratoria. Se convino asimismo en que la norma propuesta sobre suspensión no había de hacerse extensiva a circunstancias peculiares de las partes, tales como el fallecimiento. Se convino asimismo en que tal efecto suspensivo sólo debía darse a acontecimientos que ocurriesen hacia el final del plazo de prescripción, garantizando un término (un año, por ejemplo) dentro del cual la acción debería ejercerse tras la desaparición de la causa que impedía recurrir a los tribunales.

64. El Grupo de Trabajo examinó la disposición que aparecía al respecto en el Proyecto de reglas europeas en materia de prescripción extintiva. El apartado 1) de la regla N.º 7 dice así:

« Cuando el acreedor no haya podido interrumpir la prescripción debido a circunstancias que no estaba en condiciones de tomar en consideración, ni de evitar o superar, y siempre que el acreedor haya adoptado todas las medidas apropiadas para preservar su derecho, la prescripción no surtirá efectos antes de expirar un plazo de un año a partir de la fecha en que tales circunstancias hayan dejado de existir. »

65. Algunos representantes opinaron que tal disposición del proyecto europeo era aceptable. No obstante, observaron que la norma propuesta no parecía limitarse a la imposibilidad basada en hechos externos del tipo que antes se había mencionado. Se examinó la posibilidad de insertar una cláusula de salvedad, por ejemplo « debido a circunstancias externas de fuerza mayor ». Se señaló, sin embargo, que el concepto de fuerza mayor era desconocido en algunos ordenamientos jurídicos y no podía definirse ni traducirse fácilmente. A juicio de un delegado, la citada regla N.º 7 era inaceptablemente amplia.

66. Se sugirió también la conveniencia de enunciar expresamente las causas de suspensión, por ejemplo el cierre de los tribunales, el cierre de la frontera u otras circunstancias que impidieran la comunicación entre las partes. Se replicó a ello que una enumeración casuística podía pasar por alto causas importantes de interrupción. Un representante señaló que las causas de interrupción deberían enunciarse en términos amplios a fin de prever los problemas del comercio con regiones remotas. El Grupo de Trabajo convino en que el problema exigía un estudio más a fondo antes de que se pudiera redactar una norma aceptable al respecto.

B. Fraude

67. El Grupo de Trabajo examinó algunos de los problemas planteados por la conducta fraudulenta del deudor destinada a impedir que el acreedor ejerza sus derechos.

68. El Grupo de Trabajo examinó a este respecto una disposición pertinente de la ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías. El plazo de un año prescrito en el párrafo 1 del artículo 49 de esa ley está sujeto a una excepción de carácter general en el caso de que « el comprador se haya visto en la imposibilidad de hacer valer sus derechos por fraude del vendedor ». El Grupo dudaba del posible significado de estos términos. En todo caso, el Grupo estuvo de acuerdo en que el plazo de prescripción no debía ser objeto de suspensión por el hecho de que el comprador alegase que el vendedor sabía que las mercancías eran defectuosas; tales alegatos podían hacerse fácilmente en casos dudosos y soslayar así el plazo de prescripción. (Compárese con la parte III B) del presente informe, párrafos 29 a 33.)

69. El Grupo de Trabajo también examinó el párrafo 2 de la regla N.º 7 del Proyecto de reglas europeas en materia de prescripción extintiva. En esta regla se prevé la suspensión « cuando el acreedor ignora la existencia de su crédito ... o la identidad del deudor ... ». El Grupo

estimó que esta disposición era demasiado vaga e imprecisa para un plazo de prescripción aplicable a las ventas internacionales.

70. El Grupo de Trabajo prestó atención al problema especial planteado cuando el deudor oculta su identidad, su dirección o su participación en la transacción de tal modo que imposibilita la acción del acreedor. La mayoría opinó que se trataba de un problema suficientemente grave para justificar una excepción, y aprobó provisionalmente el texto siguiente:

« Cuando una de las partes se haya visto en la imposibilidad de ejercer su derecho debido a que la otra parte ha falseado u ocultado intencionalmente su identidad, [condición] o domicilio, la prescripción no surtirá efecto en ningún caso antes de que haya transcurrido un año desde el momento en que aquella parte haya tenido conocimiento o debía razonablemente haber tenido conocimiento, del hecho ocultado. »

El Grupo decidió colocar entre corchetes la palabra « condición » del texto citado con objeto de indicar sus dudas sobre las consecuencias de ese concepto.

C. Otras posibles bases de suspensión

71. El Grupo de Trabajo examinó seguidamente las disposiciones sobre el efecto de los procedimientos criminales contenidas en la regla N.º 5 del Proyecto de reglas europeas en materia de prescripción extintiva; estudió también la regla N.º 6 sobre las relaciones entre una persona jurídicamente incapaz y su representante legal, entre esposos, entre padres e hijos y entre una persona jurídica y su personal directivo. El Grupo convino en que tales disposiciones no eran necesarias en una convención que se limitaba a la venta internacional de bienes. El Grupo de Trabajo examinó asimismo el párrafo 3 de la regla N.º 7 por el que se prolonga el plazo de prescripción « cuando las partes han iniciado negociaciones con miras a lograr un acuerdo ». Opinó que esta disposición podía ocasionar demasiada inseguridad y decidió no recomendarla. También debía hacerse referencia a la decisión sobre los acuerdos para prorrogar el plazo posterior al incumplimiento o situación análoga, mencionada en los párrafos 105 a 107 *infra*.

D. Procedimiento en el que no se llega a una decisión en cuanto al fondo

72. El Grupo de Trabajo examinó la cláusula del párrafo 2 de la regla N.º 11 del Proyecto del Consejo de Europa en el que se dispone que si el procedimiento judicial, administrativo o arbitral « no ha culminado en una decisión definitiva o sentencia arbitral que establezca el derecho del acreedor o en cualquier otro título ejecutivo, el plazo de prescripción no se considerará interrumpido, pero la prescripción no surtirá efecto antes de la expiración de un plazo de seis meses contado a partir del día en que el procedimiento haya terminado ». Se señaló que la expresión « decisión definitiva » se prestaba a distintas interpretaciones.

73. El Grupo de Trabajo examinó asimismo la posibilidad de prever la suspensión de la prescripción mientras una demanda se ventila ante un tribunal si éste decide, en

definitiva, declararse incompetente para fallar en cuanto al fondo. Prevalció la opinión de que, aunque en tales circunstancias se justificaría la suspensión, habría que evitar suspensiones sucesivas cuando una demanda se planteara ante una serie de tribunales igualmente incompetentes. En consecuencia, se apoyó el punto de vista de que, en esos casos y en otros similares, el plazo de prescripción debería suspenderse, pero que tal suspensión no tendría que exceder de un año contado a partir de la iniciación [o conclusión] del primer procedimiento. Sin embargo, se convino en que era necesario un mayor estudio para determinar el alcance y la formulación de dicha regla.

VI. INTERRUPTIÓN DEL PLAZO

A. Reconocimiento de la deuda

i) Eficacia para interrumpir el plazo

74. Se consideró el efecto del reconocimiento, por el deudor, de una deuda u otra obligación. Se convino en que, en general, dicho reconocimiento interrumpiría el plazo de prescripción; en otros términos, la parte de dicho plazo transcurrida antes del reconocimiento quedaría sin efecto y el plazo de prescripción comenzaría a correr nuevamente a partir de la fecha del reconocimiento.

ii) Precisión y forma

75. El Grupo de Trabajo consideró cuán preciso y completo debía ser el reconocimiento para interrumpir el plazo de prescripción. Así, el Grupo consideró si el hecho de atribuir efectos a un « reconocimiento de la deuda » era suficientemente preciso o si habría que agregar una disposición por la que se estableciera que el reconocimiento debía especificar la cuantía del débito reconocido (documento de trabajo, párrafo 14).

76. Un representante sugirió que la convención exigiera que el reconocimiento especificara la cuantía, aunque ésta se determinara por remisión a otros documentos. Otros estimaron que ello entrañaría la inclusión de detalles innecesarios en el texto y que con la atribución de efectos al « reconocimiento de la obligación » se obtendría suficiente precisión. Se dio por supuesto que tal expresión daba a entender que la obligación había de quedar identificada con precisión. El Grupo estimó también que los problemas planteados podrían solventarse en la fase de redacción del texto.

77. La mayoría del Grupo de Trabajo opinó que sólo los reconocimientos por escrito interrumpían efectivamente el plazo de prescripción, debiendo considerarse escritas las comunicaciones por teletipo o telégrafo a los efectos de esta disposición. Un representante aludió a la Regla N.º 9 *a* del Proyecto de reglas europeas en materia de prescripción extintiva. De acuerdo con esta regla, la interrupción del plazo se produce cuando el deudor reconoce, expresa o implícitamente, el derecho del acreedor; la regla no exige que ello se haga por escrito.

iii) Reconocimiento posterior al transcurso del plazo

78. Algunos representantes apoyaron la inclusión de una disposición expresa en el sentido de que el reconocimiento surtiría efectos aun cuando el plazo de prescripción hubiera expirado al tiempo de hacerse el reconocimiento.

Un representante sugirió una disposición análoga a la del artículo 96 de las Condiciones Generales del CAEM (anexo III del documento A/CN.9/16) que atribuía efectos al pago efectuado después de transcurrido el plazo; se adujo que esta sugerencia completaba la disposición propuesta con respecto a un reconocimiento hecho después de expirado el plazo. Se señaló asimismo el artículo 94, 2) del Código de Comercio Internacional checoslovaco, que también ampara la eficacia de un reconocimiento tardío.

79. Algunos representantes se opusieron a que un simple reconocimiento pudiera crear una nueva obligación después de haber caducado la obligación anterior. Otro representante opinó que el reconocimiento debía causar interrupción aunque no entrañara novación del crédito. El observador de la Conferencia de La Haya señaló que existía una relación entre la revalidación de créditos prescritos y el problema de si esta cuestión debía considerarse de fondo o de forma, con las proyecciones consiguientes en el derecho internacional privado.

80. La mayoría parecía inclinarse por atribuir efectos al reconocimiento posterior al vencimiento del plazo de prescripción. Sin embargo, desde el punto de vista de la redacción, hubo dudas acerca de si un reconocimiento posterior al vencimiento del plazo podía ser considerado una «interrupción». De todos modos, señaló que en cualquier otra disposición (por ejemplo, una que estableciera la revalidación del crédito) debía evitarse afectar las normas de derecho interno concernientes al cumplimiento de las obligaciones en una quiebra o las normas sobre incompetencia.

iv) Pago parcial

81. El Grupo de Trabajo estuvo de acuerdo en que la convención debía estipular que un pago parcial de la deuda o un pago de intereses podía servir de reconocimiento. Se observó que un pago no siempre entrañaba el reconocimiento de la existencia de un saldo pendiente. El Grupo convino en que, en la redacción del texto, debería estipularse, en esencia que el reconocimiento de un crédito podría efectuarse mediante un pago hecho expresamente a título parcial de una obligación de mayor cuantía.

B. La acción judicial necesaria para interrumpir (o completar) el plazo de prescripción

82. El Grupo de Trabajo consideró si la convención debía tratar de determinar la fase que había de alcanzar el procedimiento judicial para completar el plazo de prescripción. Véase el párrafo 16 del documento de trabajo (A/C.9/WG.I/CRD.1).

83. Se indicó que sería poco práctico e innecesario determinar una fase dada del procedimiento, en vista de la diversidad de regímenes procesales, y que la cuestión debería dejarse a la *lex fori*.

84. Un representante señaló que acaso fuera necesario determinar si la incoación de un procedimiento jurídico suspendía simplemente el cómputo del tiempo y que sólo se producía la interrupción definitiva cuando se dictaba una decisión firme. En respuesta, se observó que la

cuestión dependía del tenor de la norma básica de prescripción, es decir, si el plazo fijado de prescripción se interrumpía con la incoación de un procedimiento judicial o con la obtención de una decisión sobre el fondo (a reserva de suspensión durante el procedimiento judicial). El Grupo de Trabajo decidió que la cuestión de terminología había de considerarse como un problema de redacción.

85. Se sugirió que se tomase en consideración la regla N.º 9 del Consejo de Europa que, en su versión inglesa, dispone que la interrupción de la prescripción se efectuará «*by the creditor pleading his right or invoking it as a defence before a judicial or administrative authority or in arbitration proceedings, for the purpose of obtaining satisfaction of the right*» («por el hecho de que el acreedor haga valer o invoque su derecho, con miras a obtener satisfacción, ante una autoridad judicial, administrativa o arbitral»).

86. El Grupo se declaró en general satisfecho con la frase «*for the purpose of obtaining satisfaction of the right*» («con miras a obtener satisfacción»). Sin embargo, la primera parte del texto inglés, al aludir al «*pleading*», podía desvirtuar la decisión del Grupo de Trabajo de remitir a la ley local la cuestión de la fase a que debía llegar necesariamente el procedimiento judicial, por lo que habría de hacerse referencia al comienzo de la acción. Se advirtió que también era necesario prestar atención al texto francés; se aludió a la posibilidad de utilizar los términos «*intenter l'action*» («ejercitar la acción»).

87. Un delegado propuso el siguiente texto para su futura consideración:

«El plazo se interrumpirá cuando el acreedor tome cualquier medida que, en conformidad con la ley de la jurisdicción donde se tome dicha medida, se considere equivalente a la incoación de procedimientos judiciales con miras a obtener satisfacción».

88. Se consideró también si habría que interrumpir el plazo de prescripción y en qué momento, en los procedimientos de quiebra y reorganización de sociedades u otros procedimientos de insolvencia. Un representante propuso que el plazo de prescripción quedase interrumpido «por la interposición de una demanda en el procedimiento de insolvencia». Otro representante propuso que la interrupción se efectuase «por la incoación de un procedimiento de insolvencia con respecto al deudor». El Grupo de Trabajo no adoptó ninguna decisión al respecto.

89. El Grupo de Trabajo examinó también si debía incluirse una disposición especial sobre la interrupción del plazo como consecuencia de una acción ejercitada en un país, en los casos en que dicha acción no fuera reconocida en un segundo país en el que se intentara hacer valer la demanda. Se convino en que el examen de esta cuestión debería aplazarse hasta una reunión ulterior.

C. Notificaciones («*Litis denunciatio*») en las ventas sucesivas, etc.

90. El Grupo de Trabajo estudió el problema planteado por el siguiente ejemplo: en la hipótesis de que A venda a B y B venda a C, supóngase que C demanda a B por

vicio de la cosa. Si B avisa a A para que éste siga el pleito, ¿debe esa notificación prorrogar el plazo de prescripción de B con respecto a A? Un representante informó de que el ordenamiento jurídico de su país contenía una disposición de tal género.

91. Se convino en que la determinación de los efectos de tal notificación se dejara a la *lex fori* del primer pleito (C contra B), como en el caso de otros problemas relativos al tipo de procedimiento judicial necesario para interrumpir la prescripción.

D. Efectos de la interrupción: aplicabilidad de la convención a la mora en la ejecución de sentencias judiciales

92. Se planteó el problema de si la convención debía fijar la duración del plazo prescriptivo después de la interrupción del plazo de prescripción original. El Grupo recordó que había convenido en prever la prórroga del plazo por un período no superior a un año si el procedimiento original no culminaba en una decisión sobre el fondo (véase la parte V C), *supra*, párrafos 72 y 73.) En consecuencia, el problema era fundamentalmente el de determinar si debía establecerse un período de prescripción posterior a una sentencia sobre el fondo. La Comisión reiteró su opinión anterior de que la ley relativa a las acciones para la ejecución de sentencias entrañaba problemas locales de procedimiento que quedaban fuera del alcance de la proyectada convención (véase la parte IV C) *supra*, párrafos 60 a 62; en cuanto a la interrupción por reconocimiento, véase el párrafo 74).

VII. PROBLEMAS GENERALES

A. Modificación del plazo por acuerdo de las partes

i) Facultad general para modificar el plazo por acuerdo

93. El Grupo de Trabajo examinó la cuestión de si los plazos de prescripción podían modificarse por acuerdo de las partes. (Véase el documento de trabajo A/CN.9/WG.I/CRD.1, párrafo 17.)

94. Un representante sugirió que las partes deberían poder prolongar el plazo, aunque convenía establecer un límite concreto respecto de esta posibilidad de prórroga.

95. Este representante señaló que era más dudoso que se pudiera permitir acortar el plazo. Otros representantes se opusieron a los acuerdos encaminados a acortar el plazo y aludieron a la situación especial de los compradores de países en desarrollo que podían ser objeto de presiones para obligarles a aceptar plazos excesivamente cortos. Se indicó también que era necesario estudiar más a fondo el problema, especialmente en vista de la utilización de formularios impresos; en espera de ese estudio no debería tomarse ninguna decisión.

96. Otro representante se manifestó partidario de que se dejase amplio campo a la autonomía de la voluntad, tanto para prorrogar el plazo como para acortarlo, aunque quizá fijando un límite mínimo, por ejemplo, de un año. Este representante puso de relieve que los acuerdos de arbitraje solían exigir que las actuaciones se iniciaran rápidamente. Si la convención se aplicaba al procedimiento arbitral, la imposibilidad de reducir el plazo podría plantear serios problemas.

97. Se sugirió que se tuviese en cuenta la relación entre la propuesta convención sobre prescripción y la Ley uniforme sobre la venta internacional de bienes anexa a las Convenciones de La Haya de 1964. Se observó que el artículo 49 de dicha Ley fijaba un año como plazo de prescripción para determinadas reclamaciones del comprador y que no limitaba la libertad de las partes para modificar ésta o cualquiera de sus disposiciones.

98. La mayoría de los representantes convino en que toda modificación del plazo, para ser válida, debería consignarse por escrito. Algunos representantes estimaron que si se permitía reducir el plazo, todo intento de acortarlo sólo respecto de una de las partes debería tener como resultado: a) conceder el mismo derecho a la otra parte, o b) anular la cláusula correspondiente.

99. Se planteó la cuestión de si la práctica seguida en los mercados organizados de productos básicos de cumplir contratos verbales podría verse perturbada por el hecho de que se exigiese que las disposiciones figurasen por escrito. A este respecto, se observó que las facultades disciplinarias de los mercados organizados podían inducir a las partes a cumplir esos acuerdos verbales.

100. En conclusión, y por lo que se refiere a la reducción, cinco representantes se opusieron a la facultad de acortar el plazo de prescripción por acuerdo. (Uno de estos representantes reservó su opinión si el plazo era de cinco años.) Otro se mostró partidario de que se pudiera reducir el plazo. Un representante reservó su posición hasta que se efectuase un estudio más detenido.

101. Se mencionaron varios medios de regular la facultad de acortar el plazo. Además del límite mínimo, del requisito de que la modificación se efectuase por escrito y de la restricción relativa a las cláusulas unilaterales, se sugirió que se permitiera a los tribunales anular las cláusulas improcedentes.

102. En cuanto a la facultad de prorrogar el plazo, un representante señaló entre otras razones en favor de ello la posibilidad de unas negociaciones prolijas y el descubrimiento tardío de vicios en el caso de maquinarias complicadas. Otro representante indicó que en todo caso debía fijarse un límite máximo de prórroga; a este respecto, mencionó el proyecto del profesor Trammer. (Véase el artículo 4 del proyecto Trammer en el apéndice II, A/CN.9/16.)

103. En conclusión, cuatro representantes se opusieron a la prolongación del plazo y manifestaron dudas sobre la necesidad de ello. Un representante señaló que acaso su opinión fuese diferente si se trataba de un plazo de tres años.

104. Se hizo referencia a la decisión provisional que se había tomado de que el plazo para presentar reclamaciones respecto de los vicios o defectos de las mercancías se contara a partir de la fecha de la entrega, independientemente del momento en que se descubriera el vicio (véase el párrafo 32 *supra*). Podían plantearse dificultades en el caso de maquinaria complicada salvo que las partes accediesen a prolongar el plazo. Se señaló, sin embargo, que si el contrato contenía una garantía expresa respecto de la fecha de cumplimiento, las disposiciones propuestas del proyecto ampliarían el plazo de prescripción (véase el párrafo 37 *supra*).

i) *Prórroga del plazo durante las negociaciones*

105. Se aludió a la regla N.º 17, 2) del proyecto de reglas europeas en materia de prescripción extintiva, que dispone lo siguiente:

« El acreedor y el deudor, con miras a realizar negociaciones en caso de diferencia entre ellos sobre la existencia y alcance del derecho crediticio, podrán convenir un plazo de prescripción más largo que el previsto en las reglas N.º 4 ó N.º 5, siempre que el plazo de prescripción no se amplíe en más de [tres] años. »

106. Se llamó la atención sobre la frase « con miras a realizar negociaciones ». Se sugirió que esta expresión era difícil de aplicar y que deberían estudiarse otras fórmulas para los casos en que se permitieran tales acuerdos. Las fórmulas propuestas incluían: a) un período después del incumplimiento; b) un período después de ejercitarse la acción, y c) un período después de haber empezado a correr el plazo de prescripción.

107. El Grupo de Trabajo convino en que sería útil una disposición sobre este problema general. Además decidió que los acuerdos de prórroga del plazo de prescripción deberían consignarse por escrito. Otros aspectos de la norma propuesta sobre esta cuestión se aplazaron para un estudio posterior.

B. *Relación de la Convención con los conflictos de leyes*

108. En la decisión por la que creaba el Grupo de Trabajo, la CNUDMI encargaba, entre otras cosas, al Grupo que examinara, « en qué medida será necesario tener en cuenta las normas sobre conflictos de leyes » en una convención sobre prescripción.

109. Como elemento de utilidad para el análisis del problema se hizo referencia al artículo 7 del proyecto Trammer que dispone lo siguiente:

« 1. Las disposiciones de los artículos 1 a 6 de la presente Convención sustituirán, con respecto a las materias reguladas en ellos, al derecho interno de los Estados signatarios referente a la prescripción de acciones (caducidad del derecho de acción derivado de contrato por el transcurso del tiempo).

» 2. En los territorios de los Estados signatarios, las disposiciones de los artículos 1 a 6 de la presente Convención serán aplicadas por el Tribunal (judicial o arbitral) ante el que se entable la acción. Así ocurrirá también en los casos en que, de conformidad con el derecho internacional privado de la jurisdicción ante la que se entable la acción, la ley aplicable al correspondiente contrato de venta no fuere la ley del país del tribunal ni la de ningún Estado signatario. »

110. Algunos representantes apoyaron la posición del proyecto Trammer. No obstante, se sugirió que se permitieran algunas excepciones análogas a las de los artículos III y IV de las Convenciones de La Haya de 1964. Se convino en que se estudiaran más detenidamente los problemas concretos que planteaban estas disposiciones.

C. *Cuestión de si las normas sobre prescripción deben surtir efectos como normas sustantivas o como normas procesales*

111. La Comisión en su resolución pedía al Grupo de Trabajo que examinara « si será necesario hacer constar

que las reglas de la ... convención ... surtirán efecto como normas sustantivas o procesales ».

112. Algunos representantes llamaron la atención sobre el criterio adoptado en el artículo 7 del proyecto del profesor Trammer, citado en el párrafo 109 *supra*.

113. Se sugirió que el proyecto no abordase este problema. En apoyo de esta idea se observó que había habido desacuerdo cuando se había intentado tratar este problema en la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Bienes anexa a la Convención de La Haya de 1964; una disposición de este tipo podría impedir que los países se adhirieran a la convención sobre prescripción.

114. Teniendo en cuenta estas sugerencias, se decidió seguir estudiando el problema de si las normas uniformes sólo debían aplicarse a las transacciones entre partes de los Estados que se adhirieran a la Convención o si los tribunales de esos Estados debían aplicar las normas a todas las ventas internacionales.

D. *Determinación de los efectos de la terminación del plazo*

115. El Grupo de Trabajo estudió si la Convención debía tratar de establecer una norma general sobre los efectos del transcurso del plazo, es decir, si la prescripción extinguía el derecho. Se indicó lo impropio de una fórmula general; en cambio, lo que se necesitaba era enunciar las consecuencias concretas de la prescripción, tales como la restitución de los pagos efectuados una vez prescrita la deuda, la posibilidad de oponer en compensación un crédito prescrito y la consignación de los pagos realizados por una parte en el caso de que el derecho hubiese prescrito. En relación con las consecuencias de la prescripción, y cuestiones conexas, se hizo referencia a la regla N.º 13, 1) del proyecto de reglas europeas en materia de prescripción extintiva y al artículo 76, 2) del Código de Comercio Internacional de Checoslovaquia. Hubo acuerdo general en que el criterio seguido en estas disposiciones sería útil al redactar el proyecto de convención.

E. *Posibilidad de oponer la prescripción del derecho a título de reconvencción o compensación*

116. El Grupo de Trabajo estudió la siguiente cuestión: ¿Puede alegarse la extinción del derecho por prescripción como fundamento de una reconvencción? Es decir, si el demandado puede contrademandar al demandante. El Grupo de Trabajo convino en que no debía permitirse alegar la prescripción del derecho como fundamento para reclamar la restitución a la otra parte.

117. El Grupo de Trabajo opinó que se planteaba un problema diferente en el caso de la excepción de compensación en la cual los derechos alegados por ambas partes se contrarrestaban mutuamente o el menor derecho de una parte reducía proporcionalmente el mayor derecho de su oponente.

118. Se acordó que debería aceptarse la posibilidad de oponer la excepción de compensación, si bien tal posibilidad debía limitarse. Para ello se sugirió que únicamente se permitiera oponer la excepción de compensación cuando la posibilidad de alegarla hubiese surgido antes de que prescribiera el derecho invocado en compensación. Un representante llamó la atención sobre el proyecto de

reglas europeas en materia de prescripción extintiva. La regla N.º 14 de este proyecto dice lo siguiente:

« 1. No obstante la prescripción, el acreedor podrá oponer en compensación su derecho de crédito, siempre que éste no hubiese todavía prescrito en el momento del vencimiento del crédito que se le reclama.

» 2. Todo Estado miembro podrá prever en su legislación nacional que el párrafo 1:

» a) No se aplica a determinadas categorías de derechos;

» b) Se aplica únicamente cuando el derecho de créditos o puesto en compensación provenga de la misma relación jurídica que el crédito reclamado al acreedor;

» c) Sólo se aplica si el derecho de crédito o puesto en compensación no se hallaba prescrito en el momento en que el acreedor lo adquirió. »

Se acordó estudiar más detenidamente esta regla N.º 14.

F. Pago voluntario (u otro modo de satisfacción) de deudas prescritas

119. Se sugirió que el pago (u otro modo de satisfacción) de las deudas prescritas no podía ser objeto de restitución invocando la prescripción del derecho. Se señalaron las Condiciones Generales del CAEM (anexo III del documento A/CN.9/16) cuyo artículo 96 dice lo siguiente:

« Si el deudor hubiere cumplido su obligación después de transcurrido el plazo de prescripción no tendrá derecho a exigir la restitución del pago, aun cuando supiera en el momento del cumplimiento que ya había transcurrido el plazo de prescripción. »

120. Un representante estimó que se debería indicar expresamente que sólo los pagos voluntarios deberían ser objeto de restitución. Otro representante estimó que tal disposición supondría una complicación innecesaria. Para resolver esta cuestión se sugirió que el proyecto indicase que el pago no podía restituirse por el hecho de que el derecho hubiese prescrito al momento del cumplimiento de la obligación. En virtud de esta norma el derecho interno seguiría aplicándose respecto de otros motivos que podían invocarse para reclamar la devolución, como el fraude empleado para conseguir el pago. Se indicó que este era el criterio seguido en la regla 13, 3) del proyecto de reglas europeas en materia de prescripción extintiva en el cual se dispone lo siguiente:

« 3. El deudor que haya dado cumplimiento a una obligación prescrita no podrá invocar esta prescripción como fundamento de su demanda de restitución. »

121. Se discutió si la Comisión debía determinar con carácter general la naturaleza jurídica del pago voluntario de las deudas prescritas, estableciendo, por ejemplo, que tales pagos constituirían una donación. Se indicó que esta norma de tipo general podría tener consecuencias en materia de quiebra, tributación y otros asuntos internos. Además, por su carácter general podría originar dificultades y, en todo caso, no era necesaria. Se hizo referencia a la objeción al intento de establecer una norma general sobre los efectos de la prescripción (véase el párrafo 115 *supra*) y a la advertencia de que la norma que regulaba los

efectos del reconocimiento no debía afectar a las normas internas sobre cumplimiento de obligaciones en la quiebra (Véase el párrafo 80 *supra*).

G. Cuestión de si la prescripción debe ser planteada por un tribunal de oficio o solamente puede plantearse a instancia de parte

122. Hubo acuerdo general en que la parte interesada (incluido el garante) debía alegar la prescripción y debía autorizarse al tribunal a plantear de oficio esta cuestión durante la substanciación del procedimiento. Sin embargo, un representante opinó que en el caso de un juicio en rebeldía, debería permitirse al tribunal que planteara la cuestión de la prescripción en nombre del demandado ausente.

123. Se hizo observar que al redactar una disposición sobre este problema debía tenerse en cuenta la regla N.º 16 del proyecto de reglas europeas en materia de prescripción extintiva. Dicha norma dispone lo siguiente:

« El deudor podrá, expresa o tácitamente, abstenerse de invocar la prescripción en su favor. La prescripción no podrá ser invocada de oficio por el tribunal. »

H. Cuestiones aplazadas para examen posterior

124. El Grupo de Trabajo observó que entre los problemas que no había podido examinar en el actual periodo de sesiones y debían ser considerados en fecha posterior figuraban los siguientes:

a) Arbitraje: Se observó que una convención sobre prescripción podría plantear problemas complejos respecto de los procedimientos de arbitraje. Se convino en aplazar para más adelante el examen de la posibilidad de aplicar la convención a las cuestiones de arbitraje.

b) La cuestión planteada por la decisión de la Comisión en el apartado g del inciso 3 del párrafo 46 (A/7618): « Si el proyecto de convención preliminar debe revestir la forma de una ley uniforme o una ley modelo ».

c) Los efectos de la prescripción de la obligación principal sobre la obligación de pagar intereses. (Véase el proyecto de reglas europeas en materia de prescripción extintiva, regla 13, 2.)

d) Los efectos de la prescripción de la obligación de constituir un derecho de prenda u otra forma de garantía real para asegurar la obligación.

I. Programa para terminar los trabajos

125. El Grupo de Trabajo tomó nota de la declaración contenida en el Informe de la Comisión (A/7618, párrafo 46, 4), en la que « se prevé que en 1970 o en 1971 se terminará un proyecto preliminar de convención ». Sin embargo, en vista de la breve duración de esta primera reunión (cinco días) y de la complejidad técnica de la materia, el Grupo de Trabajo no trató en esta fase de formular sus conclusiones de manera que pudieran ser incluidas en un proyecto preliminar de convención. Hubo muchos aspectos en los que el Grupo de Trabajo no pudo llegar a ninguna conclusión; e incluso las conclusiones

adoptadas deben considerarse provisionales e incompletas y requieren ulterior consideración.

126. En consecuencia, con el fin de dar término a los trabajos en el plazo señalado en el informe de la Comisión, el Grupo de Trabajo recomienda que, una vez que la Comisión examine el presente informe en su tercer período de sesiones en abril de 1970, la Comisión disponga la preparación de un proyecto provisional; este proyecto tendría en cuenta el presente informe y las observaciones formuladas sobre el mismo en el tercer período de sesiones de la Comisión. Recomienda asimismo que se celebre un segundo período de sesiones del Grupo de Trabajo a mediados de 1970 para examinar el mencionado proyecto.

ANEXO I

Lista de participantes

MIEMBROS

Argentina

Sr. Gervasio Ramón Carlos COLOMBRES, Catedrático de la Facultad de Derecho Universidad de Buenos Aires.

Bélgica

Sr. Jacques BOCQUE, Consejero Adjunto del Ministerio de Asuntos Exteriores.

Checoslovaquia

Sr. Ludvík KOPAC, Asesor Jurídico, Ministerio de Comercio Exterior, Praga.

Sr. Jiri PLETICHA, Segundo Secretario, Ministerio de Asuntos Exteriores, Praga.

Japón

Sr. Shinichiro MICHIDA, Catedrático de Derecho, Universidad de Kioto.

Noruega

Sr. Stein ROGNLIEN, Jefe del Departamento de Legislación, Ministerio de Justicia, Oslo.

Reino Unido

Sr. Anthony Gordon GUEST, Profesor de Derecho, King's College, Londres.

República Árabe Unida

Sr. Mohsen CHAFIK, Catedrático de Derecho Mercantil, Universidad de El Cairo.

OBSERVADORES

Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado

Sr. Mario MATTEUCCI, Secretario General.

Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado

Sr. M. H. van HOOGBRATEN, Secretario General.

SECRETARÍA

Sr. Paolo CONTINI, Secretario del Grupo de Trabajo.

Sr. John HONNOLD, Consultor.

Srta. J. HATFIELD y Srta. T. REASON, Secretarías.

ANEXO II

Lista de estudios y documentos de trabajo presentados al Grupo de Trabajo

A/CN.9/WG.1/1	Programa provisional
A/CN.9/WG.1/2 y Add.1 a 4	Grupo de Trabajo sobre los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes: proyecto de informe
A/CN.9/WG.1/CRD.1	Documento de trabajo preparado por el Consultor Especial de la Secretaría
A/CN.9/WG.1/CRD.2 y CRD.3	Informe del Grupo de Redacción sobre el comienzo del plazo de prescripción
A/CN.9/WG.1/CRD.4	Segundo informe del Grupo de Redacción
A/CN.9/WG.1/CRD.5	Tercer informe del Grupo de Redacción
A/CN.9/WG.1/CRD.6	Propuesta de Noruega
A/CN.9/WG.1/CRD.7	Recomendación del Presidente para la terminación de los trabajos

E. Lista de documentos pertinentes no reproducidos en este volumen

Título o descripción	Signatura del documento
Respuestas y estudios de Estados acerca de las Convenciones de La Haya de 1964: nota del Secretario General	A/CN.9/11, Corr. 1, Add.1 y 2
Respuestas de los Estados relativas a la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable a las compraventas internacionales de mercaderías: nota del Secretario General	A/CN.9/12, Add. 1, 2 y 3
INCOTERMS y otros términos comerciales: nota del Secretario General	A/CN.9/14
Los plazos y la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías: nota del Secretario General	A/CN.9/16, Add. 1 y 2
Compraventa internacional de mercaderías. Convenciones de La Haya de 1964. Análisis de las respuestas y estudios recibidos de los gobiernos: informe del Secretario General	A/CN.9/17

<i>Título o descripción</i>	<i>Signatura del documento</i>
Condiciones generales de venta y contratos tipo: propuesta de los Estados Unidos de América sobre la función de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) para promover el uso de condiciones generales, contratos tipo y términos comerciales uniformes como contribución a la uniformidad	A/CN.9/L.8
Convenciones de La Haya de 1964: propuesta de la delegación de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas sobre la unificación de las normas jurídicas que regulan la compraventa internacional de mercaderías	A/CN.9/L.9
Los plazos y la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías: nota de la Secretaría (Sugerencias sobre posibles criterios para el examen del informe del Grupo de Trabajo)	A/CN.9/R.1
Normas uniformes que regulan la compraventa internacional de mercaderías: nota del Secretario General	A/CN.9/R.2

II. REGLAMENTACIÓN INTERNACIONAL DEL TRANSPORTE MARÍTIMO *

A. Análisis de la labor realizada por diversas organizaciones internacionales en la esfera de la reglamentación internacional del transporte marítimo y coordinación de los futuros trabajos en la materia: informe del Secretario General**

INTRODUCCIÓN

1. En su segundo período de sesiones la Comisión aprobó una resolución¹ por la que, entre otras cosas, tomaba nota « de la importancia de la cuestión del transporte marítimo internacional y de la conveniencia de una estrecha colaboración con los órganos y organizaciones que ya ejercen sus actividades en esta esfera ». La resolución tenía también presentes « en particular, la resolución 14 (II), aprobada el 25 de marzo de 1968 por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo en su segundo período de sesiones, en la que la Conferencia encargaba a su Comisión del Transporte Marítimo que constituyese un Grupo de Trabajo sobre reglamentación internacional del transporte marítimo, y la resolución 46 (VII), aprobada a este respecto por la Junta de Comercio y Desarrollo el 21 de septiembre de 1968 ». En la resolución la Comisión confirmaba, además, « su deseo de que se [estableciese] una estrecha cooperación entre la Comisión y la UNCTAD » y consideraba « que [era] importante evitar la duplicación de actividades ».

2. En virtud de la resolución, la Comisión:

« 1. *Decide* incluir la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios de su programa de trabajo;

« 2. *Pide* al Secretario General que prepare un estudio a fondo de la cuestión en el que, entre otras cosas, se haga un análisis de los trabajos en materia de reglamentación internacional del transporte marítimo efectuados o planeados en los órganos de las Naciones Unidas, o en las organizaciones intergubernamentales o no gubernamentales, y que lo presente a la Comisión en su tercer período de sesiones;

« 3. *Decide* establecer un grupo de trabajo, integrado por los representantes de Chile, Ghana, India, Italia, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, República Árabe Unida y Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, que podrá ser convocado por el Secretario General, ya por su propia iniciativa o a petición del Presidente, el cual se reunirá algún tiempo antes del comienzo del tercer período de sesiones de la Comisión — y preferiblemente poco antes del mismo — para

¹ Informe de la Comisión sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones.

* Para las medidas adoptadas por la Comisión con respecto a este tema, véase la segunda parte, sección II, A, informe de la Comisión sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones (1969), párrafos 114 a 133. Véase también la segunda parte, sección III, A, informe de la Comisión sobre la labor realizada en su tercer período de sesiones (1970), párrafos 147 a 166.

** Documento A/CN.9/41.

indicar los temas y el método de trabajo sobre la cuestión, tomando en consideración, si ya está disponible, el estudio preparado por el Secretario General y teniendo plenamente presentes las recomendaciones de la UNCTAD y de cualquiera de sus órganos, y que presentará su informe a la Comisión en su tercer período de sesiones;

« 4. *Invita* al Presidente de su segundo período de sesiones, y si éste no pudiera desplazarse, al miembro de la Comisión que él designe, a que asista al período de sesiones de la Comisión del Transporte Marítimo de la UNCTAD, que se celebrará en Ginebra en abril de 1969, y a que informe a dicha Comisión de los debates habidos en la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional durante su segundo período de sesiones y del deseo de la Comisión de fortalecer la estrecha colaboración y la coordinación efectiva que existen entre ella y la UNCTAD;

« 5. *Pide* al Secretario General que, en el caso de que decida convocar al grupo de trabajo mencionado en el párrafo 3 *supra*, invite a los Estados miembros de la Comisión y a las organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales que actúan en esa esfera a que asistan a la reunión del grupo de trabajo, si así lo desean. »

3. A fin de ayudar a la Comisión en el estudio del tema, este informe proporciona información:

a) Sobre el tercer período de sesiones de la Comisión del Transporte Marítimo de la UNCTAD (capítulo I);

b) Sobre las deliberaciones en la Sexta Comisión y la resolución de la Asamblea General (capítulo II);

c) Sobre el primer período de sesiones del Grupo de Trabajo de la UNCTAD sobre reglamentación internacional del transporte marítimo (capítulo III);

d) Sobre los problemas de coordinación de los trabajos en curso para la aplicación de la decisión de la Comisión mencionada en los párrafos 1 y 2 (capítulo IV, *infra*).

I. TERCER PERÍODO DE SESIONES DE LA COMISIÓN DEL TRANSPORTE MARÍTIMO DE LA UNCTAD

4. La Comisión del Transporte Marítimo de la UNCTAD examinó la cuestión de la creación de un Grupo de

Trabajo sobre reglamentación internacional del transporte marítimo en su tercer período de sesiones, celebrado en Ginebra del 9 al 25 de abril de 1969².

5. Conforme a lo dispuesto en el párrafo 4 de la decisión de la Comisión (citada en el párrafo 2 *supra*) el Presidente del segundo período de sesiones de la CNUDMI asistió a la reunión de la Comisión del Transporte Marítimo e hizo una declaración en la 44.ª sesión de la misma el 15 de abril de 1969. En su declaración el Presidente informó a la Comisión del Transporte Marítimo acerca de la decisión tomada por la CNUDMI en su segundo período de sesiones sobre la reglamentación internacional del transporte marítimo y sobre el deseo de la CNUDMI de establecer una estrecha colaboración y eficaz coordinación entre la CNUDMI y la UNCTAD³.

6. Con respecto a la colaboración entre la UNCTAD y la CNUDMI, varios países en desarrollo declararon en la sesión que, si se establecía el grupo de trabajo, este « debía examinar la reglamentación vigente, precisar los sectores que requerían nueva reglamentación, enviar sus normas y orientaciones a la CNUDMI y pedir a esa organización que sobre la base de tales sugerencias y orientaciones procediera a elaborar la reglamentación solicitada »⁴. Otros representantes hicieron también declaraciones sobre la necesidad de enlace y cooperación entre la UNCTAD y la CNUDMI y sobre la conveniencia de evitar la duplicación de trabajos⁵.

7. En su 55.ª sesión, celebrada el 25 de abril de 1969, la Comisión del Transporte Marítimo aprobó por unanimidad la resolución 7 (III) relativa a la creación de un grupo de trabajo sobre reglamentación internacional del transporte marítimo⁶. Conforme a lo dispuesto en la resolución, el Grupo de Trabajo está integrado por representantes de treinta y tres Estados⁷, elegidos por un período de tres años, y tiene las siguientes atribuciones:

« a) Examinar los aspectos económicos y comerciales de la reglamentación internacional y las prácticas en materia de transporte marítimo desde el punto de vista de su conformidad con las necesidades del desarrollo económico, particularmente de los países en desarrollo, a fin de identificar los sectores en que es necesario introducir modificaciones;

» b) A la luz de ese examen, formular recomendaciones que serán sometidas a la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional para la elaboración de nueva reglamentación o la adopción

de otras medidas adecuadas y preparar la documentación necesaria relacionada con dichas recomendaciones para que sirva de base a todo nuevo trabajo en esta esfera y, cuando fuere necesario, examinar otras medidas para la cabal aplicación de las disposiciones contenidas en el párrafo I de la resolución 14 (II);

» c) Comunicar sus conclusiones y recomendaciones a la Comisión del Transporte Marítimo. »

8. En la resolución que se menciona en el párrafo 7, la Comisión del Transporte Marítimo pidió al Secretario General que convocase la reunión del Grupo de Trabajo de la CNUDMI sobre reglamentación internacional del transporte marítimo inmediatamente después de que recibiese el primer informe del Grupo de Trabajo de la UNCTAD y las recomendaciones que sobre el mismo formulara la Junta de Comercio y Desarrollo⁸. Pidió asimismo al Secretario General que estableciese las fechas de las reuniones del Grupo de Trabajo sobre reglamentación internacional del transporte marítimo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional de manera que los informes del Grupo de Trabajo de la UNCTAD sobre reglamentación internacional del transporte marítimo pudiesen ser examinados por la Comisión del Transporte Marítimo en su período de sesiones siguiente al del Grupo de Trabajo de la UNCTAD⁹.

9. En la primera parte del noveno período de sesiones de la Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD, celebrada en agosto y septiembre de 1969, la Junta tomó nota con satisfacción del informe de la Comisión del Transporte Marítimo sobre su tercer período de sesiones y convino en que, como medida de carácter excepcional y de conformidad con el deseo expresado en el párrafo 6 de la resolución 7 (III) de la Comisión del Transporte Marítimo, examinaría en la segunda parte de su noveno período de sesiones, en febrero de 1970, el informe del Grupo de Trabajo de la UNCTAD sobre reglamentación internacional del transporte marítimo relativo a su primer período de sesiones, y que remitiría este informe al Grupo de Trabajo sobre reglamentación internacional del transporte marítimo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional antes de su primer período de sesiones¹⁰.

II. VIGÉSIMO CUARTO PERÍODO DE SESIONES DE LA ASAMBLEA GENERAL

10. Durante el debate celebrado en la Sexta Comisión de la Asamblea General acerca del informe de la Comisión sobre su segundo período de sesiones, varios oradores abordaron la cuestión de la reglamentación internacional del transporte marítimo. En el informe de la Sexta Comisión, se declara¹¹:

² UNCTAD, *Documentos Oficiales de la Junta de Comercio y Desarrollo, noveno período de sesiones, Informe de la Comisión del Transporte Marítimo sobre su tercer período de sesiones (TD/B/240)* (llamado aquí informe de la Comisión del Transporte Marítimo), capítulo V, párrs. 67 a 81.

³ *Ibid.* El texto de la declaración del Presidente aparece en el anexo IV del informe de la Comisión del Transporte Marítimo.

⁴ *Ibid.*, párr. 70.

⁵ *Ibid.*, párrs. 72, 74 y 76.

⁶ *Ibid.* Véase el texto de la resolución en el anexo I, pág. 28.

⁷ Argelia, Argentina, Bélgica, Brasil, Bulgaria, Canadá, Ceilán, Colombia, Costa de Marfil, Checoslovaquia, Chile, España, Estados Unidos de América, Etiopía, Filipinas, Francia, Gabón, Ghana, Grecia, India, Indonesia, Irak, Irán, Japón, México, Noruega, Paquistán, Polonia, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, República Árabe Unida, República Federal de Alemania, Suecia y Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

⁸ Resolución 7 (III) de la Comisión del Transporte Marítimo, párr. 7. Informe de la Comisión del Transporte Marítimo, anexo I, pág. 28.

⁹ *Ibid.*, párr. 8.

¹⁰ TD/B/L.185/Add.1 (E). Proyecto de informe de la Junta de Comercio y Desarrollo sobre la primera parte de su noveno período de sesiones, párr. 103.

¹¹ Informe de la Sexta Comisión sobre el tema 90 del programa: Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones (A/7747), párrs. 24 a 27.

« 24. La mayoría de los representantes que encomiaron la decisión de la CNUDMI de incluir la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios de su programa de trabajo reconocieron que la CNUDMI tenía competencia para examinar esa legislación y decidir los temas y los métodos de trabajo a este respecto. Sin embargo, muchos destacaron la necesidad de que la CNUDMI tuviera en cuenta los trabajos de otras organizaciones en este campo a fin de evitar duplicaciones inútiles o gastos innecesarios. También se observó que la colaboración en esta esfera concreta se había visto reforzada con la creación de la Dependencia Común sobre Reglamentación Internacional del Transporte Marítimo de la Oficina de Asuntos Jurídicos de las Naciones Unidas y la secretaria de la UNCTAD. »

» 25. Algunos representantes, aunque aceptaron la competencia de la CNUDMI en la esfera de la reglamentación internacional del transporte marítimo, manifestaron sus dudas sobre el acierto de la decisión de la CNUDMI de incluir este tema en su programa de trabajo en la fase actual. Esos representantes opinaron que sería preferible que la CNUDMI no empezara a examinar el fondo de la cuestión hasta que las demás organizaciones internacionales interesadas hubieran considerado sus aspectos económicos y de otra índole. Según este criterio, por el momento la Comisión debería limitar su tarea a una labor de coordinación.

» 26. Algunos representantes de países en desarrollo destacaron que los trabajos de la CNUDMI en este campo tenían importancia para la economía de sus países y expresaron la esperanza de que éstos estuvieran representados equitativamente en los órganos encargados de redactar nuevas normas o de modificar la legislación existente. Esos representantes declararon que la legislación actual en esta esfera era en muchos aspectos reflejo de una fase económica anterior de la sociedad así como de actitudes y prácticas que parecían favorecer excesivamente a los armadores a expensas de los fletadores. También señalaron que los países en desarrollo tenían especial interés en la legislación sobre tarifas de flete, contratos de fletamento, cláusulas uniformes para los conocimientos de embarque y limitaciones de la responsabilidad del armador en virtud de cláusulas de exención. Algunas delegaciones expresaron la opinión de que la reglamentación internacional del transporte marítimo era un tema prioritario que ofrecía a la CNUDMI la mejor oportunidad de contribuir a cambiar el *statu quo* y a crear condiciones más justas y equitativas para las naciones en desarrollo en el campo del comercio internacional.

» 27. Un representante sugirió que, al examinar la reglamentación internacional del transporte marítimo, la CNUDMI tuviera en cuenta los Tratados de Montevideo de 1889, revisados en 1940 y 1944, que habían beneficiado mucho al derecho internacional privado. »

11. En su resolución 2502 (XXIV) la Asamblea General declara, con referencia a esta cuestión, que:

« 2. *Apoya* la inclusión por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, sobre la base indicada en su informe, de una

reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios de su programa de trabajo;

...

» 10. *Recomienda* que la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional:

» a) Continúe su labor sobre los temas a los que decidió dar prioridad, es decir, la venta internacional de bienes, los pagos internacionales, el arbitraje comercial internacional y la reglamentación internacional del transporte marítimo;

...

» d) Preste, al promover la armonización y unificación del derecho mercantil internacional, especial atención a los intereses de los países en desarrollo y de los países sin litoral;

» 11. *Recomienda además* que la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional continúe colaborando plenamente con las organizaciones internacionales que trabajan en la esfera del derecho mercantil internacional; »

III. PRIMER PERÍODO DE SESIONES DEL GRUPO DE TRABAJO DE LA UNCTAD SOBRE REGLAMENTACIÓN INTERNACIONAL DEL TRANSPORTE MARÍTIMO

12. El Grupo de Trabajo de la UNCTAD sobre reglamentación internacional del transporte marítimo celebró su primer período de sesiones en Ginebra, del 1.º al 12 de diciembre de 1969. El informe del Grupo de Trabajo sobre su primer período de sesiones figura en el documento TD/B/289.

13. El Grupo de Trabajo aprobó el siguiente programa de trabajo:

1. Conocimientos de embarque.
2. Pólizas de fletamento.
3. Avería gruesa.
4. Seguros marítimos.
5. Aspectos económicos y comerciales de la reglamentación y las prácticas internacionales en materia de transporte marítimo que no estén incluidos en los anteriores temas 1 a 4.
6. Examen de otras medidas para la cabal aplicación de las disposiciones de la última cláusula del párrafo 2 b de la resolución 7 (III) de la Comisión del Transporte Marítimo.¹²

14. El Grupo de Trabajo decidió que los temas de su programa de trabajo se tratarían en el orden indicado¹³. En consecuencia, los conocimientos de embarque constituyen el primer tema prioritario que ha de tratarse. Se decidió, además, que la secretaria de la UNCTAD emprendería un estudio detallado de ese asunto¹⁴.

15. El Grupo de Trabajo aprobó la siguiente lista de temas del programa de trabajo sobre el primer tema prioritario, o sea, los conocimientos de embarque:

« El Grupo de Trabajo deberá examinar los aspectos económicos y comerciales de la reglamentación y las prácticas internacionales en materia de conocimientos

¹² TD/B/289, párr. 17. No se reproducen las notas de pie de página del informe.

¹³ TD/B/289, párr. 26.

¹⁴ *Ibid.*, párr. 27.

de embarque desde el punto de vista de su conformidad con las necesidades del desarrollo económico, particularmente de los países en desarrollo, y formular recomendaciones apropiadas en lo que respecta, entre otras, a las cuestiones siguientes:

- » a) Principios y normas que rigen los conocimientos de embarque, y en especial:
 - » i) Legislación aplicable y organismo competente, incluido el arbitraje;
 - » ii) Conflictos de leyes entre las convenciones y las legislaciones nacionales;
 - » iii) Responsabilidades y obligaciones en lo que respecta al transporte de mercancías;
 - » iv) Cambio de derrotero y demoras en los viajes;
- » b) Estudio de formularios y documentos tipo, incluido un análisis de términos comunes;
- » c) Usos y costumbres comerciales en relación con los conocimientos de embarque;
- » d) Intereses de terceros en los puertos de escala.»¹⁵

16. Un representante de la secretaría de la CNUDMI, que asistió al período de sesiones del Grupo de Trabajo, informó a los miembros de la decisión adoptada por la CNUDMI respecto de la reglamentación internacional del transporte marítimo y del deseo de la CNUDMI de coordinar su labor sobre la materia con la del Grupo de Trabajo de la UNCTAD¹⁶.

17. En esa sesión del Grupo de Trabajo de la UNCTAD, varios representantes pusieron de relieve la necesidad de cooperación entre la UNCTAD y la CNUDMI en la esfera de la reglamentación internacional del transporte marítimo. Así, el informe señala que los representantes de los países socialistas de la Europa oriental, apoyados por los representantes de los países en desarrollo, manifestaron que confiaban en que la CNUDMI no actuaría sin antes haber recibido las recomendaciones y estudios del Grupo de Trabajo de la UNCTAD¹⁷.

18. El representante del Secretario General de la UNCTAD sugirió que tal vez fuera posible que en lo futuro la Comisión del Transporte Marítimo transmitiera sus observaciones acerca del informe del Grupo de Trabajo directamente a la CNUDMI o a su Grupo de Trabajo sobre reglamentación internacional del transporte marítimo. Sugirió además que, puesto que la Comisión del Transporte Marítimo debía celebrar su período de sesiones de marzo a abril de 1971, la CNUDMI aplazase su cuarto período de sesiones por lo menos hasta mayo de 1971¹⁸.

19. La Junta de Comercio y Desarrollo, en su sesión de 9 de febrero de 1970, tomó nota del informe del Grupo de Trabajo de la UNCTAD y decidió que se transmitiera dicho informe a la CNUDMI, junto con las observaciones hechas al respecto por los miembros de la Junta¹⁹. La

Junta decidió asimismo que el Grupo de Trabajo de la UNCTAD celebrara su segundo período de sesiones del 30 de noviembre al 11 de diciembre de 1970 y que, si ello no fuera posible, el Grupo de Trabajo se reuniese a más tardar a comienzos de febrero de 1971.

IV. COORDINACIÓN DE LA LABOR FUTURA

20. En su segundo período de sesiones la Comisión, por su resolución sobre la reglamentación internacional del transporte marítimo, pidió al Secretario General que preparara « un estudio a fondo de la cuestión en el que, entre otras cosas, se [hiciera] un análisis de los trabajos en materia de reglamentación internacional del transporte marítimo efectuados o planeados en los órganos de las Naciones Unidas o en las organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales »²⁰. Se pidió al Secretario General que presentara ese estudio a la Comisión en su tercer período de sesiones.

21. En un cuestionario que se transmitió el 8 de agosto de 1969 a las organizaciones principalmente interesadas en esta esfera se pidió información pertinente a la labor en curso en los órganos de las Naciones Unidas y en otras organizaciones, según se indicaba en la mencionada resolución. Las respuestas recibidas hasta ahora figuran en el anexo II del informe del Secretario General sobre el registro de organizaciones y registro de textos (A/CN.9/40/Add.1). El examen de estas respuestas muestra que el proyecto actual directamente pertinente a la esfera de actividad de la Comisión es el proyecto de convención sobre el transporte internacional combinado de bienes cuyo estado actual se examina en el párrafo 22. Además, después de recibidas esas respuestas, la UNCTAD ha instituido el programa de trabajo respecto de la reglamentación internacional del transporte marítimo que se describe en los párrafos 4 a 9 y 12 a 19.

22. El Secretario General también ha emprendido un estudio de las disposiciones jurídicas de fondo en la materia. Cuando se decidió hacer ese estudio, no se establecieron prioridades dentro de la esfera general de la reglamentación internacional del transporte marítimo. Por ello, la labor preliminar encaminada al estudio a fondo se ha referido a los conceptos que abarca la resolución 14 (II), aprobada por la UNCTAD el 25 de marzo de 1968, a que se hace referencia en la resolución de la CNUDMI²¹. Después de comenzar esa tarea, el Grupo de Trabajo de la UNCTAD sobre reglamentación internacional del transporte marítimo estableció en diciembre de 1969 un programa de estudio en la esfera de la reglamentación internacional del transporte marítimo sobre los seis temas enumerados en el párrafo 12 y decidió dar la más alta prioridad a los conocimientos de embarque, con especial referencia a los aspectos del tema enumerados en el párrafo 15. En la resolución del Grupo de Trabajo de la UNCTAD se ponía de relieve el estudio de los « aspectos comerciales y económicos » de las normas que rigen los

¹⁵ *Ibid.*, párr. 31.

¹⁶ *Ibid.*, anexo III.

¹⁷ *Ibid.*, párr. 36.

¹⁸ *Ibid.*, párr. 54. Según los planes actuales, la Comisión del Transporte Marítimo de la UNCTAD se reunirá del 22 de marzo al 2 de abril de 1971, y se calcula que la Comisión podrá transmitir sus recomendaciones a la CNUDMI durante las dos últimas semanas de ese período de sesiones.

¹⁹ Véase el documento TD/B/299.

²⁰ CNUDMI. Informe de la Comisión sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones, párr. 133, apart. 2.

²¹ Los temas concretos mencionados en el apartado b del párrafo de la resolución 14 (II) del segundo período de sesiones de la UNCTAD eran: « i) pólizas de fletamento; ii) seguro marítimo; iii) enmiendas al Convenio internacional para la unificación de ciertas reglas en materia de conocimientos de embarque, de 1924 ».

conocimientos de embarque, pero al parecer, será necesario, tal vez, prestar atención a las normas jurídicas existentes para evaluar sus efectos comerciales y económicos²². Si la Comisión así desea, podría presentarse en su tercer período de sesiones un informe oral sobre la evolución del estudio solicitado por el Grupo de Trabajo de la UNCTAD.

23. En vista de esa decisión de la UNCTAD de dar la más alta prioridad a los conocimientos de embarque, quizás sea pertinente señalar algunos otros acontecimientos recientes en esta esfera. En enero de 1970 se publicó un borrador revisado de un proyecto de convención sobre el transporte internacional combinado de bienes (TCM); este borrador era resultado de los trabajos de la segunda reunión de la Mesa Redonda sobre los aspectos jurídicos del funcionamiento del transporte combinado (Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado) (UDP), 1970 — *Etudes: XLII Transport combiné — Doc. 39*). En este proyecto de convención se proponen normas revisadas sobre la responsabilidad del transportista en los casos en que un contrato de transporte internacional por dos modos de transporte diferente lleve el encabezamiento « Documento de transporte combinado regido por la convención TCM ». Esta proyectada convención está aún en la etapa de la formulación pero el examen preliminar del proyecto indica que algunas de sus disposiciones quizá requieran atención con arreglo a la mencionada resolución de la Comisión²³.

24. El gran alcance que inicialmente se previó para el estudio a fondo de la reglamentación internacional del transporte marítimo ha hecho imposible terminar un estudio general antes del tercer período de sesiones de la CNUDMI. Además, por razones que se indicarán más adelante (párr. 25), cuando los órganos de la CNUDMI establecieron las prioridades de trabajo y se trazaron los planes para un estudio intensivo en materia de conocimientos de embarque, se plantearon cuestiones en cuanto a la coordinación adecuada de las actividades de la CNUDMI y de la UNCTAD. En vista de lo ocurrido desde el último período de sesiones de la Comisión, se consideró apropiado remitir a la Comisión la cuestión de

saber qué actividades debería llevar adelante la secretaría de la CNUDMI, habida cuenta de la labor que actualmente tienen en marcha la UNCTAD y otras organizaciones que realizan actividades en esta esfera.

25. A este respecto, la Comisión tal vez desee examinar las siguientes opciones:

a) Una posibilidad consistiría en continuar el estudio de los diversos aspectos de la reglamentación internacional del transporte marítimo que se comenzó antes de que el Grupo de Trabajo de la UNCTAD decidiese establecer un programa de trabajo en el que se concedería máxima prioridad a los conocimientos de embarque. Al examinar esta posibilidad, la Comisión tal vez desee examinar los problemas siguientes: i) Por una parte, un estudio general que no esté encaminado al análisis y la solución de problemas jurídicos concretos tiende a duplicar la labor de fondo que se ha llevado a cabo en los tratados existentes y en otros trabajos de investigación²⁴. Además, esos estudios generales abarcan una esfera tan amplia que, para terminar satisfactoriamente los trabajos, se necesita un tiempo considerable. Como resultado de ello, un estudio general de esa clase tal vez no pueda terminarse para cuando la UNCTAD presente recomendaciones concretas y tal vez no responda a los problemas concretos sobre los que se ofrezcan recomendaciones de cambios legislativos: ii) por otra parte, si el estudio se limita a las cuestiones sobre las que la reglamentación jurídica actual ha sido criticada, tal vez duplique la labor que se está realizando como resultado del programa de trabajo establecido por el Grupo de Trabajo de la UNCTAD. Quizá se planteen también problemas de coordinación, ya que tal estudio puede presentar a la CNUDMI, para que adopte una decisión, cuestiones que se presenten al mismo tiempo, para que adopten decisiones, a los órganos de la UNCTAD.

b) Una segunda posibilidad consistiría en que la Secretaría de la CNUDMI reuniese y analizase el material jurídico pertinente a las cuestiones económicas y comerciales que se desprendan del estudio de la UNCTAD. Al examinar un programa coordinado de esa clase, la Comisión tal vez desee prestar atención a las consideraciones siguientes: por una parte, la preparación y publicación de estudios e informes separados por la CNUDMI y la UNCTAD sobre las mismas o análogas cuestiones tal vez resulte difícil de conciliar con los objetivos declarados de coordinación y evitación de duplicaciones. Por otra parte, si la CNUDMI preparase sus estudios después de haber recibido las recomendaciones de la UNCTAD, se producirían demoras. La Comisión tal vez desee examinar si puede evitarse, en cierto grado, este dilema gracias a un método según el cual la secretaría de la CNUDMI siga atentamente la labor en curso de la UNCTAD y con la preparación de estudios preliminares que faciliten a la secretaría de la CNUDMI la presentación de estudios de las cuestiones jurídicas pertinentes

²² Véase la enumeración de los temas del programa de trabajo sobre los conocimientos de embarque en el párrafo 15. Véase también el documento de trabajo sobre reglamentación internacional del transporte marítimo presentado por la secretaría de la UNCTAD al Grupo de Trabajo de la UNCTAD (TD/B/C.4/ISL/2). Este documento, así como el informe del Grupo de Trabajo de la UNCTAD sobre reglamentación internacional del transporte marítimo (TD/B/C.4/ISL/4), estará disponible para el tercer período de sesiones de la CNUDMI.

²³ Véase el inciso ii) del apartado b del artículo 11 de la TCM sobre la aplicación de la Convención Internacional de 1924 para la Unificación de ciertas reglas en materia de conocimientos de embarque oceánicos (reglas de La Haya) respecto de las mercaderías transportadas en cubierta; *en contraste*, véase el apartado c del artículo 1 de las reglas de La Haya. *Compárese* el párrafo 1 del artículo 9 de la TCM sobre el período de responsabilidad del transportista (por ejemplo, mientras están en posesión antes de la carga o después de la descarga del barco) con el apartado e del artículo 1 de las reglas de La Haya; *compárese* el artículo 9 de la TCM, sobre el alcance de la responsabilidad por los actos de agentes con el apartado a del párrafo 2) del artículo IV de las reglas de La Haya; *compárese* el párrafo 3 del artículo 10 de la TCM sobre el cálculo de los límites de responsabilidad con el párrafo 5) del artículo 4 de las reglas de La Haya enmendado por el artículo 2 del protocolo de 1968. Véanse también los artículos 14 y 15 de la TCM sobre la elección del foro y del tribunal de arbitraje.

²⁴ Entre los estudios existentes de carácter general figura el informe preparado por el Dr. Thommen para la UNCTAD (TD/32/Rev.1), en el que se examinan la historia y los temas principales de la reglamentación internacional del transporte marítimo y se reseña la labor realizada en las diversas organizaciones internacionales e intergubernamentales; este informe estará a disposición de los miembros de la Comisión.

dentro de un plazo razonable después de haber recibido los estudios y recomendaciones de la UNCTAD.

26. Como se prevé en la decisión citada en el párrafo 2, la Comisión, en su segundo período de sesiones, autorizó al Secretario General a que convocase, « ya por su propia iniciativa o a petición del Presidente », el Grupo de Trabajo sobre reglamentación internacional del transporte marítimo antes de que comenzase el tercer período de sesiones de la Comisión.

27. El Presidente de la Comisión en el segundo período de sesiones no pidió que se convocase el Grupo de Trabajo. En nombre del Secretario General, el Asesor Jurídico de las Naciones Unidas dirigió a los Estados miembros del Grupo de Trabajo un cuestionario en que les pedía asesoramiento sobre la convocación del Grupo de Trabajo. En su cuestionario el Asesor Jurídico señaló a la atención de los miembros el informe del Grupo de Trabajo de la UNCTAD sobre reglamentación del transporte marítimo, y especialmente el párrafo 36 del informe,

donde se indica que goza de considerable apoyo la opinión de que « la CNUDMI no actuaría en esta esfera sin haber recibido primero las recomendaciones y estudios del Grupo de Trabajo de la UNCTAD ». En el cuestionario se indicó que el Secretario General convocaría el Grupo de Trabajo si la mayoría de los miembros del Grupo de Trabajo deseasen una reunión.

28. Tres miembros — Italia, el Reino Unido y la URSS — contestaron al cuestionario del Asesor Jurídico. En ninguna de esas respuestas se pidió que se convocase la reunión del Grupo de Trabajo. En consecuencia, el Secretario General decidió no convocar la reunión antes del comienzo del tercer período de sesiones de la Comisión.

29. A la luz de las decisiones que la Comisión adopte respecto de la coordinación de la labor de la CNUDMI y de la UNCTAD (véase el párr. 25), la Comisión tal vez desee examinar la cuestión de una reunión y el mandato del Grupo de Trabajo de la CNUDMI.

B. Lista de documentos pertinentes no reproducidos en el presente volumen

<i>Título o descripción</i>	<i>Signatura del documento</i>
Estudio de la inclusión de la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios del programa de trabajo: nota del Secretario General	A/CN.9/23

III. PAGOS INTERNACIONALES *

A. Instrumentos negociables

1. Unificación del derecho de las letras de cambio y los cheques: nota del Secretario General e informe preliminar del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) **

1. En su primer período de sesiones, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) decidió incluir en su programa de trabajo, como tema prioritario, el derecho de los pagos internacionales. La Comisión seleccionó, como uno de los temas comprendidos en la materia de los pagos internacionales, la armonización y unificación del derecho relativo a los instrumentos negociables¹. En vista de la labor realizada por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) sobre este tema, la Comisión consideró oportuno pedir al Secretario General que consultara al UNIDROIT para saber si éste estaría dispuesto a efectuar un estudio de las medidas que podrían adoptarse para promover la armonización y unificación del derecho relativo a los instrumentos negociables en lo que se refería a las transacciones en que intervienen diferentes países. La Comisión pidió en particular:

a) El examen de la cuestión de la conveniencia de promover una aceptación más amplia de los siguientes convenios de Ginebra sobre los instrumentos negociables: i) Convenio de 1930 relativo al establecimiento de una ley uniforme sobre letras de cambio y pagarés; ii) Convenio de 1930 para la solución de determinados conflictos de leyes en materia de letras de cambio y pagarés; iii) Convenio de 1931 relativo al establecimiento de la ley uniforme sobre cheques; iv) Convenio de 1931 para la solución de determinados conflictos de leyes en materia de cheques.

b) Un estudio de los posibles medios de dar reconocimiento y protección internacionales recíprocos a los instrumentos negociables del *common law* y a los instrumentos reconocidos por los Convenios de Ginebra; y

c) Consideración de la posibilidad de crear un nuevo instrumento negociable internacional para efectuar pagos internacionales².

2. En conformidad con la petición de la Comisión, el Secretario General consultó con el UNIDROIT para saber si estaría dispuesto a efectuar un estudio del tipo indicado por la Comisión. El UNIDROIT convino en preparar este estudio y presentó un « Informe preliminar sobre las posibilidades de ampliar la unificación del derecho de las letras de cambio y los cheques », que se reproduce a continuación en el anexo I.

¹ Informe de la Comisión sobre la labor realizada en su primer período de sesiones (A/7216), párr. 25.

² *Ibid.*, párr. 26.

* Para las medidas tomadas por la Comisión acerca de este tema, véase la segunda parte, sección II, A, informe de la Comisión sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones (1969), párrs. 63 a 100. Véase también la segunda parte sección III, A, informe de la Comisión sobre la labor realizada en su tercer período de sesiones (1970), párrs. 103 a 145.

** Documento A/CN.9/19.

ANEXO

Posibilidades de ampliar la unificación del derecho de las letras de cambio y los cheques

INFORME PRESENTADO A LAS NACIONES UNIDAS POR EL INSTITUTO INTERNACIONAL PARA LA UNIFICACIÓN DEL DERECHO PRIVADO (UNIDROIT)

I. El presente informe no pretende ciertamente dar una respuesta definitiva a este respecto, sino que se limita a formular sugerencias sobre el camino que debe seguirse y, en particular, sobre los métodos de trabajo que de todas maneras habrá que adoptar antes de expresar una opinión definitiva. Como podrá apreciarse, el informe se refiere principalmente a los puntos indicados más arriba en los incisos a y b. En efecto, el problema del reconocimiento recíproco de los documentos de crédito regulados, respectivamente, por el *common law* y por los Convenios de Ginebra deberá abordarse una vez que se haya tomado una decisión sobre la alternativa de promover una adhesión más amplia a los Convenios de Ginebra o de crear un nuevo documento de crédito aplicable solamente a los pagos internacionales. Además, la expresión « instrumentos negociables del *common law* » exige más precisiones. En efecto, como se verá luego, también en los países de *common law* los instrumentos negociables están de todos modos regulados por leyes escritas (*statutes*) que a veces pueden llegar incluso a presentar divergencias notables. Por consiguiente, el problema del reconocimiento recíproco de los instrumentos negociables deberá examinarse en relación con cada una de las leyes escritas vigentes en cada país perteneciente al sistema de *common law*.

II. Criterios metodológicos que deberán utilizarse en un estudio para promover la unificación o la armonización, o ambas cosas, del derecho de los instrumentos negociables

Un estudio en el que se quiera examinar la posibilidad de hacer ulteriores unificaciones legislativas en materia de derecho cambiario, o incluso la oportunidad de prever un documento de crédito especial para uso en las transacciones comerciales internacionales, presenta grandes dificultades; por consiguiente, hay motivos para afirmar que ese estudio exigirá mucho tiempo, y ello por varias razones que pueden resumirse así:

A. Antes de iniciar una investigación de carácter estrictamente jurídico, es indispensable efectuar una encuesta minuciosa en los medios interesados en modificar la situación legislativa actual, es decir, los medios gubernamentales, bancarios y comerciales, a nivel nacional e internacional.

Estas investigaciones, que deben efectuarse con un método rigurosamente científico, habrán de realizarse mediante entrevistas, envío de cuestionarios y consultas exhaustivas con las asociaciones, órganos, institutos y organismos representativos de los medios mencionados.

El objeto de esta encuesta, que entrañará la elaboración de una gran cantidad de materiales, deberá referirse a las cuestiones siguientes:

1) Si persiste o no la necesidad de modificar las normas vigentes del derecho cambiario, sobre todo por lo que hace al problema de los pagos internacionales;

2) Si se considera posible modificar la legislación uniforme actualmente en vigor, sobre todo si se tiene en cuenta el proceso de unificación paralela que ha tenido lugar, por una parte, en los países de *civil law* (Convenios de Ginebra) y, por otra, en los países de *common law* (la *Negotiable Instruments Act* y el *Uniform Commercial Code* en los Estados Unidos y la *Bills of Exchange Act* en Inglaterra). En otras palabras, si se puede desde un principio prever la posibilidad de éxito de un esfuerzo para extender los Convenios de Ginebra a los países de *common law* reabriendo la discusión sobre una cierta serie de normas que, en la fase actual, muy difícilmente podrían encontrar acogida favorable en esos últimos países.

También sería necesario efectuar un análisis previo del alcance de la uniformidad realmente alcanzada en los Estados Unidos gracias a los textos legislativos mencionados. En efecto, en los países de *common law*, las leyes escritas o *statutes* deben interpretarse siempre a la luz del *common law* preexistente, de modo que la interpretación de las leyes llamadas uniformes presenta divergencias con frecuencia muy apreciables en la esfera de las distintas jurisdicciones de los Estados.

También en Inglaterra más de una vez los jueces se han opuesto con éxito a la uniformidad introducida por un texto legislativo, prevaleciendo del poder ampliamente discrecional que caracteriza a este sistema jurídico y que se refleja en la posibilidad de recurrir a un cuerpo de normas constituido por los precedentes jurisprudenciales establecidos en cada caso por los tribunales.

Sin embargo, se trata de problemas que sólo pueden abordarse someramente en un informe preliminar. Por otra parte, las leyes uniformes de Ginebra tampoco han sido objeto de una interpretación exenta de divergencias en los países que se han adherido a esas leyes¹.

La zaron de las divergencias de interpretación observadas incluso respecto de los textos uniformes de Ginebra puede atribuirse, de manera general, a que el núcleo central de las legislaciones cambiarias vigentes en los países de la Europa continental está constituido por los sistemas francés y germánico, que a su vez han influido en todos los demás en mayor o menor grado y que presentan divergencias con frecuencia muy considerables.

En el sistema germánico la letra de cambio es un título formal y abstracto, cuya eficacia depende ante todo de su forma. Además, la obligación dimanante del documento es enteramente independiente de la relación jurídica fundamental o subyacente que ha originado la emisión o la negociación del documento mismo.

En cambio, en el sistema francés las condiciones formales son menos rigurosas. La letra de cambio es el medio gracias al cual el librador dispone de la provisión de fondos, es decir, de su propio crédito contra el librado, a fin de pagar por intermedio de éste el crédito que el tomador tiene contra el librador.

Estos criterios fundamentales sirven de base a la reglamentación propia de los sistemas francés y germánico. Sin embargo, aunque sea imposible adentrarse en un análisis más detallado de las divergencias entre estos sistemas, conviene recordar que se refieren a un número limitado de casos, y muy particularmente a los relacionados con el régimen jurídico de la provisión de fondos. No obstante, convenía recordar estas diferencias para poder evaluar con espíritu realista la uniformidad legislativa ya existente.

No es menos evidente que el problema de fondo, en la materia que nos ocupa, sigue siendo el de una unificación que debería interesar a los dos grandes grupos de leyes, pertenecientes respectivamente a la esfera de influencia del *common law* y del *civil law*.

¹ En el *Recueil de jurisprudence de droit uniforme*, editado por el UNIDROIT, se ponen de relieve estas divergencias de interpretación.

3) Si no sería preferible limitarse a elaborar un nuevo texto de ley uniforme para reglamentar un documento de crédito especial, que será utilizado en las relaciones comerciales internacionales. Este documento de crédito debería poder utilizarse como letra de cambio y como cheque bancario. Las normas relativas al nuevo documento de crédito internacional deberían ser facultativas en el sentido de que los interesados pudieran escoger libremente entre el nuevo documento de crédito internacional y los documentos utilizados actualmente, continuando estos últimos sujetos a la legislación nacional aplicable.

B. Para poder pronunciarse sobre estos problemas muy delicados y controvertidos del derecho cambiario, es indispensable disponer de varios datos estadísticos, que no siempre están reproducidos en las publicaciones utilizadas.

Como ejemplo cabe señalar el problema de la firma falsa del librador, el de la inclusión en el texto del documento cambiario de un beneficiario inexistente (problema que los anglosajones denominan *fictional payee*) y el de los endosos falsos sucesivos.

El problema que con frecuencia se conoce, en términos muy generales, con el nombre de « endoso falso » comprende muy a menudo situaciones que sería más exacto incluir en la categoría de casos más específicos como los que acaban de mencionarse.

Hay motivos para señalar que la cuestión no es puramente teórica porque las soluciones concretas, dadas sobre todo por la jurisprudencia anglosajona, varían radicalmente según se trate de la falsedad de la firma del librador (cf. el caso *Price contra Noal*), de la indicación de un beneficiario inexistente (*fictional payee situation*) o de la falsedad de un endoso verdadero (*forged endorsement*).

Debe prestarse la máxima consideración a estas dificultades cuando, con fines de unificación, se procede a analizar las diferentes normas cambiarias basándose muy particularmente en los textos uniformes de Ginebra y en las leyes escritas anglosajonas. En efecto, en modo alguno habrá que limitarse a considerar las soluciones indicadas en los diferentes artículos de la ley (efectuando una comparación que se podría definir como comparación por « cuadros paralelos »), sino que será preciso examinar el fondo del problema concreto, es decir, estudiar si los artículos que se consideran *a priori* correlativos, regulan o no los mismos casos.

Antes de enunciar un juicio general sobre la disparidad o analogía de las distintas leyes cambiarias, será, pues, necesario investigar qué tipos de falsificación de firmas cambiarias se dan con más frecuencia en la práctica. Se trata de investigaciones muy laboriosas, pero de todos modos muy necesarias.

En efecto, la afirmación que de existen pocas posibilidades de unificación entre las leyes cambiarias de los países de *civil law* y las de los países de *common law*, habría que matizarla de todos modos a la luz del examen de los casos concretos (falsedad de la firma del librador, situaciones en que se aplica la norma establecida en materia de *fictional payee*) que la jurisprudencia de los países de *civil law* y de *common law* reglamenta de manera sustancialmente análoga, pese a un contraste bastante marcado de los principios fundamentales enunciados en los textos legislativos sobre el endoso falso².

Como conclusión, una comparación limitada a los textos legislativos carece de sentido y puede ser totalmente defraudante si se ignora lo que se ha denominado « estudio estadístico » de los diferentes tipos de falsificación de documentos cambiarios, como base del enjuiciamiento ulterior de las diferentes hipótesis a la luz de los criterios establecidos por la jurisprudencia, que a veces pueden diferir radicalmente de los principios generales enunciados en los propios textos.

A este respecto será muy útil señalar también la necesidad de un estudio de los criterios establecidos por la jurisprudencia acerca de la diligencia con que obra el deudor cambiario para verificar

² Sobre este problema véase Bernini, *The Acceptance of the Bill of Exchange and the Theory of Negotiability in Civil Law and Common Law Countries*, Milán, 1961, pág. 61 y ss.

la regularidad formal del título y ejecutar el pago correspondiente. En efecto, una evaluación diferente de esa diligencia en el contexto de los diferentes sistemas podrá llevar a la conclusión singular de que las soluciones concretas de los diferentes casos en ambos sistemas no cambian, aunque se apliquen principios cambiarios diferentes.

III. Las observaciones hechas hasta ahora permiten ya calificar el único tipo de estudio que podrá servir de base a un estudio serio de unificación legislativa más amplia del derecho cambiario.

Una vez terminada la encuesta prevista en el apartado A de la sección II, será necesario emprender el análisis de carácter estrictamente jurídico con las precauciones siguientes:

a) Habrá que prestar atención muy especial a los usos comerciales, a la práctica bancaria y a la jurisprudencia, intentando deducir el fondo de lo que los anglosajones denominan *law action* en relación con las normas codificadas y las construcciones teóricas de la doctrina.

b) Hay motivos para considerar que el derecho cambiario no es en absoluto susceptible de un estudio que no tenga en cuenta el derecho de los contratos, del que es expresión. De esto se desprende que las soluciones específicas en materia cambiaria deberán ser evaluadas como expresión del sistema de derecho privado vigente en los diferentes países.

c) Cuando los términos de la comparación son las leyes cambias vigentes en los sistemas de *civil law* y en los de *common law*, el estudio presenta aspectos muy delicados respecto de las diferencias de fondo existentes entre esos sistemas. Cuando se estudian los sistemas de *common law* es preciso hacer una referencia atenta y constante a la jurisprudencia.

Aunque las observaciones precedentes se hayan expuesto de modo somero, se desprende claramente la conclusión ya mencionada al comienzo del presente informe.

Un estudio sobre el derecho cambiario con vistas a una unificación posterior requiere, en primer término, un notable aparato de organización a fin de recoger los datos informativos indispensables y evaluarlos de manera crítica. Las investigaciones estadísticas previstas en la sección II serán también laboriosas y entrañan no sólo el examen de numerosos fallos, sino también el establecimiento de contactos con los medios bancarios.

Por consiguiente, para realizar un estudio según los criterios enunciados, hay que prever la necesidad de fondos suficientes, la creación de un equipo de trabajo y un plazo que no puede ser sin duda alguna inferior a los dos años.

IV. Opinión ya expuesta en el seno del UNIDROIT sobre la posibilidad de unificación ulterior en materia de instrumentos negociables. Conveniencia de proponer la creación de un nuevo instrumento de crédito aplicable a las transacciones internacionales

A reserva de las consideraciones expuestas en el párrafo precedente sobre la conveniencia de consultar con los círculos interesados antes de proceder a una elección definitiva, parece oportuno citar una opinión expresada durante los trabajos realizados en el seno del UNIDROIT.

Esos trabajos fueron llevados a cabo por una subcomisión nombrada, a propuesta del profesor E. Yntema, por el Consejo de Dirección en su 33.º período de sesiones (Niza, abril de 1953), cuya misión concreta era estudiar los medios para ampliar la unificación internacional ya existente en materia de letras de cambio y de cheques.

Al adoptar esa decisión, el Consejo de Dirección quiso satisfacer un deseo expresado por el Congreso Internacional de Derecho Privado, convocado por el Instituto en Roma, en julio de 1950, después de haber tomado nota de un sobresaliente informe del difunto profesor Ascarelli y de las fecundas deliberaciones que tuvieron lugar al respecto³.

Al segundo período de sesiones de la Subcomisión (Roma, 14 y 15 de abril de 1955) asistieron los profesores Hamel, Yntema, Ascarelli, Lord Chorley (miembros) y el profesor Tito Ravà (representante del Instituto).

Las conclusiones a que llegó la Subcomisión fueron resumidas en un informe final y aprobadas por ella al terminar sus deliberaciones, en los términos siguientes:

« 1. Resulta muy difícil elaborar una ley uniforme que sea aplicada como derecho interno en los países del *common law*

» 2. En las relaciones internacionales es muy difícil lograr que los países del *common law* acepten la ley de Ginebra en su texto integral.

» 3. Por consiguiente, es preciso tratar de establecer un conjunto de normas para resolver los problemas que se presentan con mayor frecuencia en las relaciones cambiarias internacionales.

» 4. El número de esas normas sería menor que el de las leyes actualmente en vigor. Servirían para reglamentar un efecto comercial estrictamente internacional que podría desempeñar a la vez la función de letra de cambio y de cheque, quedando descartada provisionalmente la reglamentación de los pagarés.

» 5. Las normas así establecidas serían meramente facultativas, ya que los interesados podrían adoptar a su arbitrio el nuevo efecto internacional o los efectos que se usan actualmente, que seguirían estando reglamentados por el derecho interno pertinente. »

Las conclusiones enunciadas precedentemente, y en especial la vía seguida por la Subcomisión para llegar a ellas, merecen un comentario más detallado.

A desir verdad, el problema de la unificación internacional del derecho cambiario fue abordado en esa reunión con un espíritu muy realista.

Se ha abandonado la esperanza de persuadir a los países del *common law* a que adopten la ley uniforme de Ginebra, incluso como derecho facultativo aplicable únicamente a los instrumentos internacionales. Toda la experiencia adquirida en el pasado en materia de unificación en esa esfera llevaba ya a esa conclusión.

En efecto, esa unificación internacional no sólo planteaba un problema de carácter jurídico, sino que representaba también un problema político muy delicado, en los planos internacional e interno, ante todo porque los Estados se muestran por lo general bastante poco dispuestos a firmar acuerdos que puedan limitar el ámbito de aplicación de sus leyes nacionales y también porque, en particular, cuando se trata de una cuestión como la de los efectos comerciales, la reacción de los círculos interesados (bancos, comerciantes, industriales) interviene como elemento de máxima importancia en pro o en contra de los movimientos encaminados a la unificación internacional. Y es un hecho ampliamente reconocido que los círculos anglosajones interesados no han mostrado nunca una simpatía excesiva por la ley uniforme de Ginebra a la que consideran, según declararon el profesor Yntema y Lord Chorley durante las deliberaciones de la Subcomisión, demasiado detallada y complicada. Por otra parte, cabe prever que los países que han adoptado las leyes uniformes de Ginebra no verían con agrado una modificación de esas leyes con repercusiones inevitables sobre los usos bancarios y mercantiles.

Actes du Congrès international de droit privé, L'Unification du droit, segundo volumen de la serie, editorial UNIDROIT, Roma 1951.

Ese deseo estaba expresado en la forma siguiente: « el Congreso, convencido de la conveniencia y de la posibilidad de unificación internacional de la reglamentación cambiaria, sobre todo en las relaciones internacionales, expresa el deseo de que el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado emprenda lo antes posible, en colaboración con otras organizaciones calificadas, estudios preparatorios para la unificación de las letras de cambio, los pagarés y los cheques bancarios internacionales ».

³ Tullio Ascarelli, *L'unification de la loi uniforme de Genève sur la lettre de change et le billet à ordre et du système américain*, en

Por consiguiente — y los miembros de la Subcomisión lo subrayaron unánimemente — el problema de la unificación consiste esencialmente en delimitar las fronteras de ésta en lo que atañe al contenido de la ley uniforme que habrá de elaborarse, ley que debe ser (según se pone de relieve en el citado informe final) sencilla y contener el menor número posible de normas.

El problema, que es especialmente de carácter técnico-jurídico, de las soluciones concretas que habrán de adoptarse en cada caso no parece ser insuperable. A este respecto, y sobre todo a título de demostración, la Subcomisión examinó cuatro leyes cambiarias: la *Bills of Exchange Act* inglesa, la *Negotiable Instruments Act* y el *Uniform Commercial Code* norteamericanos, y la ley uniforme de Ginebra. De ese examen, pese a su carácter sumario, se desprende que las diferencias realmente esenciales se reducen a dos puntos concretos: la reglamentación del protesto y el endoso falso.

No obstante, por lo que respecta a la cuestión del protesto, una conciliación de las tendencias opuestas no parece en verdad irrealizable. En efecto, si bien es cierto que, conforme a las leyes inglesa y estadounidense, no se requiere, por lo general el protesto para interponer la acción correspondiente, esas leyes lo exigen por el contrario cuando se trata de efectos comerciales extranjeros (cf. artículo 51 de la *Bills of Exchange Act* y artículo 152 de la *Negotiable Instruments Act*). Como el instrumento cuya creación se propone es, por definición, internacional, cabe, esperar que pueda ponerse fácilmente remedio a esa diferencia.

En cuanto al problema del endoso falso, el contraste entre los sistemas de *common law* y de *civil law* es aun más pronunciado. La *Bills of Exchange Act* (artículo 24) y la *Negotiable Instruments Act* (artículo 23) disponen que el endoso falso no producirá efecto alguno y que, en consecuencia, no podrá adquirirse ningún derecho por tal endoso o en virtud de él. Por el contrario, la ley uniforme de Ginebra ha admitido el principio opuesto (artículo 16).

Con todo, el artículo 60 de la *Bills of Exchange Act* prevé, en materia de cheques, una excepción al principio general admitido en el artículo 24 y adopta la misma solución que la ley de Ginebra.

Por consiguiente, los miembros de la Subcomisión sugirieron que se aceptara como norma general la excepción prevista en el citado artículo 60.

Los resultados del examen realizado por la Comisión adquieren un valor especial cuando se piensa en el carácter mismo de los textos legislativos previstos. En efecto, vuelven a encontrarse ahí, debidamente consagradas, las tendencias expresadas en las principales legislaciones cambiarias del mundo. Recordemos de nuevo que la *Bills of Exchange Act* de 1882 fue adoptada sin grandes modificaciones por el *Commonwealth* británico; que la *Negotiable Instruments Act* de 1896 no lo fue únicamente por todos los Estados de la Unión Americana, sino también por Colombia y Panamá; que el *Uniform Commercial Code* fue asimismo adoptado por casi todos los Estados de la Unión Americana; que el *Uniform Commercial Code* representa una tentativa importantísima del *American Law Institute* de codificar en forma uniforme toda la materia del derecho comercial para los Estados de la Unión Americana y que la ley uniforme de Ginebra, pese a las modificaciones introducidas en ella por los diversos legisladores nacionales gracias a las reservas autorizadas, ha contribuido indudablemente mucho a la unificación del derecho cambiario en los países que siguen la tradición del derecho romano.

La Subcomisión quiso dejar bien sentado en su informe final que « de ese primer examen formal se ha desprendido que probablemente sería posible encontrar soluciones satisfactorias para todos los intereses en juego ». A este respecto, conviene poner de relieve una cuestión de la que se ha hablado en el párrafo II; en la esfera del derecho cambiario han surgido discrepancias en cuanto a los conceptos y a los métodos mismos, discrepancias que han contribuido a aumentar la distancia que separa a los diversos sistemas al hacer pasar a segundo plano lo que tendría que haber constituido la verdadera piedra de toque en la materia, es decir, la solución concreta de los diversos problemas, solución que en muchos casos no es, por otra parte, tan radicalmente diferente.

La existencia de discrepancias de este tipo, que cabría llamar perjudiciales, y que, en comparación con las vinculadas a la solución de problemas particulares, son totalmente distintas e independientes, se manifestó claramente durante los trabajos de la Subcomisión, y los miembros de ésta lo recalcaron con toda razón. Indudablemente, para vencer los obstáculos causados por esas discrepancias cabría inspirarse en la decisión adoptada en esa época, es decir, orientarse hacia la creación de un instrumento internacional capaz de servir de letra de cambio y de cheque, un instrumento cuya reglamentación uniforme estaría garantizada por una serie de normas sencillas, aceptables tanto para los países que se rigen en la actualidad por las leyes de Ginebra como para aquellos donde la materia está reglamentada por el *common law*.

En efecto, es evidente que la interpretación y la aplicación uniformes por los tribunales de diversos países de una serie de normas del tipo de las que acaban de esbozarse, crean dificultades menos graves que las que pueden surgir cuando se trata de una ley completa y con pretensiones de orden sistemático; una ley que, como tal, es mucho más difícil de separar del medio y de las tradiciones jurídicas en cuyo ámbito vio la luz.

Además, desde otros puntos de vista, la solución propuesta por la Comisión parece ofrecer garantías con mayores posibilidades de éxito en el futuro.

Ante todo, el carácter facultativo de la reglamentación uniforme prevista, al mismo tiempo que permitiría que los países interesados siguieran aplicando su propio derecho interno a los instrumentos ya en uso, les dejaría un gran campo de acción incluso en lo relativo al nuevo instrumento internacional, en los puntos no previstos en las normas uniformes ya que éstas se limitarían a reglamentar las cuestiones auténticamente esenciales. No puede excluirse la posibilidad de que ese carácter facultativo, al igual que el hecho correlativo de que no se pretendería en modo alguno que la ley uniforme propuesta fuera completa e incluso el de que se evitaría deliberadamente que lo fuera, contribuya a allanar las dificultades mencionadas precedentemente, que entraña el problema — llamémosle político — implícito en toda tentativa de unificación internacional.

Además, el hecho de que el instrumento internacional cuya creación se propone podría servir ya de letra de cambio ya de cheque elimina otro problema con que la Subcomisión tropezó desde el comienzo de sus trabajos. Se trata de saber si es preferible iniciar la unificación partiendo del concepto de la letra de cambio o del de cheque.

En la primera sesión de la Subcomisión se subrayó — y se llegó a un acuerdo general sobre este punto — que en la actualidad no todas las transacciones comerciales internacionales se realizaban con letras de cambio. Por ese motivo, los profesores Ascarelli y Hamel expresaron claramente su convicción, incluso antes de que sus colegas de la Subcomisión se pronunciaran a favor de la creación de un instrumento capaz de cumplir a la vez las funciones de letra de cambio y de cheque, de que la unificación internacional debía partir del cheque. Por su parte, también Lord Chorley señaló que únicamente en la mitad de los casos (de transacciones internacionales) se utiliza hoy día la letra de cambio.

No es inútil recordar también que, en el mismo período de sesiones de la Subcomisión, Lord Chorley señaló asimismo la conveniencia de realizar un estudio sobre el crédito documental. Se ha querido volver a hacer referencia a esa idea en el presente informe para el caso de que se decida incluirla en el programa de trabajo sobre la materia que eventualmente habrá que formular.

Para terminar, nos parece que la vía indicada por la Subcomisión, que cuenta con buenas posibilidades de éxito, merece ser seguida ahora en el contexto de las medidas encaminadas a la unificación del Derecho Mercantil Internacional, prevista en la actualidad por las Naciones Unidas, que han heredado los convenios de leyes uniformes sobre letras de cambio y cheques concertados bajo los auspicios de la Sociedad de las Naciones.

2. Análisis de las respuestas y observaciones de los gobiernos y las instituciones bancarias y comerciales al cuestionario sobre los instrumentos negociables utilizados para efectuar pagos internacionales: informe del Secretario General *

ÍNDICE

	Párrafos
INTRODUCCIÓN	1-12
I. MÉTODOS Y PRÁCTICAS QUE SE SIGUEN ACTUALMENTE PARA HACER Y COBRAR PAGOS INTERNACIONALES	13-38
A. Métodos utilizados para efectuar pagos internacionales	16-17
B. Medida en que se usa cada método	18-23
C. Tendencias actuales en el uso de los métodos de pago	24-26
D. Influencia de las prácticas comerciales en el empleo de un método u otro	27-28
E. Influencia de la reglamentación sobre control de cambios en la elección del método	29-30
F. Instrumentos negociables girados contra un banco o pagaderos en él	31-34
G. Garantías de pago (incluido el <i>aval</i>)	35-37
H. Instrumentos negociables girados en juegos	38
II. PROBLEMAS QUE PLANTEA LA LIQUIDACIÓN DE TRANSACCIONES INTERNACIONALES MEDIANTE INSTRUMENTOS NEGOCIABLES	39-62
A. Observaciones generales	41-42
B. Forma y contenido	43-44
C. Problemas concretos relativos a los derechos y obligaciones de las partes	45-49
D. La « causa » o el « valor recibido », la « provisión de fondos » y la « abstracción »	50
E. Falsificaciones y alteraciones	51-52
F. Instrumentos perdidos	53-54
G. Protesto y notificación de la falta de aceptación o de pago	55-62
III. OBSERVACIONES HECHAS EN LAS RESPUESTAS SOBRE EL CONTENIDO DE POSIBLES NUEVAS NORMAS UNIFORMES	63-67
IV. CONCLUSIONES	68-76
A. Cuestión de la continuación de los trabajos sobre el derecho de los instrumentos negociables	68-72
B. Posibles medidas para nuevas actividades	73-76

INTRODUCCIÓN

1. En su segundo período de sesiones, celebrado en Ginebra del 3 al 31 de marzo de 1969, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) examinó algunos problemas de las transacciones de pago internacionales planteados por la existencia de distintos sistemas jurídicos en materia de instrumentos negociables¹. La Comisión llegó a la conclusión de que una solución podría consistir en la creación de un nuevo instrumento negociable, que se utilizase únicamente en las transacciones internacionales, y decidió estudiar nuevamente la posibilidad de crear tal instrumento, sobre la base de una investigación destinada a conocer las opiniones y sugerencias de los gobiernos y de las instituciones bancarias y comerciales².

¹ En los párrs. 64 a 81 del informe de la Comisión sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones figura un resumen de las deliberaciones de la Comisión.

² *Ibid.*, párrs. 79, 86 y 87.

2. A tal efecto, la Comisión pidió al Secretario General:

« a) Que [preparase] un cuestionario, en consulta con el Fondo Monetario Internacional, el UNIDROIT, la Cámara de Comercio Internacional y, en su caso, con otras organizaciones internacionales interesadas, tomando en consideración las opiniones expresadas en la Comisión;

» b) Que [enviase] dicho cuestionario a los gobiernos o a las instituciones bancarias y comerciales, según [procediera];

» c) Que [pusiera] a disposición de la Comisión en su tercer período de sesiones las respuestas al cuestionario, junto con un análisis de las mismas, preparado por el Secretario General en consulta con las organizaciones mencionadas en el inciso *a supra*. »³

3. Atendiendo a esa petición, la Secretaría convocó dos reuniones en la UNESCO en París, en las que consultó con las organizaciones internacionales especialmente

³ *Ibid.*, párr. 87.

interesadas en la materia. La primera reunión se celebró del 30 de junio al 4 de julio de 1969 y se dedicó a la preparación de un cuestionario. La segunda reunión se celebró del 19 al 23 de enero de 1970 y se dedicó a examinar las respuestas recibidas de los gobiernos y las instituciones bancarias y comerciales, y a ayudar en la preparación de un análisis de dichas respuestas ⁴.

El cuestionario

4. Una parte del cuestionario tenía por objeto recabar información exacta sobre los métodos y prácticas que siguen actualmente las instituciones bancarias y de otra índole con respecto a los pagos internacionales. Una segunda parte tenía por fin identificar la naturaleza y la causa de los problemas planteados por la liquidación de transacciones internacionales mediante instrumentos negociables.

5. Además, un anexo del cuestionario contenía varias preguntas orientadas hacia los principales puntos de divergencia entre los sistemas de *common law* y los de derecho civil; la finalidad de esas preguntas era obtener información que contribuyera a armonizar esas divergencias o permitiera elegir entre normas divergentes en el caso de que la Comisión decidiera proponer medidas para resolver los problemas planteados en esa esfera.

6. En su segundo período de sesiones la Comisión examinó la viabilidad de las medidas destinadas a armonizar las diferencias básicas entre las normas existentes aplicables a los instrumentos negociables, tales como las convenciones de Ginebra y las disposiciones de los distintos sistemas de *common law*. La Comisión llegó a la conclusión de que todo intento de unificar o armonizar las normas aplicables a las transacciones internas y a las internacionales tropezaría con graves dificultades, y decidió estudiar más a fondo la posibilidad de crear un nuevo instrumento negociable que se utilizase exclusivamente en las transacciones internacionales. La expresión «nuevo instrumento negociable», en el contexto de las deliberaciones de la Comisión, reflejaba la decisión de concentrarse en las normas aplicables a los instrumentos utilizados en

las transacciones internacionales y de prever asimismo la posibilidad de que la aplicación de tales normas fuera optativa. Por esas razones, en el presente informe se describirán las propuestas actuales relativas a la posibilidad de unificar las normas para los instrumentos empleados en los pagos internacionales y de que tales normas sólo sean aplicables si las partes así lo deciden.

7. El texto del cuestionario y de su anexo es el siguiente:

CUESTIONARIO

A. *Métodos y prácticas que se siguen actualmente para hacer y cobrar pagos internacionales*

1. ¿Qué métodos se emplean en la actualidad para efectuar pagos internacionales:
 - a) Instrumentos negociables, como cheques, letras de cambio (con o sin crédito documentario), pagarés e instrumentos similares;
 - b) Otros métodos de pago internacional, como los pagos en virtud de un crédito documentario (en los que no interviene ninguna letra de cambio) y las transferencias interbancarias (por ejemplo, las órdenes de pago internacionales, las transferencias telegráficas y los giros)?
2. ¿En qué medida se usa cada método?
3. ¿En qué medida ha tendido uno de los métodos a ser sustituido por otro en el último decenio?
4. ¿En qué medida y de qué manera han influido las prácticas comerciales establecidas sobre el empleo de un método en particular?
5. ¿En qué medida los instrumentos a que se refiere el apartado a) de la pregunta 1:
 - a) Se giran contra un banco o contra un librado que no es un banco?
 - b) Son pagaderos en un banco cuando no están girados contra un banco?
6. ¿En qué medida influye sobre la elección del método la reglamentación sobre control de cambios?
7. ¿En qué medida se emplean el aval u otras garantías, y qué forma revisten ese aval o garantía, por ejemplo, inscripción en el instrumento negociable o en un documento aparte?
8. ¿En qué medida se giran en juegos los instrumentos negociables utilizados en las transacciones internacionales?

B. *Problemas que plantea la liquidación de transacciones internacionales mediante instrumentos negociables*

1. ¿Qué clases de problemas de carácter predominantemente práctico han surgido en el empleo de los instrumentos negociables? (Sírvase dar ejemplos concretos.)
2. ¿Qué clase de problemas de carácter predominantemente jurídico han surgido en el empleo de los instrumentos negociables? (Sírvase dar ejemplos concretos.)

En particular, ¿se han planteado problemas, debidos a las diferencias entre los sistemas jurídicos, respecto de los puntos siguientes:

- a) La forma y el contenido de los instrumentos;
- b) Los derechos y obligaciones de las partes en un instrumento;
- c) La «causa» o el «valor recibido», la «provisión de fondos» y la «abstracción»;
- d) Las firmas y endosos falsificados;
- e) Los instrumentos perdidos;

⁴ Las siguientes personas participaron en las reuniones:

Sr. Robert Effros (Asesor en legislación del Fondo Monetario Internacional);

Sr. Roland Tenconi (Asesor del Servicio de Banca Central del Fondo Monetario Internacional).

Profesor Jorge Aja Espil (Relator en materia de instrumentos negociables del Comité Jurídico Interamericano, en representación de la Organización de los Estados Americanos);

Profesor Michel Vasseur (Profesor de la Facultad de Derecho de la Universidad de París, en representación del UNIDROIT);

Sr. Henri Guisan (Asesor Jurídico del Banco Internacional de Pagos)

Sr. B.S. Wheble (Presidente de la Comisión de técnicas y prácticas bancarias de la Cámara de Comercio Internacional);

Sr. Frederic Eisemann (Asesor Jurídico de la Cámara de Comercio Internacional);

Profesor Schinnerer (Profesor de la Universidad de Economía de Viena, Relator del Grupo Especial de Trabajo sobre instrumentos negociables de la Cámara de Comercio Internacional);

Sr. John J. Clarke (Asesor Jurídico Especial del Banco de la Reserva Federal de Nueva York, en calidad de consultor);

Sr. J. Milnes Holden (Asesor Jurídico de la Organización interbancaria de investigaciones (Reino Unido), en calidad de consultor).

La Secretaría agradece sinceramente la cooperación y ayuda prestadas por las citadas organizaciones y expertos.

- f) Las formas de protesto y la notificación por falta de aceptación o de pago;
- g) Las obligaciones de los agentes y supuestos agentes que firman el instrumento?
3. ¿De qué manera se han mitigado o resuelto en la práctica los problemas mencionados en las preguntas 1 y 2?

ANEXO DEL CUESTIONARIO

A. Forma y contenido

- ¿Deberán las normas relativas a un nuevo instrumento negociable establecer requisitos de forma? En caso afirmativo, ¿cuáles deben ser los requisitos esenciales?
- ¿Deberán permitir las normas que el instrumento disponga que:
 - El importe principal devengará intereses;
 - El importe principal pagarse en plazos;
 - El tenedor podrá exigir el pago en una moneda determinada distinta de la del lugar de pago;
- ¿Deberán especificar las normas la forma de la « firma », por ejemplo, manuscrita, en facsimil, perforada, con símbolos o de otra manera?

B. Derechos y obligaciones de las partes

- ¿Deberán especificar las normas las circunstancias en que el tenedor de un instrumento puede adquirirlo libre de:
 - Las reclamaciones de partes o tenedores anteriores y de
 - Las excepciones que hubiera podido oponer el demandado a la acción incoada contra él por una parte anterior?
 En caso afirmativo, ¿cuáles habrán de ser esas circunstancias?
- ¿Deberán especificarse en las normas los tipos de endoso admisibles y, en caso afirmativo, qué tipos?
- ¿Deberán establecer las normas que el tenedor estará obligado a aceptar una aceptación parcial?
- ¿Deberá establecerse en las normas que el tenedor estará obligado a aceptar un pago parcial?
- ¿Deberán establecer las normas que el librador tendrá derecho a limitar su responsabilidad al tenedor?

C. Presentación y falta de pago

- ¿Deberán permitir las normas varias opciones en cuanto al lugar de presentación?
- ¿Deberán permitir las normas que el instrumento sea pagadero únicamente por un banco, en un banco o por mediación de un banco?
- ¿Deberán establecer las normas que el protesto por falta de pago será esencial, o que bastará un tipo de prueba menos formal?
- Si se considera que el protesto es esencial:
 - ¿por qué se considera esencial?
 - ¿podría simplificarse la práctica actual?
- En cuanto a la notificación por falta de aceptación de pago ¿qué deberán disponer las normas en cuanto a:
 - Su forma;
 - Las personas que deben efectuarla y aquellas a quienes debe ser hecha;
 - Los efectos de la falta de notificación dentro de un plazo determinado?
- ¿En qué circunstancias la tardanza en la presentación, el protesto, o la notificación por falta de aceptación de pago:
 - Deberá ser excusada por las normas;
 - No deberá tenerse en cuenta para nada en las normas?

D. Otros asuntos

- ¿Deberán permitir las normas que el dueñor efectúe pagos al tribunal (o a otra autoridad competente) en el caso de que un instrumento no sea presentado al pago en la fecha de vencimiento?
- ¿Deberán contener las normas una disposición acerca de los daños de que puedan resarcirse el tenedor y las partes anteriores responsables ante el tenedor en el caso de que el instrumento no sea aceptado o pagado?
- ¿Qué plazo deberán disponer las normas para la prescripción de la acción legal:
 - Contra el aceptante;
 - Contra el librador o él o los endosantes;
 - De un endosante contra un endosante anterior?

8. El cuestionario fue enviado a los Estados Miembros de las Naciones Unidas y miembros de sus organismos especializados, así como a los bancos centrales y asociaciones bancarias de esos países. Además, la Cámara de Comercio Internacional envió el cuestionario a sus comités nacionales.

9. Al 5 de febrero de 1970 se habían recibido respuestas de los siguientes países e instituciones ⁵:

1. Argentina (Q/A)	Gobierno (Ministerio de Justicia)
2. Australia (Q/A)	Asociación de Banqueros Australianos
3. Austria (A)	Gobierno (Ministerio Federal de Justicia)
4. Austria (Q/A)	Banco Nacional Austríaco
5. Austria (Q/A)	Asociación de Bancos y Banqueros Austríacos
6. Austria (Q/A)	Osterreichische Landesbank
7. Barbados (Q/A)	Gobierno
8. Barbados (Q/A)	Junta de la Moneda del Caribe Oriental
9. Bélgica (Q/A)	Gobierno
10. Bélgica (Q/A)	Banco Nacional de Bélgica
11. Camboya (Q/A)	Gobierno
12. China (Q/A)	Banco Central de China
13. Chipre (Q/A)	Banco Central de Chipre
14. Checoslovaquia (Q/A)	Gobierno
15. Checoslovaquia (Q/A)	Banco Nacional Checoslovaco
16. Dinamarca (Q/A)	Federación de Bancos Daneses
17. República Dominicana (Q/A)	Banco Central de la República Dominicana
18. Ecuador	Banco Central del Ecuador
19. El Salvador (Q)	Banco Central de Reserva de El Salvador
20. Etiopía (Q/A)	Banco Comercial de Etiopía
21. República Federal de Alemania (Q/A)	Gobierno (Ministerio de Justicia)
22. República Federal de Alemania (Q/A)	Banco Federal Alemán
23. República Federal de Alemania (Q/A)	Comité Nacional Alemán de la C.C.I.
24. República Federal de Alemania (Q)	Asociación Federal de Bancos Alemanes

⁵ Las letras « Q », « A » o « Q/A », a continuación del nombre de un país indican que la respuesta se refiere al cuestionario, al anexo, o al cuestionario y al anexo respectivamente. La ausencia de esas letras indica que la respuesta sólo fue de carácter general.

25. Finlandia (Q/A)	Asociación de Banqueros Finlandeses	64. Suecia (Q/A)	Asociación General de Exportación de Suecia;
26. Francia (Q/A)	Asociación de Banqueros		Federación de Mayoristas e importadores de Suecia (respuesta conjunta)
27. Francia (Q/A)	Banco de Francia		Comité Nacional Suizo de la C.C.I.
28. Grecia (Q/A)	Banco de Grecia	65. Suiza	Comité Nacional Suizo de la C.C.I.
29. Grecia (Q/A)	Comité Nacional Griego de la C.C.I.	66. Tailandia (Q/A)	Banco de Tailandia
30. Guatemala (Q)	Banco de Guatemala	67. Trinidad y Tabago (Q/A)	Banco Central de Trinidad y Tabago
31. Hungría (Q/A)	Banco Nacional de Hungría	68. Estados Unidos	Gobierno
32. Islandia (Q/A)	Banco Central de Islandia	69. Estados Unidos (Q/A)	Sistema de la Reserva Federal
33. India (Q/A)	Asociación de Cambistas	70. Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (Q/A)	Gobierno
34. Irak (Q/A)	Gobierno (que transmite la respuesta de la Organización Bancaria Estatal)	71. Reino Unido (Q/A)	Comité de Cámaras de Aceptación
35. Irak (Q)	Banco Central del Irak	72. Reino Unido (Q/A)	Asociación de Cámaras de Comercio Británicas
36. Irlanda (Q/A)	Banco Central de Irlanda	73. Reino Unido (Q/A)	Asociación de Banqueros Británicos ⁷
37. Italia (Q/A)	Comité Nacional Italiano de la C.C.I.	74. Venezuela (Q/A)	Gobierno (que transmite la respuesta del Banco Central de Venezuela)
38. Japón (Q/A)	Federación de Asociaciones de Banqueros del Japón	75. Banco Internacional de Pagos (Basilea, Suiza) (Q/A)	
39. Jordania (Q/A)	Banco Central de Jordania	76. Banco Interamericano de Desarrollo (Q/A)	
40. República de Corea (Q/A)	Gobierno	77. Banco Internacional de Cooperación Económica (Mosú, URSS) (Q)	
41. República de Corea (Q/A)	Banco de Corea	78. Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (Wáshington, D.C. Estados Unidos) (Q)	
42. Kuwait (Q/A)	Gobierno (que transmite la respuesta del Banco Central de Kuwait)		
43. Malawi (Q/A)	Gobierno		
44. Malawi (Q/A)	Banco de la Reserva de Malawi		
45. Malasia (Q/A)	Gobierno		
46. Malta (Q)	Banco Central de Malta		
47. Mauricio (Q)	Banco de Mauricio		
48. México (Q/A)	Gobierno		
49. México (Q/A)	Banco de México		
50. Marruecos (Q/A)	Gobierno (Ministerio de Hacienda)		
51. Países Bajos	Comité Nacional Neerlandés de la C.C.I.		
52. Noruega (Q)	Gobierno (Ministerio de Justicia)		
53. Filipinas (Q)	Banco Central de Filipinas		
54. Polonia (Q/A)	Gobierno		
55. Portugal (Q)	Comité Nacional Portugués de la C.C.I.		
56. Sierra Leona (Q/A)	Banco de Sierra Leona		
57. Singapur (Q/A)	Gobierno (que transmite la respuesta del Banco de Desarrollo de Singapur)		
58. Singapur (Q/A)	Asociación de Bancos de Malasia-Singapur		
59. Somalia (Q)	Banco Nacional Somali		
60. Sudáfrica (Q/A)	Banco Sudafricano de la Reserva		
61. Suecia	Gobierno ⁶		
62. Suecia (Q/A)	Asociación de Banqueros Suecos ⁶		
63. Suecia (Q/A)	Banco Postal		

⁶ El Gobierno sueco manifiesta que las autoridades competentes coinciden plenamente con las respuestas dadas por la Asociación de Banqueros Suecos, el Banco Postal, la Asociación General de Exportación de Suecia y la Federación de Mayoristas e Importadores de Suecia.

10. El análisis que aparece más adelante sigue de cerca el esquema del cuestionario y el anexo. La parte I (que abarca las preguntas 1 a 7 de la parte A del cuestionario) trata de los métodos y prácticas que se aplican actualmente para hacer y cobrar pagos internacionales. La parte II (que abarca las preguntas 1 a 3 de la parte B del cuestionario) versa sobre los problemas que plantea la liquidación de transacciones internacionales mediante instrumentos negociables. La parte III se refiere a las opiniones expresadas sobre las normas uniformes por las que habría de regirse un instrumento negociable utilizado en las transacciones internacionales. En la parte IV figuran las conclusiones y sugerencias provisionales que tal vez desee examinar la Comisión al decidir su futura línea de acción.

11. No se estimó conveniente traducir y reproducir como documentos de la Comisión las respuestas al cuestionario. Al 5 de febrero de 1970, el volumen de las respuestas representaba 550 páginas; por ahora no parece factible reproducir todos esos documentos⁸. No obstante en el tercer período de sesiones los miembros de la Comisión podrán consultar las copias fotostáticas de las respuestas.

⁷ La respuesta de la Asociación de Banqueros Británicos contiene asimismo las opiniones del Comité de Directores Generales de Bancos Escoceses.

⁸ La Secretaría preparó una recopilación de las respuestas a la parte A del cuestionario y a las preguntas contenidas en el anexo, como documento de trabajo para la reunión celebrada en París del 19 al 23 de enero de 1970 (mencionada en el párrafo 3). Se dispuso de ejemplares de ese documento de trabajo (en inglés solamente), juntamente con el texto original de las respuestas.

12. En el informe se utilizan las siguientes abreviaturas:

- BEA: *Bills of Exchange Act, 1882* (Reino Unido)
 UCC: *Uniform Commercial Code* (Estados Unidos de América)
 LULCP: Ley Uniforme de Ginebra sobre Letras de Cambio y Pagarés
 LUCH: Ley Uniforme de Ginebra sobre Cheques.

I. MÉTODOS Y PRÁCTICAS QUE SE SIGUEN ACTUALMENTE PARA HACER Y COBRAR PAGOS INTERNACIONALES

13. Cuando decidió seguir estudiando la posibilidad de establecer normas uniformes para los instrumentos negociables utilizados en los pagos internacionales, la Comisión reconoció la necesidad de obtener información sobre las prácticas que se siguen actualmente para hacer y cobrar pagos internacionales. En consecuencia, la parte A del cuestionario incluía varias preguntas para reunir esa información.

14. Se consideró que la Comisión desearía determinar qué tipos de instrumentos negociables, comparados con otros métodos de pago, se emplean en la actualidad para liquidar transacciones internacionales, en qué medida se usa cada método, qué tendencias pueden discernirse a ese respecto y en qué grado factores externos tales como las prácticas comerciales y los reglamentos de control de cambios influyen en el uso de un método de pago determinado. Las preguntas 1, 2, 3, 4 y 6 tenían por objeto reunir datos sobre estos aspectos. Además, las preguntas 5, 7 y 8 trataban de determinar algunos otros aspectos de las prácticas bancarias y de pagos.

15. Las respuestas a cada una de esas preguntas se analizan más adelante en epígrafes separados.

A. Métodos utilizados para efectuar pagos internacionales

16. La pregunta 1 decía así: « ¿Qué métodos se emplean en la actualidad para efectuar pagos internacionales? », y orientaba la investigación hacia los ejemplos siguientes:

a) *Instrumentos negociables*, como cheques, letras de cambio (con o sin crédito documentario), pagarés e instrumentos similares;

b) *Otros métodos*, como los pagos en que no interviene ninguna letra de cambio, con especial referencia a las transferencias interbancarias e intrabancarias (por ejemplo, las órdenes de pago internacionales, las transferencias telegráficas y los giros).

17. Las respuestas indican que se usa una amplia gama de métodos de pago. Los instrumentos negociables y las transferencias interbancarias son de uso universal. De las respuestas se deduce también el uso prácticamente universal de los pagos efectuados mediante créditos documentarios. Las respuestas prestan menos atención a las transferencias intrabancarias (en contraste con las interbancarias). Algunas respuestas señalan expresamente que no se emplea el giro para efectuar pagos internacionales⁹, en tanto que otras destacan el uso de este

⁹ Por ejemplo, 8, 32 y 60. En esta y otras notas los números se refieren a las respuestas enumeradas en el párr. 9, págs. 13 a 19.

método¹⁰. Los cheques de viajeros y las cartas de crédito de viajeros son objeto de mención especial en algunas respuestas¹¹.

B. Medida en que se usa cada método

18. En algunos países de importancia comercial y financiera predominan las transferencias interbancarias, que pueden incluir las transferencias telegráficas y postales y las órdenes de pago¹². Muchas respuestas ponen de relieve la importancia de los pagos efectuados con letras de cambio o cheques¹³. No hay tendencia clara; se indica que los cheques se utilizan ampliamente en algunos países para los pagos internacionales¹⁴, en tanto que en otros se usan raras o pocas veces¹⁵. Asimismo, si bien puede afirmarse que la letra de cambio es el método principal de efectuar pagos internacionales en algunos países¹⁶, en cambio su uso es limitado en otros¹⁷. No parece que el uso de los pagarés esté muy extendido en varios de los países informantes¹⁸, en tanto que en otros sí lo está¹⁹.

19. En algunos países²⁰ el giro no se utiliza en absoluto para efectuar pagos internacionales, mientras que en otros está adquiriendo cada vez más importancia²¹.

20. Algunas respuestas destacan la importancia relativa de los créditos documentarios entre los distintos métodos de pago²²; otras respuestas indican que sólo una pequeña proporción de pagos internacionales se hace con tales créditos²³, o que éstos se utilizan principalmente en transacciones con ciertos grupos de países²⁴.

21. Algunas respuestas señalan que los pagos de las importaciones y exportaciones de mercaderías se caracterizan por el uso de créditos documentarios y letras de cambio, en tanto que otros tipos de pagos se caracterizan por el empleo de transferencias bancarias o de cheques²⁵.

22. Otro factor que influye en los métodos de pago es la concesión de crédito en la transacción básica; se indica

¹⁰ Por ejemplo, 51, 53 y 63.

¹¹ Por ejemplo, 58, 69 y 73.

¹² Por ejemplo, 4, 6, 21, 22, 25, 48, 60, 69 y 71. A título de ejemplo, el Sistema de la Reserva Federal de los Estados Unidos estima que alrededor del 90 % del volumen en dólares de los pagos que tienen por causa transacciones internacionales y que se originan o terminan en ese país se efectúa mediante transferencias interbancarias e intrabancarias. En Finlandia y en la República Federal de Alemania el 75 % de los pagos internacionales se hace a través de órdenes de pago, y en Sudáfrica ese porcentaje es del 80 % aproximadamente.

Debe señalarse que cierto porcentaje de transferencias bancarias corresponde a liquidaciones finales complementarias de otros mecanismos de pago.

¹³ Por ejemplo, 2, 7, 8, 19, 20, 27, 30, 31, 34, 36, 37, 38, 47, 53, 57, 66 y 67.

¹⁴ Por ejemplo, 19, 22, 23 y 69.

¹⁵ Por ejemplo, 2, 13, 20, 31, 57 y 70.

¹⁶ Véase la nota 8.

¹⁷ Por ejemplo, 23, 25 y 41.

¹⁸ Por ejemplo, 25, 34, 40, 56, 57 y 69.

¹⁹ Por ejemplo, 70 y 73.

²⁰ Por ejemplo, 7, 32 y 60.

²¹ Por ejemplo, 51 y 63.

²² Por ejemplo, 2, 8, 11, 17, 35 y 39.

²³ Por ejemplo, 23, 25, 27, 40 y 57.

²⁴ Por ejemplo, 16 (en el comercio del Lejano Oriente y en el comercio con los países en desarrollo), y 27 (en las transacciones con los países de la Europa oriental y con los países del Tercer Mundo).

²⁵ Por ejemplo, 1, 11, 13, 17, 30, 33 y 35.

que en este caso predominan las letras de cambio y los pagarés ²⁶.

23. Algunas respuestas señalan que los métodos de pago varían según las diferentes regiones. La respuesta de Checoslovaquia advierte que los pagos de las operaciones comerciales con el Reino Unido, los países del Commonwealth y los Estados Unidos se efectúan casi exclusivamente con letras de cambio en el contexto de las cobranzas o créditos documentarios. La respuesta del Banco Central de Islandia menciona el uso de pagarés, sobre todo en el comercio con los Estados Unidos. Las respuestas de Centroamérica destacan la importancia de los cheques en los pagos entre los países miembros de la Cámara de Compensación Centroamericana. La respuesta de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas distingue entre los pagos del comercio exterior con otros países socialistas y los pagos de las transacciones con países capitalistas o en desarrollo. Los pagos en que intervienen otros países socialistas se efectúan principalmente por el método de la cobranza (*inkasso*) con aceptación posterior, aunque también se emplea el método de la cobranza con aceptación previa, así como las cartas de crédito y las transferencias bancarias. En las transacciones con países no pertenecientes al área socialista, el método más comúnmente utilizado es la carta de crédito, con empleo menos frecuente de los métodos de la cobranza (*inkasso*) y de la transferencia. Aunque los cheques se utilizan con menos frecuencia para pagar las exportaciones de la Unión Soviética, se declara que está muy extendido el uso de las letras de cambio y los pagarés cuando se conceden créditos.

C. Tendencias actuales en el uso de los métodos de pago

24. Las respuestas de varios países ²⁷ indican que tiende a aumentar el uso de la transferencia telegráfica. Cuando es factible, en muchos países se prefiere utilizar el método de la transferencia, a causa de su rapidez y seguridad y porque, como señala un país informante, el pagador retiene sus fondos todo el tiempo que puede en vista de las actuales dificultades de crédito en el mercado monetario ²⁸. En los Estados Unidos, por ejemplo, se estima que el 90 % del volumen en dólares de los pagos internacionales que se originan o terminan en ese país se efectúa por este procedimiento.

25. Un número casi igual de países informantes señala una tendencia al aumento del uso de letras de cambio sin intervención de créditos documentarios ²⁹. Sin embargo, otro grupo importante de respuestas no indica ninguna tendencia general. En algunos países la preferencia por un método o por métodos concretos puede atribuirse a determinadas condiciones locales, como las que en algunos casos favorecen el uso de los cheques ³⁰ y en otros tienen el efecto contrario ³¹. No ha podido discernirse tendencia alguna a utilizar o no los pagarés ³².

²⁶ Por ejemplo, 30 (pagarés); 31, 37 y 51 (letras de cambio); y 54 (letras de cambio y pagarés).

²⁷ Por ejemplo, 4, 21, 22, 35, 36, 38, 48, 49, 53, 63, 64, 70, 71, 74, 75 y 76.

²⁸ Véase 49.

²⁹ Por ejemplo, 2, 15, 20, 29, 33, 43, 48, 49, 53 y 70.

³⁰ Por ejemplo, 4, 6, 19, 30 y 36.

³¹ Por ejemplo, 31, 35, 43, 44, 64 y 76.

³² Por ejemplo, 11, 29, 32 y 62.

26. En una respuesta se da a entender que aumentará y se extenderá la tendencia al empleo de las transferencias telegráficas en las transacciones comerciales internacionales a medida que la difusión de los cambios tecnológicos en el mundo permita utilizar esos métodos modernos ³³. Sin embargo, no hay indicación alguna de que las transferencias telegráficas serán utilizadas ampliamente en todas las partes del mundo en lo inmediato o de que en alguna parte del mundo dichas transferencias suplantarán los métodos más tradicionales de pago.

D. Influencia de las prácticas comerciales en el empleo de un método u otro

27. A fin de determinar las prácticas comerciales que son importantes para la práctica bancaria y que se han de tener en cuenta al formular nuevas normas, una pregunta se refería a la medida en que las prácticas comerciales establecidas han influido sobre el empleo de un método en particular.

28. Muchas de las respuestas indican que las prácticas comerciales no ejercen ninguna influencia sobre el método de pago utilizado o que esa influencia no es grande. Otras atribuyen la utilización de un método determinado a la existencia de otros factores, tales como las prácticas bancarias ³⁴, el pacto de las partes ³⁵ y la situación financiera de éstas ³⁶, las influencias regionales (existencia de una cámara de compensación) ³⁷, el control de cambios ³⁸, los cambios tecnológicos ³⁹, etc. En los casos en que las prácticas comerciales no parecen haber ejercido una influencia decisiva en situaciones normales ⁴⁰, por lo menos un informante considera que esta influencia queda contrarrestada o eliminada por las normas de política nacional aplicadas por uno o por ambos de los países que intervienen en una transacción bilateral ⁴¹.

E. Influencia de la reglamentación sobre control de cambios en la elección del método

29. Si bien en varias respuestas se indica que la reglamentación sobre control de cambios no ejerce ninguna influencia, o por lo menos, ninguna influencia apreciable en la elección del método de pago ⁴², en la mayoría de ellos se dice que sí existe tal influencia. Las respuestas muestran que la reglamentación varía mucho; su efecto en la elección del método de pago y aun en la forma del instrumento varía, por consiguiente, en la misma medida. En muchas partes del mundo no es posible la libre elección entre los métodos de pago, lo que tiene diversas consecuencias: por ejemplo, se ha reducido el uso de los cheques ⁴³. En otras respuestas se señala el recurso a los bancos como intermediarios para el pago ⁴⁴.

³³ Véase 69.

³⁴ Por ejemplo, 7, 15, 36, 39 y 60.

³⁵ Por ejemplo, 8, 13 y 74.

³⁶ Por ejemplo, 14.

³⁷ Por ejemplo, 19 y 30.

³⁸ Por ejemplo, 14, 35, 53, 58 y 63.

³⁹ Por ejemplo, 75.

⁴⁰ Por ejemplo, 1, 11, 20, 26, 27 y 43.

⁴¹ Véase 26.

⁴² Por ejemplo, 10, 12, 15, 20, 26, 27, 30, 31, 36, 37, 40, 42, 43, 44, 47, 50, 54, 56, 58, 70, 76 y 78.

⁴³ Por ejemplo, 4, 5, 6, 34, 35 y 60. Pero cf. 19.

⁴⁴ Por ejemplo, 32, 35, 45, 48, 62 y 78.

30. En algunas respuestas se hace referencia a disposiciones concretas de la reglamentación sobre control de cambios: restricciones sobre el pago de las importaciones antes del recibo de las mercaderías⁴⁵, restricciones con respecto al momento del pago de ciertas importaciones⁴⁶, y exigencia de una autorización previa para la aceptación o el pago de una letra⁴⁷.

F. Instrumentos negociables girados contra un banco o pagaderos en él

31. Para determinar la función de los bancos y de las instituciones similares en el uso de los instrumentos negociables, se pedía información sobre la medida en que dichos instrumentos:

a) Se giran contra un banco o un librado que no es un banco, y

b) Son pagaderos en un banco cuando no están girados contra un banco.

a) Instrumentos girados contra un banco

32. En el uso angloamericano, el término «cheques» se refiere a letras de cambio (o giros) que se libran contra un banco y son pagaderos a la vista. En el sistema de Ginebra se distinguen los cheques de las letras de cambio. Esta diferencia en el uso dificulta la interpretación de algunas de las respuestas. En todo caso, las respuestas muestran que muchas letras de cambio se giran contra librados que no son bancos, como, los compradores de mercaderías. Por ejemplo, se calcula que un 99 % de las letras de cambio en la República Federal de Alemania se giran contra librados que no son bancos⁴⁸.

33. Las respuestas coinciden en señalar que en muchos casos, si no siempre, las letras de cambio se giran contra un banco cuando se libran en virtud de un crédito documentario o en relación con cartas comerciales de crédito, o cuando un banco interviene directamente en la financiación de una transacción⁴⁹.

b) Instrumentos pagaderos en un banco

34. La práctica más difundida es, al parecer, que las letras de cambio sean pagaderas («domiciliadas») en un banco⁵⁰, aunque en cierto número de respuestas se indica lo contrario⁵¹. No se dan razones de esta diferencia en la práctica.

G. Garantías de pago (incluido el aval)

35. En esta esfera se utilizan términos diferentes para actos similares. Según las Leyes Uniformes de Ginebra (LULCP, artículos 30 y 31; LUCH, artículos 25 y 26),

⁴⁵ Por ejemplo, 13, 25, 39 y 59.

⁴⁶ Por ejemplo, 13 y 28.

⁴⁷ Por ejemplo, 11.

⁴⁸ Véase 22. En cambio, se calcula que el 75 % de las letras de cambio originadas en el extranjero y pagaderas en los Estados Miembros se giran contra bancos (cf. 69). No se sabe bien, sin embargo, si ese porcentaje incluye también los cheques, en el sentido de la Ley Uniforme de Ginebra.

⁴⁹ Por ejemplo, 13, 16, 20, 26, 50, 57, 71 y 73.

⁵⁰ Por ejemplo, 2, 7, 8, 11, 12, 22, 26, 29, 30, 32, 35, 36, 39, 43, 44, 50, 53, 57, 60, 62, 64, 66, 70, 71 y 72.

⁵¹ Por ejemplo, 10, 13, 19, 20, 32, 40, 41, 54 y 56.

un aval es una garantía de pago que se da mediante una firma y palabra como «por aval» (*bon pour aval*), ya sea en el instrumento o en un agregado (*allonge*). Pueden darse otras garantías por instrumento separado. Como se señala en algunas respuestas, en la práctica el endoso de una letra por el garante produce el mismo efecto que un aval⁵².

36. En las respuestas hay indicaciones claras de que en las transacciones internacionales no se recurre frecuentemente a la garantía de letras de cambio o pagarés mediante un aval o mediante un documento separado⁵³. Hay, sin embargo, unas cuantas excepciones notables. Por ejemplo, en algunas respuestas se dice que la garantía o aval suele usarse en relación con transacciones a mediano o a largo plazo⁵⁴ o en las transacciones con ciertos grupos de países⁵⁵. En un país, por lo menos, las obligaciones que asume el importador en virtud de las letras de cambio libradas contra él están garantizadas por el banco local o bancos extranjeros que actúan en representación de tal banco⁵⁶.

37. Se hacen pocas referencias, o ninguna, a la práctica de garantizar los pagarés⁵⁷.

H. Instrumentos negociables girados en juegos

38. En varias respuestas se indica la existencia de una práctica bastante constante que consiste en girar letras de cambio en juegos, bien por costumbre bien con el fin de que se pueda librar un segundo ejemplar en el caso de que se pierda el primero; sin embargo, la mayoría indica que esta práctica tiende a disminuir o es ahora poco frecuente. En cambio, parece que una gran proporción de los créditos documentarios requiere la presentación de documentos en juegos.

II. PROBLEMAS QUE PLANTEA LA LIQUIDACIÓN DE TRANSACCIONES INTERNACIONALES MEDIANTE INSTRUMENTOS NEGOCIABLES

39. La segunda parte del cuestionario se destinó a identificar los distintos tipos de problemas que plantea el uso de instrumentos negociables en las transacciones internacionales. La primera pregunta se refería a los problemas de carácter predominantemente práctico, y la segunda a los problemas de carácter predominantemente jurídico. Al analizar las respuestas no parece útil, por ahora, hacer hincapié en esta distinción entre problemas prácticos y jurídicos; en cambio, se hará hincapié en los problemas señalados que tienen su origen en las divergencias entre las normas del sistema de Ginebra y las del sistema angloamericano. Asimismo, tampoco parece útil por ahora prestar atención especial a los problemas o dificultades que no se deben a la naturaleza de los instrumentos negociables o a las normas aplicables a ellos. Ejemplos de este tipo son los problemas relativos al trabajo físico que exige la tramitación de un papeleo cada

⁵² Por ejemplo, 16, 22, 37, 45 y 57.

⁵³ Por ejemplo, 2, 4, 5, 7, 8, 12, 14, 20, 22, 23, 26, 43, 44, 45, 47, 53, 59, 60, 67 y 69.

⁵⁴ Por ejemplo, 48, 49, 57, 58 y 62.

⁵⁵ Por ejemplo, 5 y 71.

⁵⁶ Véase 70.

⁵⁷ Por ejemplo, 40, 41 y 71.

vez mayor, a la introducción de las computadoras, a la falta de uniformidad de los formularios o de la terminología y a los errores que se cometen al redactar los instrumentos, cuando no hay indicación alguna de que se deben a la falta de uniformidad de la legislación.

40. Esta parte del informe incluye, como comentario, notas explicativas sobre las disposiciones pertinentes de las leyes uniformes de Ginebra y del derecho angloamericano. Se reconoce que una comparación de los dos sistemas no expone necesariamente la amplia gama de divergencias de la legislación. Muchos de los países que se han adherido a los Convenios de Ginebra lo han hecho con reservas importantes. Otros países que han utilizado los textos de Ginebra como modelos han introducido modificaciones importantes. Además, hay diferencias de peso entre las legislaciones de los países con tradición de *common law*. Sin embargo, estos sistemas principales han servido de base a los países para estructurar su legislación sobre los instrumentos negociables y, por tanto, constituyen puntos de referencia importantes.

A. Observaciones generales

41. Varias respuestas indican que el uso de instrumentos negociables en las transacciones internacionales no ha suscitado problemas ni dificultades importantes, o que éstos surgen sólo en casos excepcionales⁵⁸. Algunas de estas respuestas atribuyen la inexistencia o rareza de los problemas a los factores siguientes:

a) Las leyes existentes funcionan satisfactoriamente y las divergencias entre los sistemas de *civil law* y de *common law* tienen una importancia sobre todo académica y, de todos modos, no son un obstáculo grave al uso de los instrumentos negociables para efectuar pagos internacionales;

b) Los problemas y dificultades que surgen de cuando en cuando quedan eliminados o reducidos por las Reglas uniformes para el cobro de efectos mercantiles y los Usos y prácticas uniformes en materia de créditos documentales, preparados ambos textos por la Cámara de Comercio Internacional, y por los procedimientos que las instituciones bancarias han ideado para solventar los problemas como casos particulares;

c) La mayoría de las transacciones de comercio exterior se realiza con países cuyas leyes están basadas en los mismos principios que las del país del informante;

d) En la mayoría de las transacciones de comercio exterior las letras de cambio no se negocian ni transfieren, pues las únicas partes que intervienen son el librador (exportador) y el librado o aceptante (importador).

42. Sin embargo, en la mayoría de las respuestas se dice que se tropieza con problemas en el uso de los instrumentos negociables en las transacciones internacionales. Estos problemas se exponen más adelante en epígrafes separados.

B. Forma y contenido

43. Muchas respuestas ponen de relieve los problemas que pueden atribuirse a las divergencias de las normas sobre la forma y el contenido de los instrumentos nego-

ciables. Aunque la Leyes Uniformes de Ginebra y el derecho angloamericano coinciden en varios requisitos relativos a la forma y al contenido de los instrumentos, hay entre ellos diferencias importantes⁵⁹. Algunas de las respuestas indican simplemente que se plantean problemas generales de ese tipo⁶⁰, en tanto que otras mencionan dificultades que surgen cuando los instrumentos se redactan de conformidad con las disposiciones de la legislación del país de libramiento, pero ni su forma ni su contenido concuerdan con las disposiciones de la legislación del país de pago⁶¹.

44. Concretamente, se declara que han surgido problemas en los siguientes contextos:

a) *El efecto de declaraciones hechas en el instrumento, tales como referencias a un contrato básico.*⁶²

b) *El efecto de la expresión « no negociable » escrita en el instrumento.*⁶³

c) *Firmas diferentes de la firma tradicional manuscrita en el libramiento, la aceptación o el endoso de un instrumento.*⁶⁴

d) *Letras de cambio pagaderas a plazos.*⁶⁵ Una de las respuestas comenta que la norma (según el sistema de Ginebra) que prohíbe los instrumentos pagaderos a plazos está a menudo en contradicción con las necesidades de la práctica, en particular en los casos en que el contrato prevé el pago a plazos después de la entrega⁶⁶.

e) *No inserción de los términos « letra de cambio » en el texto del instrumento.* Sobre este punto hay una diferencia importante entre las normas de los dos principales sistemas⁶⁷. Algunas respuestas señalan que la ausencia de

⁵⁹ Las características comunes de las Leyes Uniformes de Ginebra y del derecho angloamericano son los requisitos de que en el instrumento consten: i) la firma del librador o girador; ii) una promesa u orden incondicionales; iii) el pago de una suma de dinero determinable; y iv) el pago a la vista o en una fecha futura fijada o determinable.

No obstante, hay diferencias importantes entre los dos sistemas. Primera, las Leyes Uniformes de Ginebra exigen que el nombre del tipo de instrumento aparezca en éste para indicar su negociabilidad (párrafo 1 del artículo 1 de la LULCP). Segunda, las Leyes Uniformes de Ginebra exigen que se indiquen en el instrumento la fecha y el lugar de expedición y el lugar de pago (párrafos 5 y 7 del artículo 1 de la LULCP). Tercera, las Leyes Uniformes de Ginebra requieren que el nombre del tomador figure en el anverso del instrumento (párrafo 6 del artículo 1 de la LULCP).

⁶⁰ Por ejemplo, 1, 5, 28, 30, 31, 37, 51, 53 y 64.

⁶¹ Por ejemplo, 2, 6, 11, 14, 15, 26, 37, 71 y 73.

⁶² Por ejemplo, 20.

⁶³ Por ejemplo, 26.

⁶⁴ *Ibid.* Las Leyes Uniformes de Ginebra hablan simplemente de « firma » sin definir el término. Según el artículo 2 de la BEA, el término « escrito » incluye impreso, y « letra » incluye la impresa. Según el artículo 1-201 (39 y 46) del UCC, « firmado » incluye todo símbolo ejecutado o adoptado por una parte con la intención actual de autenticar un documento ». El párrafo 2 del artículo 3-401 del UCC dice que « la firma consiste en el empleo de cualquier nombre, incluso una razón comercial o nombre supuesto, o una palabra o signo empleados en sustitución de la firma escrita a mano ».

⁶⁵ P. ej., 14, 15, 26, 38 y 70. Las letras y los pagarés pagaderos a plazos se consideran nulos en el sistema de Ginebra (artículo 33 de la LULCP). En cambio, el derecho angloamericano autoriza expresamente las letras que deben pagarse en plazos fijados (párr. 1 del artículo 1 de la BEA; párr. 1 del artículo 3-106 del UCC).

⁶⁶ Véase 70.

⁶⁷ Las Leyes Uniformes de Ginebra exigen que se incluyan los términos « letra de cambio » (« cheque ») en el texto del instrumento (artículo 1 de la LULCP y de la LUCH), en tanto que este requisito no figura en el derecho angloamericano.

⁵⁸ Por ejemplo, 8, 12, 13, 32, 35, 42, 43, 44, 45, 47, 48, 49, 50, 56, 57, 58, 59, 60, 66, 67, 74 y 76.

los términos « letra de cambio » en el instrumento necesita con frecuencia confirmación, por parte del librador, de que el instrumento representa una letra de cambio según la legislación del país de pago⁶⁸. También se señala que las diferencias en los requisitos de forma hacen a menudo difícil determinar si un instrumento es una letra o un cheque⁶⁹. Una de las respuestas comenta que, según parece, surgen dificultades a este respecto cuando las instituciones bancarias de los países pertenecientes al sistema de Ginebra no aceptan que en una letra figuren expresiones como « primera de cambio » o « única de cambio », en vez de los términos « letra de cambio »⁷⁰.

f) *Estipulación de intereses*. Las normas de Ginebra imponen a la estipulación de intereses restricciones que no existen en el derecho angloamericano. Las respuestas señalan que estas diferencias han suscitado dificultades⁷¹; además, en ellas se sugiere que se implante una norma uniforme en virtud de la cual puedan especificarse los intereses y el principal en las letras de cambio. Una de las respuestas señala que en las transacciones de comercio exterior las restricciones impuestas por la ley respecto de los intereses a menudo hacen difícil girar letras de cambio contra los compradores por el importe de las mercancías. Por ejemplo, se señala que cuando el contrato dispone que los intereses y el principal deben especificarse por separado, los intereses no pueden incluirse en el importe total de la letra⁷².

C. Problemas concretos relativos a los derechos y obligaciones de las partes

45. Los problemas o dificultades más concretos mencionados en las respuestas se pueden resumir convenientemente bajo los siguientes subtítulos:

- a) Reclamaciones y excepciones de las partes;
- b) Estipulación de limitación de la responsabilidad;
- c) Aceptación y endoso condicionales;
- d) Responsabilidad de terceros.

a) Reclamaciones y excepciones de las partes⁷³

46. En algunas respuestas se señala la falta de uniformidad con respecto a la protección que se da al tenedor de

⁶⁸ Por ejemplo, 14, 15, 21, 22.

⁶⁹ Por ejemplo, 31. Véase el análisis de las diferencias de terminología en el párrafo 32.

⁷⁰ Por ejemplo, 6, 31 y 62.

⁷¹ Las Leyes Uniformes de Ginebra contienen normas estrictas sobre los intereses. El artículo 5 de la LULCP autoriza que se estipulen intereses en el caso de las letras pagaderas a la vista o a cierto plazo después de la vista, pero tal estipulación se considera no estricta en el caso de cualquier otra letra de cambio (por ejemplo, las letras pagaderas en un plazo fijo o después de ésta una vez transcurrida la fecha). El artículo 7 de la LUCH no permite ninguna estipulación de intereses en el caso de los cheques. En cambio, el derecho angloamericano (párr. 1 del artículo 9 de la BEA e inciso a del párr. 1 del artículo 3-106 del UCC) permite la estipulación de intereses en cualquier giro o pagaré.

⁷² Véase 70.

⁷³ En relación con las circunstancias y condiciones en las cuales una persona puede adquirir un instrumento libre de reclamaciones y excepciones de otras partes, el sistema de Ginebra y el sistema angloamericano difieren considerablemente. En general, en el sistema de Ginebra (artículos 16 y 17 de la LULCP y artículos 19, 21 y 22 de la LUCH) se considera que el poseedor de una letra (o cheque endosable) es tenedor legítimo si puede establecer su título por medio de una serie ininterrumpida de endosos, de buena fe, y sin negligencia grave.

un instrumento negociable contra las excepciones opuestas por el deudor⁷⁴.

b) Estipulación de limitación de la responsabilidad⁷⁵

47. En una respuesta se pone de relieve la disposición de la Ley Uniforme de Ginebra sobre la letra de cambio que prohíbe que el librador incluya en la letra estipulaciones por las que se limita o excluye su responsabilidad por el pago⁷⁶. En la respuesta se observa que esta prohibición está en conflicto con las relaciones entre las partes que usan la letra de cambio para la liquidación de transacciones de comercio internacional, particularmente en los casos en que existe un crédito documentario y las condiciones del crédito disponen la negociación de los giros por un banco. Se señala, además, que esta prohibición se opone a las disposiciones contenidas en los Usos y Prácticas Uniformes en materia de Créditos Documentarios de la CCI con respecto al libramiento de giros sin recurso contra el librador⁷⁷.

c) Aceptación o endoso condicionales⁷⁸

48. Se indica que se plantean problemas con respecto a las aceptaciones sin fecha; en los países de *common law*, donde no se fecha la aceptación, el tenedor puede insertar la fecha apropiada en la letra, mientras que en el sistema de Ginebra el tenedor debe, en casos semejantes, protestar la aceptación sin fecha⁷⁹. También parece haber causado problemas la incertidumbre respecto del efecto, según las leyes de diversas jurisdicciones, de ciertas formas de endoso⁸⁰.

d) Responsabilidad de terceros firmantes⁸¹

49. Se hace referencia a los problemas suscitados por la falta de uniformidad de la responsabilidad de los

En el UCC (artículos 3-302, 3-305 y 3-306), tiene situación preferente el que es tenedor (el mero hecho de mostrar una serie ininterrumpida de firmas que parecen endosos no establece la calidad de tenedor) y adquiere el instrumento a título oneroso, de buena fe, y sin conocimiento de ciertos hechos y condiciones. Véanse también el párrafo 50 y la nota 86. Además de estas diferencias en las condiciones, hay también una diferencia en el grado de protección que se concede al tenedor legítimo.

⁷⁴ Por ejemplo, 5, 26, 27, 28, 37 y 64.

⁷⁵ El artículo 9 de la LULCP declara que toda estipulación por la cual el librador se libera de la garantía de pago es nula e irrita (idem el artículo 12 de la LUCH). El contraste con las Leyes Uniformes de Ginebra, tanto la BEA (párr. 1 del artículo 16) como el UCC (párr. 2 del artículo 3-413) permiten al librador incluir una estipulación expresa, por la que deniegue o limite su propia responsabilidad hacia el tenedor de una letra.

⁷⁶ Véase 70.

⁷⁷ Véanse también 54 y 62.

⁷⁸ Según el artículo 26 de la LULCP, la aceptación debe ser incondicional, pero el librado puede limitarla a una parte de la suma pagadera. Cualquier otra modificación introducida en el tenor de una letra mediante una aceptación actúa a modo de negativa a aceptar, pero el aceptante queda obligado, ello no obstante, en los términos de su aceptación. Según el párrafo 1 del artículo 44 de la BEA, el tenedor puede rechazar una aceptación condicional y, si no obtiene aceptación incondicional, puede considerar la letra no aceptada. Del mismo modo, según el párrafo 1) del artículo 3-412 del UCC queda liberado de su responsabilidad por la letra todo librador o endosante que no da su consentimiento.

En cuanto a los endosos condicionales, según la LULCP (artículo 12), cualquier condición a la que se supedita un endoso se tiene por no escrita. Según la BEA (artículo 33), los endosos condicionales tienen el mismo efecto que un endoso sin restricciones.

⁷⁹ Véase 70.

⁸⁰ Por ejemplo, 69.

⁸¹ Según los artículos 30 y 31 de la LULCP, el pago de una letra

cofirmantes (o coconceptantes) según la legislación de los diversos países. Se observa que, a este respecto, el sistema de Ginebra adopta la institución del aval⁸². También pueden surgir problemas cuando no se especifica para quién se da el aval, y en una respuesta se señala la inconveniencia de la disposición de Ginebra en virtud de la cual, a falta de una indicación precisa, se considera que el aval se ha dado para el librador⁸³.

Los problemas relacionados con la forma del aval, el tenor de la cláusula dispositiva y el lugar de la letra donde debe figurar se mencionan también en otras respuestas⁸⁴.

D. La « causa » o el « valor recibido », la « provisión de fondos » y la « abstracción »

50. Estos conceptos variables del *common law* y del derecho civil no parecen haber suscitado dificultades graves, y son pocas las respuestas en que se hace referencia a ellos⁸⁵.

E. Falsificaciones y alteraciones

a) Firmas y endosos falsificados

51. Los dos sistemas principales difieren diametralmente con respecto a los derechos a que da lugar un endoso falsificado⁸⁶. En muchas respuestas se mencionan los problemas que se plantean en relación con las firmas

puede garantizarse por la firma de un tercero que aparece en la letra (aval) y, según el artículo 32 de la LULCP, el que firma así asume la misma responsabilidad que la persona de quien pasa a ser garante. Si en el aval no se especifica para quién se da, se considera que se ha dado para el librador (artículo 31 de la LULCP). La naturaleza de la presunción establecida por el artículo 31 de la LULCP da lugar, sin embargo, a controversias. Algunos países (por ejemplo, Suiza, Tribunal Federal, 19 de junio de 1951) consideran que la presunción admite prueba en contrario, otros (Alemania, *Oberlandesgericht* de Stuttgart, 13 de noviembre de 1936), que no admite prueba en contrario. En otros aún (Francia), se advierten en la jurisprudencia ambas tendencias.

Según la BEA (artículo 56), el que firma una letra sin ser librador ni aceptante asume, por ese acto, las responsabilidades del endosante hacia el tenedor de buena fe (a menos que excluya su responsabilidad, cf. párrafo 1) del artículo 16). El UCC habla, en el artículo 3-402, de « firma en calidad ambigua » y dispone que « a menos que el instrumento indique claramente que una firma se pone en otra calidad, constituye un endoso ».

⁸² Véase 31. Se examina el aval en el párrafo 35.

⁸³ Véase 26.

⁸⁴ Por ejemplo, 54.

⁸⁵ Por ejemplo, 26, 37.

⁸⁶ Según el artículo 24 de la BEA, en el caso de la letra de cambio no puede transmitirse ningún título por medio de una firma falsificada y la firma falsificada (o no autorizada) no tiene ningún efecto. La falsificación, por consiguiente, anula las reclamaciones de las personas a quienes se transmite ulteriormente el instrumento contra las partes anteriores a la misma. La Ley Uniforme de Ginebra adopta el principio opuesto. Según el artículo 16 de la LULCP, el título sobre una letra se establece por medio de una serie ininterrumpida de endosos. Por consiguiente, la parte que adquiere de un tenedor posterior a la falsificación el traspaso de una letra con endoso falsificado adquiere título válido.

Según el artículo 3-404 del UCC, « una firma no autorizada es totalmente ineficaz como firma de la persona cuyo nombre aparezca firmado, a menos que la ratifique o esté impedida para desconocerla ». La expresión « firma no autorizada » se define en el artículo 1-201 del UCC e incluye tanto la falsificación como la firma puesta por el mandatario que se excede en su mandato real o aparente. Por consiguiente, si una firma puesta en el instrumento, necesaria para el traspaso del título (como en el caso del endoso de un tomador), está falsificada, el tenedor que adquiere el instrumento en virtud de ella

falsificadas⁸⁷; la mayoría señala que los problemas estriban en la divergencia de las normas jurídicas con respecto a la falsificación⁸⁸.

b) Alteraciones

52. Aunque en unas cuantas respuestas⁸⁹ se mencionan los problemas que se han planteado en relación con las alteraciones que no van acompañadas, en el instrumento, de las iniciales de la persona que las hace, no se ve claramente si esos problemas obedecen a diferencias de las normas jurídicas.

F. Instrumentos perdidos

53. Se considera que los problemas planteados en este contexto tienen a veces carácter predominantemente práctico y a veces jurídico. En algunas de las respuestas se indica la frecuencia con que han aparecido tales problemas⁹⁰. Las respuestas sugieren que la frecuencia de la pérdida de instrumentos es baja.

54. En algunas respuestas se señalan las diferencias existentes respecto de las normas aplicables a los instrumentos perdidos o sustraídos, en los siguientes contextos, entre otros: efectos de la pérdida o sustracción sobre los derechos de las partes; procedimientos para anular un instrumento perdido; obligación de reponer un instrumento perdido; protección de los derechos de la persona que perdió el instrumento; extinción de las obligaciones en virtud de tal instrumento. También se mencionan los problemas suscitados por la pérdida de cheques de viajeros, y en algunas respuestas se indica la conveniencia de un reglamento uniforme en la materia.

G. Protesto y notificación de la falta de aceptación o de pago

a) Protesto por falta de aceptación o de pago⁹¹

55. Los problemas mencionados en las respuestas con respecto al presente epígrafe se refieren principalmente a

no puede tener justo título y, si consigue el pago o la aceptación, habrá violado su garantía frente al pagador o aceptante. Cuando el UCC no es aplicable al contrato del endosante (por ejemplo cuando el endosante se encuentra fuera de los Estados Unidos), es práctica de algunos banqueros, por lo menos, de los Estados Unidos obtener de esos endosantes garantías especiales que den a los banqueros pagadores una protección no inferior a la que da el UCC a ese respecto.

⁸⁷ Por ejemplo, 1, 4, 5, 26, 28, 30, 33, 34, 35, 40, 49, 60, 62, 64, 69, 73 y 75. Pero véase 69 (las diferencias de las leyes no son la causa principal de las dificultades).

⁸⁸ Véase 69.

La Asociación de Banqueros de Suecia da el siguiente ejemplo de problema suscitado por la diferencia entre las normas de Ginebra y las normas del *Uniform Commercial Code*. Un banco sueco recibió para cobro un cheque girado contra un banco de los Estados Unidos. El banco sueco lo remitió para cobro, recibió el pago debidamente sin reservas y acreditó el producto a su poderante, después de lo cual dio por concluido el asunto. Para máxima seguridad los bancos suecos suelen enviar al cobro los cheques girados contra bancos de los Estados Unidos, con la solicitud de que se acrediten sólo después del pago final. Sin embargo, el banco sueco se arriesga a recibir, varios años después, una reclamación del banco interesado de los Estados Unidos, con la indicación de que hay un endoso falsificado. Al cabo de un período tan largo, el banco sueco no tiene, en general, posibilidad de seguir el asunto en Suecia ni de obtener el pago de quien quiera que fuese el poderante en aquel momento.

⁸⁹ Por ejemplo, 7 y 30.

⁹⁰ 15, 16, 36, 43, 44, 64, 74 y 75.

⁹¹ Tanto las Leyes Uniformes de Ginebra (artículo 44 de la

las dificultades o divergencias jurídicas sobre los requisitos en cuanto a la forma del protesto y al plazo en que debe hacerse. Se cita la divergencia de normas en cuanto a la necesidad del protesto⁹² y se indica que tal divergencia plantea un grave problema. Se señala especialmente que, en el derecho de algunos países, el protesto constituye un requisito para entablar una acción contra el aceptante, y no sólo en el caso de la acción cambiaria. Por otra parte, cuando se ha dado un aval a favor del aceptante, no siempre se ve claramente si el protesto es necesario cuando el tenedor desea incoar una acción contra el avalista por falta de pago del aceptante.

56. Se señala que aunque las normas sobre el protesto suelen referirse únicamente a la manera de probar que la letra fue presentada, la legislación de algunos países prevé también el protesto como requisito legal, de forma que, si no se levanta, el librador y los endosantes quedan exentos de responsabilidad⁹³. En otra respuesta⁹⁴ se hace referencia a las disposiciones de otros países que rigen la obligación de los agentes de dar notificación de la falta de aceptación o de pago a sus poderdantes. Se indica que esas disposiciones pueden ser menos estrictas que las impuestas a esos agentes por la legislación interna; se plantean difíciles problemas prácticos y jurídicos, ya que con arreglo a esta legislación los poderdantes son responsables de los actos y omisiones de sus agentes. En un contexto análogo se mencionan también en otra respuesta⁹⁵ casos en que han surgido tales problemas⁹⁶.

57. En varias otras respuestas se hace referencia a los distintos efectos jurídicos del protesto o de la falta de protesto. Se indica que la falta de normas uniformes con respecto a las consecuencias procesales del protesto por falta de aceptación o de pago suscita algunas dificultades prácticas y jurídicas en las acciones para el cobro de la cantidad adeudada. Por ejemplo, el derecho procesal de algunos países ofrece al tenedor de la letra protestada

LULCP) como las disposiciones legales angloamericanas (párrafo 2 del artículo 51 de la BEA y párrafo 3 del artículo 3-501 del UCC) estipulan como condición, para ejercer la acción cambiaria contra el librador y los endosantes, que el tenedor proteste la letra por falta de aceptación o de pago. No obstante, de conformidad con el derecho angloamericano, sólo debe cumplirse ese requisito en el caso de una letra extranjera.

⁹² Véase 54, donde se señala que las instrucciones para levantar un protesto se dan a veces sin que sea realmente necesario.

⁹³ Por ejemplo, 33.

⁹⁴ Véase 2.

⁹⁵ Véase 69.

⁹⁶ Se señala que en los Estados Unidos la ley del lugar de libramiento de una letra de cambio determina si se necesita el protesto para entablar una acción contra el librador. En la respuesta del Sistema de la Reserva Federal de los Estados Unidos de América se menciona la siguiente tesis en *Amsinck contra Rogers*, 189 N.Y. 252, 82 N.E. 134 (1907): « Por cuanto los libradores endosaron una letra de cambio a favor de una sociedad de banqueros de la ciudad de Nueva York, la cual envió el instrumento a su agente en Viena para cobro, y ese agente no exigió el pago de conformidad con la legislación de este Estado ni, ante la negativa de los libradores a efectuar el pago, protestó la letra ni notificó tal protesto a los libradores en la forma prevista por dicha legislación, por tanto éstos quedan exentos de toda responsabilidad al respecto, pese a que, con arreglo a la legislación de Austria, el instrumento pueda haber sido un mero « pedido comercial » para cuyo pago en dinero no es necesario el protesto.

La aplicación de la ley del lugar de libramiento fue reafirmada en *Bank of Nova Scotia contra San Miguel*, 214 F. 2d. 102 (Primer Circuito, 1954).

determinadas ventajas (procedimiento más rápido, embargo de los bienes del deudor, etc.), en tanto que el derecho de otros países no da las mismas ventajas⁹⁷. En algunas respuestas se indica simplemente que han surgido problemas porque los requisitos para protestar una letra de cambio difieren de un país a otro⁹⁸.

58. De manera más general, se señalan problemas debidos a la falta de una clara comprensión, en el plano internacional, de las normas del protesto por falta de aceptación o de pago y a la práctica de revocar el pago con respecto a los giros bancarios⁹⁹.

b) Requisitos en cuanto a la forma del protesto¹⁰⁰

59. En algunas de las respuestas se indica en términos generales que han surgido dificultades debidas a las diferencias entre los regímenes jurídicos con respecto a la forma¹⁰¹, o a la forma y al procedimiento¹⁰². En otras respuestas se precisa el contexto en que han surgido los problemas. Se señala que los problemas aparecen en relación con las distintas interpretaciones « aquí y en el extranjero » de los requisitos legales de la anotación o del protesto, o de ambos. Se indica, en especial, que la legislación notarial varía de un país a otro y que no existe ninguna modalidad precisa con respecto a la anotación y al protesto¹⁰³. En otra respuesta se dice que las disparidades en cuanto a la forma del protesto estipulada por los

⁹⁷ Véase 70.

⁹⁸ Por ejemplo, 25 y 26.

⁹⁹ Por ejemplo, 36.

En la respuesta del Banco Central de Irlanda se indica que, según el derecho irlandés, se anota al dorso de la letra de cambio la falta de pago como etapa preliminar para el protesto. Esa anotación puede hacerse en la fecha de la falta de pago y, a más tardar, el día siguiente. El protesto puede efectuarse posteriormente el mismo día de la anotación. Se agrega que ese procedimiento difiere del existente en muchos países. En caso de litigio, se admite como prueba una letra protestada. Es necesario anotar la letra al dorso o protestarla, a fin de proteger el derecho a la acción cambiaria contra el librador y los endosantes, a menos que el remitente de la letra envíe instrucciones en contrario. A falta de aceptación o pago de una letra, puede notificarse tal falta al librador y a cada uno de los endosantes una vez que no es aceptada o pagada la letra, y la notificación debe hacerse dentro de un plazo razonable a partir de la falta de aceptación o de pago. La devolución de una letra no aceptada o pagada al librador o a cualquier endosante se considera suficiente notificación de la falta de aceptación o de pago. Cada uno de los endosantes de una letra es responsable del pago.

¹⁰⁰ De conformidad con el artículo 44 de la LULCP, debe probarse la no aceptación mediante un acta autenticada (protesto por por falta de aceptación y de pago); el artículo 8 del Convenio de Ginebra para la solución de determinados conflictos de leyes en materia de letras de cambio y pagarés dispone que « la forma y los plazos del protesto, así como la forma de otros actos necesarios para el ejercicio o la protección de los derechos relativos a las letras de cambio y los pagarés, se rigen por la legislación del país en que debe levantarse el protesto o deben adoptarse las medidas del caso ».

Según el párrafo 7 del artículo 51 de la BEA, el protesto debe contener una copia de la letra e ir firmado por el notario que lo levanta; debe también indicar la persona a cuya petición se protesta la letra, la fecha y lugar del protesto, la causa o motivo de éste, la reclamación efectuada y la contestación dada, en su caso, o el hecho de que no pudo hallarse al librado o al aceptante (véase también el artículo 94 de la BEA). Según el artículo 3-509 del UCC: « El protesto es una certificación de la falta de aceptación o de pago hecha bajo firma y sello de un cónsul o vicecónsul de los Estados Unidos, o de un notario público u otra persona autorizada para certificar dicha falta por la ley del lugar en que la misma ocurra. »

¹⁰¹ Por ejemplo, 76, 31 y 62.

¹⁰² Por ejemplo, 14 y 15.

¹⁰³ Véase 71.

distintos regímenes jurídicos han ocasionado la pérdida de derechos ¹⁰⁴.

60. Muchas respuestas propugnan una simplificación de la forma y de las formalidades del protesto. Se indica que, en lo que se refiere a las transacciones internacionales, las formalidades son engorrosas por causa de la pluralidad de lugares y, por consiguiente, de leyes aplicables (por ejemplo, la aceptación puede hacerse en un país y el pago en otro). Se expresa la opinión de que convendría armonizar y simplificar las normas pertinentes y que debería bastar con una simple confirmación bancaria ¹⁰⁵.

61. En una respuesta se indica que, independientemente del procedimiento aplicado en un país para probar la falta de pago de una letra, todas las letras libradas para pago en el exterior se remiten, en caso de falta de aceptación no de pago, a las autoridades por el banco corresponsal en el país extranjero, a fin de que pueda levantarse un protesto oficial ¹⁰⁶.

c) Plazo para levantar el protesto ¹⁰⁷

62. Algunas respuestas se refieren a las dificultades surgidas respecto del plazo para levantar el protesto. Se mencionan los inconvenientes experimentados en cuanto al plazo para protestar una letra previsto en distintos sistemas jurídicos. Así, en varios casos ha sido difícil, e incluso imposible, respetar los plazos y, por ser éstos breves, los bancos comerciales de algunos países se resisten a asumir la obligación de protestar los instrumentos ¹⁰⁸.

III. OBSERVACIONES HECHAS EN LAS RESPUESTAS SOBRE EL CONTENIDO DE POSIBLES NUEVAS NORMAS UNIFORMES

63. En la primera parte del cuestionario (reproducida

¹⁰⁴ Véase 16.

¹⁰⁵ Por ejemplo, 5 y 26.

Véase a este respecto el párrafo 6 del artículo 3-510 del UCC, según el cual « el pretendido sello o nota manuscrita del librado o del pagador o presentador en el instrumento, o anexo al mismo, donde se indique que se ha rechazado la aceptación o el pago por razones inherentes en la falta de aceptación o de pago » es admisible como prueba de tal falta de pago o de aceptación y de su notificación.

¹⁰⁶ Véase 70.

¹⁰⁷ El artículo 44 de la LULCP dispone que el protesto por falta de aceptación debe levantarse dentro del plazo fijado para la presentación para aceptación. El protesto por falta de pago de una letra pagadera en fecha fija o a un número de días vista o fecha debe levantarse en uno de los dos días hábiles que sigan a la fecha de vencimiento del instrumento.

Según el artículo 51 de la BEA, la anotación de una letra debe hacerse en la fecha de la falta de pago y, cuando un instrumento ha sido anotado, « el protesto puede levantarse posteriormente y retrotraerse a la misma fecha de anotación ». Con arreglo al artículo 93 de la BEA, « el protesto, a diferencia de la anotación al dorso, puede levantarse y concluirse en cualquier momento antes del comienzo del litigio, e incluso antes de la vista del juicio o durante éste, y antedatarse en consecuencia » (*Byes on Bills of Exchange*, 22a. ed., pág. 174). Véase el artículo 93 de la BEA.

En virtud del párrafo 4 del artículo 3-509 del UCC, todo protesto necesario debe levantarse en la fecha en que haya que dar la notificación de la falta de aceptación o de pago*. No obstante, de conformidad con el párrafo 5 del artículo 3-509, « si antes de que deba levantarse el protesto, el funcionario ha anotado el instrumento para protesto a fin de levantar éste, el protesto puede hacerse en cualquier momento a partir de la fecha de la anotación ».

* El párrafo 2) del artículo 3-508 dispone que « toda notificación necesaria debe darse por un banco antes del plazo de medianoche, y por cualquier otra persona antes de la medianoche del tercer día hábil a partir de la falta de aceptación o de pago o del recibo de la notificación de la misma ».

¹⁰⁸ Por ejemplo, 16, 17, 62.

íntegramente en el párr. 7) se solicitaba información sobre las prácticas que se siguen actualmente para hacer y cobrar pagos internacionales. Las respuestas se resumen en la parte I del presente informe, en los párrafos 13 a 38. En la segunda parte del cuestionario se pedía información sobre los problemas que se plantean al hacer y cobrar pagos internacionales mediante instrumentos negociables. Las respuestas están resumidas en la parte II del informe, en los párrafos 39 a 62.

64. Además, en el anexo que acompañaba al cuestionario, se pedía que se hicieran observaciones sobre el posible contenido de nuevas normas aplicables a las transacciones internacionales en caso de que aquéllas llegaran a formularse. Esas preguntas se referían principalmente a cuestiones a cuyo respecto hay divergencias entre los sistemas jurídicos existentes. Las respuestas a esas preguntas forman una voluminosa y útil documentación sobre los puntos de vista de los gobiernos y las instituciones bancarias acerca de cuestiones importantes del derecho de los instrumentos negociables en el contexto de los pagos internacionales.

65. La riqueza y variedad de esas respuestas plantean difíciles problemas de análisis. Las sugerencias y opiniones relativas a las nuevas normas que podrían proponerse siguen orientaciones diferentes. Además, las opiniones sobre la norma pertinente a una cuestión determinada están a menudo relacionadas con la norma propuesta para otra cuestión. En tales casos sería equivoco catalogar las respuestas sin tener previamente en cuenta estas complejas relaciones.

66. Según se ha señalado (párr. 3), para evaluar las respuestas al cuestionario la Secretaría ha contado con la valiosa asistencia de especialistas de varias organizaciones internacionales que tienen interés y competencia en este campo. Cuando se celebró la última reunión para tales consultas en París del 19 al 23 de enero de 1970, todavía no habían podido analizarse varias respuestas importantes de gobiernos y organizaciones bancarias. Por otra parte, quizá sea conveniente y factible ahora consultar a las organizaciones internacionales y a otras entidades que están en condiciones de aportar la experiencia y los puntos de vista de más regiones.

67. Por estas razones se consideró oportuno aplazar la preparación del análisis de las observaciones sobre el contenido de las posibles normas hasta haber efectuado nuevos estudios y consultas.

IV. CONCLUSIONES

A. Cuestión de la continuación de los trabajos sobre el derecho de los instrumentos negociables

68. Como se indicó en la parte II del presente informe, muchas respuestas apoyan el punto de vista de que en la mayoría de los casos los pagos internacionales se efectúan de manera eficaz y sin dificultades jurídicas; otras respuestas señalan que las transacciones en las que surgen dificultades porque las normas legales no concuerdan constituyen un porcentaje muy reducido del volumen total de pagos internacionales ¹⁰⁹.

¹⁰⁹ Véanse las referencias dadas en la nota 58.

69. Algunas respuestas han indicado los mecanismos que han permitido a algunos bancos establecer procedimientos o arreglos para superar las dificultades causadas por las divergencias legislativas. Por ejemplo, aunque muchas respuestas han hecho hincapié en los problemas debidos a las discrepancias de las normas de los distintos sistemas jurídicos respecto de los efectos del endoso falso (párrafo 51), puede afirmarse que ciertos bancos han podido conseguir de bancos y clientes extranjeros garantías especiales que les permiten tener una protección equivalente a la que concede la legislación local¹¹⁰ o protegerse ellos mismos contra toda responsabilidad¹¹¹. Varios bancos han señalado también la conveniencia de establecer procedimientos unificados y disposiciones contractuales uniformes tales como las de los Usos y Prácticas Uniformes en Materia de Créditos Documentales de la CCI. Por otra parte, cabe afirmar que la principal utilidad de tales arreglos consiste en definir la relación entre los bancos y sus propios clientes y en establecer una definición contractual de las obligaciones de los bancos en ciertas situaciones especiales, tales como la tramitación de conocimientos de embarques y documentos conexos respaldados por cartas de crédito. No se pretende que tales arreglos resuelvan los problemas suscitados por las divergencias de las normas jurídicas respecto de los derechos y obligaciones de todas las partes en un instrumento negociable de pagos internacionales, como, por ejemplo, los derechos y obligaciones de los endosantes y librados que no son partes en tales garantías. Las respuestas también ponen de manifiesto que, incluso aunque los bancos liquiden satisfactoriamente las transacciones, pueden ocurrir demoras o el cliente puede sufrir pérdidas o gastos extraordinarios¹¹².

70. Es pertinente señalar el número considerable de respuestas, resumidas en la parte II, que aluden a problemas concretos originados por la disparidad de las legislaciones. Por ejemplo, cabe señalar la insistencia de las respuestas en las dificultades creadas por la disparidad de las normas que regulan los requisitos de forma de los instrumentos negociables¹¹³, el efecto de los endosos falsos¹¹⁴, y los requisitos relativos a la forma y al plazo

¹¹⁰ Véase la nota 86. Respecto del interés de los bancos extranjeros por las normas jurídicas resultantes de tales arreglos, véase la nota 88.

¹¹¹ Los bancos de muchos países incluyen en sus condiciones generales cláusulas en virtud de las cuales los transferidores son responsables, ante el banco que descuenta o paga el instrumento negociable, de las consecuencias de los endosos falsos o de las falsificaciones del texto de una letra de cambio o un cheque. Véase 75.

¹¹² Véase también la respuesta de la Asociación de Banqueros Franceses, que señala que los problemas y disparidades «...sólo pueden atenuarse en la práctica mediante soluciones de avenencia, excepciones contractuales u otras prácticas puramente empíricas. Podría existir la tentación de pensar que estas opciones pragmáticas y por fuerza muy diversas proporcionan un elemento de flexibilidad que permite adaptar los instrumentos negociables a las circunstancias y a los derechos especiales de quienes los utilizan. De hecho, este argumento no puede eliminar la idea esencial de la necesidad de claridad y seguridad en las relaciones jurídicas entre todas las partes interesadas en llevar a término la transacción a que se refiere el instrumento. Esa claridad y esa seguridad sólo pueden provenir de normas universalmente aceptadas que se reflejen, en términos prácticos, en obligaciones formales lo más precisas y estrictas posible».

¹¹³ Véanse los párrafos 43 y 44.

¹¹⁴ Véanse el párrafo 51.

del protesto y de la notificación por falta de aceptación o de pago¹¹⁵.

71. Debe señalarse también que el análisis hecho en la parte II de los problemas comunicados no tiene en cuenta varias respuestas importantes que se recibieron después de preparar dicha parte¹¹⁶.

72. Por tanto, quizá la Comisión considere que en esta fase de los trabajos preparatorios hay material suficiente para continuar el estudio. A continuación se exponen las posibles medidas para nuevas actividades que tal vez la Comisión desee considerar.

B. Posibles medidas para nuevas actividades

73. Por las razones indicadas en los párrafos 67 y 71, la Comisión quizá desee solicitar de la Secretaría:

a) Que prepare un análisis detallado de las respuestas al anexo (sobre el contenido de posibles nuevas normas uniformes), y pedir a los informantes que completen o aclaren los datos proporcionados cuando en ellos haya lagunas¹¹⁷;

b) Que complete el análisis de la parte II de este informe (problemas que plantea la liquidación de transacciones internacionales mediante instrumentos negociables), incluyendo en ella las respuestas que, por haber llegado demasiado tarde, no pudieron analizarse aquí.

74. La Comisión quizá desee también solicitar de la Secretaría que celebre más consultas con las organizaciones internacionales con el propósito de analizar la información recibida y evaluar su importancia para la práctica comercial¹¹⁸. A este respecto, la Comisión tal vez desee dar cierta orientación sobre los posibles medios de recabar la asistencia de las organizaciones que representan a otras regiones e intereses.

75. Es de esperar que el material de que la Comisión ya dispone y el material suplementario que se le facilite a tiempo para el cuarto período de sesiones le permita decidir durante ese período de sesiones si se justifica una acción ulterior con respecto al derecho de los instrumentos negociables. En tal caso, la Comisión deseará probablemente examinar qué enfoques, entre los varios que en principio existen, responderían mejor a las necesidades de la práctica comercial en esa esfera. Para facilitar sus deliberaciones, la Comisión quizá desee, pues, pedir a la Secretaría que además de completar el análisis, haga un estudio de los diversos enfoques mediante los cuales podrían promoverse la unificación y armonización del derecho de los instrumentos negociables. Entre los diversos enfoques podrían figurar los siguientes:

- i) Una convención que prescribiera las normas aplicables a los instrumentos negociables utilizados para los pagos internacionales. (Compárese con el enfoque de la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías, adjunta a la Convención de La Haya de 1964.)

¹¹⁵ Véase el párrafo 55.

¹¹⁶ Entre el 19 de enero y el 9 de marzo de 1970 se recibieron otras diecinueve respuestas.

¹¹⁷ Muchos informantes se declararon dispuestos a facilitar a la Comisión más datos, si se les pidiesen.

¹¹⁸ Véase la decisión de la Comisión al respecto, citada en el párrafo 2 de este informe.

- ii) Una convención similar a la indicada en el inciso i), pero con normas de fondo limitadas a los problemas más engorrosos debidos a las divergencias de los sistemas jurídicos actuales.
- iii) Una convención en la que se estableciesen normas que sólo serían aplicables a los instrumentos utilizados en pagos internacionales que llevan una mención identificadora (por ejemplo, « Letra de Cambio Internacional regida por la Convención ... »). De este modo, las normas uniformes prescritas por tal convención se aplicarían con carácter optativo o sea, cuando las partes así lo decidieran ¹¹⁹. Este enfoque contrastaría con el de

¹¹⁹ Un ejemplo reciente de aplicación voluntaria de disposiciones jurídicas a un documento internacional se encuentra en el Proyecto de Convención sobre Transportes Combinados (Reglamento de Tokio). Los artículos 2 y 3 de ese proyecto de convención dicen lo siguiente:

« 2. En la presente Convención la expresión « Conocimiento de Embarque por Transporte Combinado » (Conocimiento de Embarque por TC A) designa un documento que prueba un contrato para el transporte de mercaderías entre dos Estados por dos medios de transporte, cuando menos, uno de los cuales, al menos, se efectúa por mar o por vías navegables internas, y uno, por lo menos, no se efectúa por mar, y que lleva el título « Conocimiento de Embarque por Transporte Combinado regido por el Reglamento de Tokio.

» 3. Cada Estado contratante aplicará las disposiciones de la presente Convención a cada Conocimiento de Embarque por

las normas uniformes prescritas por una convención del tipo de la indicada en el inciso i), que serían obligatorias para las transacciones internacionales en los instrumentos definidos en la Convención.

- iv) Un programa encaminado a la armonización de los sistemas existentes mediante la modificación de algunas de las normas de los derechos nacionales existentes que han resultado particularmente perturbadoras para las transacciones internacionales ¹²⁰.
- v) Asistencia o estímulo para la elaboración y la aceptación, por los bancos, de arreglos contractuales uniformes, o directrices prácticas destinados a reducir al mínimo los equívocos o los litigios.

76. En vista del tiempo que se necesitará para completar el análisis, preparar estudios y entablar consultas con las organizaciones interesadas, la Comisión quizá desee aplazar su decisión acerca de la creación de un Grupo de Trabajo sobre Instrumentos Negociables hasta su próximo período de sesiones.

TC y al contrato probado mediante el mismo, cualesquiera que sean el lugar de emisión, el lugar en el que se carguen las mercaderías, el lugar designado para la entrega o la nacionalidad del medio de transporte, el porteador de transporte combinado, el cargador, el consignatario o cualquiera otra persona interesada. »

¹²⁰ Se hicieron sugerencias al respecto en algunas respuestas, por ejemplo, 21, 22, 27.

B. Créditos comerciales bancarios

*Nota del Secretario General con la que envía un estudio de la Cámara de Comercio Internacional sobre créditos documentales y comentarios sobre el mismo **

1. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), en su primer período de sesiones, decidió incluir en su programa de trabajo, como tema prioritario, la cuestión de los créditos comerciales bancarios en relación con los pagos internacionales ¹. Dado el interés de la Cámara de Comercio Internacional y la labor que ha realizado sobre esta materia y otras afines, la Comisión decidió también pedir al Secretario General que indagase si la Cámara de Comercio Internacional estaría dispuesta a realizar un estudio de la cuestión ². También pidió al Secretario General que consultase a otras organizaciones interesadas ³.

2. Conforme a lo pedido por la Comisión, el Secretario General, en carta del 21 de mayo de 1968, preguntó a la Cámara de Comercio Internacional si estaría dispuesta a presentar, para su remisión a la Comisión, un estudio de la cuestión mencionada. En respuesta a la gestión del Secretario General, la Cámara Internacional de Comercio preparó un estudio titulado « Créditos documentales », que se reproduce en el anexo I, *infra*.

¹ Informe de la Comisión sobre la labor realizada en su primer período de sesiones, párrafo 25.

² *Ibid.*, párrafo 28.

³ *Ibid.*

3. En carta del 11 de noviembre de 1968, el Secretario General transmitió el estudio a los órganos y organizaciones que se detallan en el anexo II a este documento, invitándoles a formular las observaciones que desearan sobre el tema de los créditos mercantiles bancarios en relación con los pagos internacionales, así como cualquier sugerencia sobre las medidas que la CNUDMI podría tomar con provecho para fomentar la armonización y unificación de la legislación en esta materia.

4. Hasta el momento de redactarse esta nota, se habían recibido respuestas de las secretarías de la Comisión Económica para Europa y del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) ⁴.

5. El Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica para Europa declara que los Usos y prácticas uniformes en materia de créditos documentales, codificados por la Cámara Internacional de Comercio, « parecían satisfacer plenamente las necesidades de las partes interesadas » y apoya la sugerencia contenida en el estudio de la Cámara Internacional de Comercio de que la CNUDMI reco-

⁴ Los comentarios y observaciones que en lo sucesivo se reciban de otras organizaciones se resumirán en una adición al presente documento.

miende el Código a todos los Estados Miembros de las Naciones Unidas.

6. El Secretario General del UNIDROIT dice que el Código es « el ejemplo más típico de la eficacia de la unificación del derecho realizada mediante la normalización de los usos y prácticas comerciales » y manifiesta que el UNIDROIT, en colaboración con la Cámara Internacional de Comercio y la Comisión Económica para Europa, prepara para 1969 una conferencia de mesa redonda de las organizaciones internacionales interesadas en los problemas jurídicos relativos a los conocimientos internacionales de embarque y en particular el documento de expedición y título que ha de usarse con respecto a mercancías despachadas en grandes « containers ». El UNIDROIT sugiere que la Cámara Internacional de Comercio tenga en cuenta las conclusiones de esa conferencia en cualquier posible revisión de los Usos y prácticas uniformes en materia de créditos documentales.

ANEXO I

Créditos documentales

ESTUDIO PRESENTADO A LAS NACIONES UNIDAS POR LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL

Introducción

1. Desde el punto de vista de los comerciantes interesados, el comercio internacional puede plantear muchos problemas y el menor de ellos es el de proporcionar la « seguridad comercial » apetecida por el comprador y el vendedor, es decir, asegurar que tanto el pago como el cobro del precio de las mercancías queden vinculados efectivamente a la transmisión del título sobre ellas.

2. Durante casi un siglo, y en medida cada vez mayor desde el decenio de 1920, los banqueros que operan en el ámbito internacional han contribuido de manera importante a la solución de este problema concreto proporcionando « créditos documentales », denominados también en ocasiones « cartas documentales de crédito », « créditos comerciales » y « cartas comerciales de crédito ».

Definición

3. Por lo general, dichos créditos se definen internacionalmente como:

« ... todo acuerdo cualquiera que sea su denominación o designación, en virtud del cual un banco (banco emisor), actuando a instancia y conforme a las instrucciones de un cliente (solicitante del crédito) se encarga de efectuar un pago a un tercero (beneficiario) o a la orden de éste, o a pagar, aceptar o negociar letras de cambio (efectos de comercio) giradas por el beneficiario, o a autorizar que tal pago sea efectuado o que tales letras sean pagadas, aceptadas o negociadas por otro banco, contra la entrega de los documentos convenidos y con arreglo a los términos y condiciones estipulados. »

4. Básicamente, por tanto, tal « acuerdo », tanto si se define como « crédito », « carta de crédito », o « carta documental » o « comercial », supone siempre por lo menos tres partes, es decir, el banquero que emite el crédito, la persona que lo solicita (generalmente el comprador) y el beneficiario del crédito (generalmente el vendedor), y se traduce en un compromiso condicional respecto del pago que el banquero contrae con el vendedor a instancia y conforme a las instrucciones del comprador.

5. Garantiza así al vendedor el pago a su vencimiento sustituyendo la solvencia del comprador por la del banco, y permitiendo que el vendedor, con sujeción al cumplimiento de los « términos y condiciones estipulados », obtenga la suma que se le adeuda de un banco — normalmente en su propio país — en vez de tener que gestionar por sí mismo el cobro exacto del precio facturado de un comprador

remoto que puede verse obstaculizado por controles cambiarios y el consiguiente papeleo burocrático. Al mismo tiempo, hace intervenir la pericia bancaria en favor del comprador asegurándole que los documentos presentados están en conformidad con el crédito y, cuando se trata de documentos que son títulos representativos de las mercancías, garantizándole la « entrega jurídica » de éstas. Ahora bien, es principio fundamental de este instrumento bancario que el banco solamente ha de velar por que los documentos « se hallen al parecer de conformidad con los términos y condiciones del crédito » y no tiene que preocuparse del contenido de la transacción comercial subyacente.

6. Este principio es importante, ya que la separación completa y deliberada entre el compromiso del banco con respecto al beneficiario y los derechos y obligaciones derivados de « la venta y otros contratos » en que se basa el crédito le permite desempeñar eficazmente su doble función económica, es decir, proporcionar simultáneamente crédito y garantía — aunque, desde el punto de vista del vendedor, el aspecto de la garantía, es decir la seguridad de recibir el pago, acaso parezca ser el factor más importante en las tres fases de toda operación de crédito documental —.

Desarrollo de la operación crediticia documental

7. Así pues, en la primera fase, que consiste en la apertura del crédito, el banco emisor, actuando por orden y cuenta de su cliente (solicitante del crédito, generalmente el comprador) se compromete unilateralmente con un tercero beneficiario (generalmente el vendedor) a pagarle una determinada suma de dinero con sujeción al cumplimiento por éste de los términos y condiciones específicamente estipulados.

8. A veces, el compromiso puede ser « revocable », es decir no constituir « un compromiso que obligue jurídicamente al banco o a los bancos interesados con respecto al beneficiario », cuando el crédito « puede ser modificado o revocado en todo momento sin previo aviso al beneficiario ». Sin embargo, lo más frecuente es que el crédito sea « irrevocable » es decir que como « compromiso firme del banco emisor del crédito » constituya « una obligación de éste hacia el beneficiario ». Cabe también estipular el requisito de que esa « obligación » del banco que abre el crédito sea « confirmada », es decir reforzada con la adición de un compromiso similar de otro banco que, de este modo, queda también obligado.

9. No obstante, estos compromisos de crédito están sujetos en su totalidad al cumplimiento por parte del beneficiario de los términos y condiciones estipulados que, normalmente, comprenden cuestiones tales como la forma y el lugar del pago (por ejemplo, en numerario contra efectos a la vista, o por aceptación de una letra con vencimiento en una fecha determinada futura); los documentos exigidos y la expedición a que se refieren (por ejemplo, una factura que indique la naturaleza de las mercancías y su valor, una póliza o certificación de seguro que proteja a las mercancías contra el riesgo de pérdida o daños durante su tránsito, y un documento de expedición — por ejemplo los conocimientos de embarque — que las representa durante su tránsito y confiere derechos sobre ellas al llegar al punto de destino); y la fecha de expiración, es decir la fecha definitiva en la cual han de cumplirse los términos y condiciones fijados y es exigible el pago.

10. Ahora bien, aunque el beneficiario, para obtener el pago, ha de cumplir esos requisitos, no incurre en responsabilidad alguna por su incumplimiento ante el banco. Simplemente exonera al banco o bancos del compromiso contraído.

11. Por tanto, la segunda fase de la operación de crédito documental exige que el beneficiario envíe los documentos precisos al banco preciso y en el momento preciso, para que el banco examine los « documentos con atención prudencial para asegurarse de que se hallan al parecer de conformidad con los términos y condiciones del crédito », y para que el banco cumpla seguidamente su compromiso, bien sea mediante el pago directo de la cantidad o mediante la aceptación — o negociación — de letras con vencimiento a plazo, según que esos efectos se giren contra el banco o contra un tercero.

12. En la tercera fase, el cliente del banco emisor, es decir el solicitante del crédito, ha de reembolsar al banco las sumas que haya pagado, más la comisión correspondiente. Debido al principio fundamental de que «en las operaciones con créditos documentales todas las partes interesadas operan con documentos y no con mercancías», el solicitante del crédito no puede negarse a satisfacer la exigencia del reembolso en tanto y en cuanto los documentos «se hallen al parecer de conformidad con los términos y condiciones del crédito». En consecuencia, no puede oponerse a la reclamación de reembolso del banco alegando, por ejemplo, motivos tales como la calidad de la mercancía, o la forma en que se ha llevado a cabo la transacción mercantil inherente al crédito documental; pero sí puede negarse a aceptar los documentos y a reembolsar al banco fundándose en que se ha hecho el pago al beneficiario contra la presentación de documentos irregulares o infringiendo los términos o condiciones del crédito.

Código uniforme

13. Estos son los supuestos que pueden dar — y han dado — origen a dificultades, roces e incluso litigios, ya que las personas que se dedican al tráfico mercantil son por regla general comerciantes y no expertos jurídicos o financieros, y como las perspectivas, comprensión, conocimientos y experiencia pueden variar de un país a otro, de banco a banco y de comerciante a comerciante, es posible que se produzcan equívocos acerca del significado preciso de los términos usados y que surjan controversias para desentrañar la exacta naturaleza de las obligaciones impuestas.

14. Esta imprecisión, tanto con respecto a los términos y condiciones específicos como a la naturaleza esencial de esta operación bancaria y sus consecuencias jurídicas, junto con la falta de uniformidad internacional en las prácticas bancarias, indujo a la Cámara de Comercio Internacional a tratar de uniformar los usos y prácticas relativos a estos créditos, con el fin de hacer posible la elaboración de un código claro y aceptable.

15. Su primera «Reglamentación uniforme de los créditos documentales», aprobada en su Congreso de Amsterdam de 1929, solamente fue puesta en práctica sin embargo por los bancos de Francia y de Bélgica. Por ello se consideró necesario efectuar una revisión completa de esa reglamentación y los primeros «Usos y prácticas uniformes en materia de créditos documentales», adoptados en el Congreso de Viena de 1933, fueron aceptados por todos los bancos de Europa continental. En la posguerra, la necesidad de tener en cuenta las prácticas de Estados Unidos y la conveniencia de modificar ciertas cuestiones de detalle con arreglo a la experiencia adquirida, impuso una nueva revisión aprobada en el Congreso de Lisboa de 1951. Esta nueva versión consiguió la adhesión colectiva de los bancos de unos 30 países.

16. Subsistió no obstante la necesidad de más amplio apoyo y de llegar a un acuerdo sobre un código común de prácticas en la materia, concebido como un conjunto de normas escritas que pudiera ser universalmente aceptado y uniformemente interpretado. Esta necesidad no se satisfizo realmente hasta que la revisión de 1962, llevada a cabo con la colaboración directa y plena del sistema bancario británico, tuvo por resultado la publicación del folleto N.º 222, titulado «Usos y prácticas uniformes en materia de créditos documentales» que constituye un código que los bancos y las asociaciones bancarias de 180 Estados y territorios, tanto de economía capitalista como de economía socialista, han aceptado voluntariamente para regir sus operaciones crediticias documentales*.

Folleto N.º 222

17. Este código, que por ser el único cuerpo de normas mercantiles internacionales de aplicación general, puede considerarse que expresa los usos comerciales en el sentido jurídico del término, empieza con unas «Disposiciones generales y definiciones», que comprenden la definición de crédito antes indicada y sirven de base

* Se registró también después la adhesión de los bancos de unos cuarenta países más.

al principio fundamental enunciado a lo largo de los 46 artículos del código de que el solicitante del crédito se halla obligado a dar instrucciones completas y precisas al banco emisor — para que se hagan constar cabalmente por escrito en el propio documento de crédito — de manera que no pueda haber motivos de duda o incertidumbre en ningún eslabón de la cadena entre el solicitante del crédito y el beneficiario del mismo, por insuficiencia o ambigüedad.

18. Seguidamente, el folleto trata de la «Forma y notificación de los créditos» y explica las distintas formas de los créditos documentales, a saber, revocables, irrevocables y confirmados, así como las características propias de cada una, con el fin de evitar en el futuro, en la medida de lo posible, toda disconformidad y todo equívoco. El artículo 6 de esa sección subraya el principio básico de que el solicitante, que es la parte que conoce exactamente lo que se necesita, tiene el deber de asegurar la eficaz operación del crédito dando instrucciones claras y completas.

19. Seguidamente, el código procede a desarrollar en la sección «Deberes y responsabilidades» un segundo principio básico, que es consecuencia lógica del primero. Este segundo principio, tal como se enuncia en el artículo 8, consiste en que el banco, al recibir los documentos, tiene el deber de atenerse estrictamente a los términos y condiciones del crédito, rechazar los documentos que no estén en conformidad con dichos términos y condiciones y suspender el pago debido a la presentación de esos documentos, a menos que el solicitante del crédito autorice la aceptación de esos documentos irregulares y el pago a la presentación de los mismos. En este último caso el banco tiene derecho a exigir al solicitante el reembolso de los pagos efectuados en virtud del crédito, dado que el solicitante ha «modificado» de hecho los términos originales del crédito para adecuarlos a los documentos presentados, lo cual, considerado a la inversa, significa que los documentos presentados se ajustan ahora a los términos y condiciones (incluidas las «modificaciones») del crédito.

20. La tercera sección del folleto, titulada «Documentos», indica que incumbe al solicitante del crédito especificar la forma y el contenido de los documentos sin que el banquero se encuentre obligado a adivinarlos, y seguidamente define las condiciones que, en defecto de requisitos expresamente enunciados por el solicitante, deben reunir los documentos. Esta parte del folleto ofrece en particular una definición sencilla y concreta del conocimiento de embarque «limpio», es decir no sujeto a restricciones, causa anteriormente de muchos roces y controversias.

21. La cuarta sección del folleto, titulada «Disposiciones varias», da definiciones e interpretaciones de términos que, por falta de esas definiciones y de una interpretación uniforme, han obstaculizado en otra época el desarrollo normal y fructífero de las operaciones con créditos documentales.

22. Por último, el artículo 46 regula de una manera clara, precisa y completa la «transferencia» de créditos, es decir la forma especial de trasladar totalmente o en parte el beneficio de un crédito a un tercero, cuestión que anteriormente había sido fuente constante de problemas.

Revisión

23. La Cámara de Comercio Internacional, sin subestimar la importancia y el éxito de sus trabajos anteriores en esta esfera especializada, no ignora la necesidad de asegurar que su código contenido en el folleto N.º 222 no queda a la zaga de la evolución corriente del comercio internacional y de las prácticas del transporte marítimo. Por ello, el código es objeto de constante revisión y, a tal efecto, las encuestas efectuadas periódicamente en diversas partes del mundo se examinan en las reuniones que celebra a mediados de cada año su Comisión de Técnicas y Prácticas Bancarias, órgano que ya se ocupa en la actualidad de considerar la necesidad de introducir en esas normas algunas modificaciones, convenidas internacionalmente, una vez que se haya llegado a un acuerdo en relación con el documento de transporte y el título necesario con respecto a las mercancías expedidas en grandes «containers».

Aspecto jurídico

24. Estas revisiones, que se hacen necesarias por los cambios en las prácticas comerciales, pueden ser convenidas e incorporadas en el código como modificaciones concretas más rápidamente y con menor posibilidad de controversias cuando el código es aceptado internacionalmente por acuerdo voluntario que cuando sus normas se incorporan específicamente a cualquier disposición jurídica preceptiva de carácter nacional.

25. Por esta razón en toda solicitud de crédito así como en el propio crédito, hecha a un banco emisor, se incorpora todo el código, de modo que sus normas forman parte integrante del contrato de « financiación », subsidiario del « contrato de venta ».

26. Constituiría, no obstante, una gran ayuda que las Naciones Unidas, por conducto de la CNUDMI, recomendara la aceptación del código a todos los Estados Miembros y que, de ser posible, quedarán incluidos los países en que aún no se aplican esas normas.

C. Lista de documentos pertinentes no reproducidos en el presente volumen

<i>Título o descripción</i>	<i>Signatura del documento</i>
Estudio preliminar de las garantías personales y reales en lo referente a los pagos internacionales	A/CN.9/20 y Add.1
Garantías bancarias: propuesta de la delegación de Hungría sobre la preparación de normas y prácticas uniformes relativas a las garantías bancarias	A/CN.9/L.13
Garantías y seguridades (garantías bancarias): nota del Secretario General	A/CN.9/37
Pagos internacionales — Créditos mercantiles bancarios: informe del Secretario General	A/CN.9/44
Garantías y seguridades: nota del Secretario General	A/CN.9/45, Add.1

ANEXO II**Lista de órganos y organizaciones a los que se transmitió el estudio de la Cámara Internacional de Comercio**

[No se reproduce este anexo. Los nombres de las organizaciones que enviaron respuestas figuran en el resumen de los comentarios que aparecen en el siguiente documento A/CN.9/15/Add.1.]

Adición a la nota del Secretario General sobre los créditos comerciales bancarios ***INTRODUCCIÓN**

1. En su nota A/CN.9/15, el Secretario General reproducía el estudio sobre los créditos documentales presentado a las Naciones Unidas por la Cámara de Comercio Internacional, junto con un resumen de los comentarios recibidos de las secretarías de la Comisión Económica para Europa (CEPE) y del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT).

2. La presente adición contiene un resumen de los comentarios que se han recibido desde que se distribuyó el documento A/CN.9/15.

RESUMEN DE LOS COMENTARIOS PRESENTADOS POR ÓRGANOS Y ORGANIZACIONES SOBRE LOS CRÉDITOS COMERCIALES BANCARIOS

3. El Secretario Ejecutivo de la Comisión de las Naciones Unidas para la América Latina informó al Secretario General de que los bancos comerciales de los países de América Latina observan las normas de los Usos y Prácticas Uniformes en materia de créditos documentales, preparado por la Cámara de Comercio

Internacional, en las operaciones de créditos documentales con los bancos que son sus agentes en países extranjeros.

4. La Secretaría de la CEPAL indicó que sería útil que se encargara a algún órgano especializado de las Naciones Unidas de supervisar no sólo el código de usos y prácticas existentes, sino también cualquier enmienda al mismo que pudiera presentarse en el futuro como resultado de la labor de la Comisión sobre técnicas y prácticas bancarias de la Cámara de Comercio Internacional. Esta supervisión por parte de las Naciones Unidas debería tener un carácter permanente y constituiría automáticamente una forma de aprobación de lo que la CCI acuerde en el plano privado. Esta sugerencia se inspira en el hecho de que, en materias de tan gran importancia, las normas uniformes que todos han de aplicar deberían estar sometidas a un examen jurídico en un nivel más general de lo que es posible dentro de una organización privada. Con este fin, sería conveniente que el comité o comisión de las Naciones Unidas que realizara el estudio estuviese formado por representantes de las autoridades monetarias con objeto de asegurar el mayor grado posible de flexibilidad y apoyo técnico.

* A/CN.9/15/Add.1.

5. En la respuesta de la CEPAL se ponía de relieve que en la labor de examinar y unificar las disposiciones existentes, debería prestarse una atención especial a las prácticas que puedan afectar a las transacciones de las instituciones bancarias de países en desarrollo. También se indicaba que sería útil examinar el efecto posible que esas normas generales y de amplia aplicación pudieran tener sobre los esfuerzos que los grupos de integración regionales realizan para coordinar sus sistemas de pagos internacionales, así como la posible aparición de prácticas y procedimientos nuevos y diferentes, especialmente por lo que respecta a los documentos y a las garantías.

6. La Secretaría del Fondo Monetario Internacional hizo especial referencia a la utilización de los depósitos anticipados que las autoridades de los miembros del Fondo pueden exigir a los importadores en relación con la apertura de cartas de crédito. Este «procedimiento plantea el problema de la jurisdicción del Fondo si se lleva a cabo mediante el sistema de cambio, en cuyo caso los pagos o transferencias de las transacciones internacionales corrientes quedan sujetos al requisito del depósito. Por lo general el Fondo tiene por norma desalentar el uso de este procedimiento de depósito anticipado en vista de sus efectos restrictivos y a veces discriminatorios sobre las importaciones. En consecuencia, el Fondo es partidario de que se suprima o reduzca el uso del citado procedimiento, siempre que ello sea posible sin provocar consecuencias negativas sobre la posición actual de sus miembros en materia monetaria y de balanza de pagos.»

7. La Secretaría General de la Organización de los Estados Americanos manifestó que ninguno de los

órganos de la Organización, incluido el Comité Jurídico Interamericano de la Secretaría General, se habían ocupado hasta la fecha de ese tema concreto. Se indicó que podría ser necesario efectuar algunas modificaciones en las normas de la CCI en relación con el documento de expedición y título que ha de usarse con respecto a mercancías despachadas en containers.

8. En opinión del Secretario General de la Comisión de las Comunidades Europeas, «l'extension d'usages uniformes dans le domaine des crédits commerciaux bancaires semble être un des moyens les plus appropriés pour la promotion du commerce international». (La difusión de prácticas uniformes en la esfera de los créditos comerciales bancarios parece ser uno de los medios más apropiados para el fomento del comercio internacional.)

9. La Secretaría de la Asociación Europea de Libre Intercambio informó que la Asociación no ha tenido todavía ocasión de estudiar el tema de los créditos comerciales bancarios. Si bien el Comité de Expertos Comerciales examina periódicamente todos los obstáculos que en la práctica se oponen al libre movimiento comercial entre los Estados miembros, hasta ahora no se han recibido quejas acerca de dificultades presentadas en tal sentido.

10. El Vicepresidente del Banco Africano de Desarrollo declaró que el Banco «aprueba sin reservas los objetivos del estudio y hace suya la opinión de que éste sería muy útil si pudiera lograrse un mayor grado de uniformidad en la práctica internacional en este campo. Contribuiría de ese modo a facilitar y promover el comercio mundial».

IV. ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL *

A. Medidas que han de adoptarse para promover la armonización y unificación del derecho relativo al arbitraje comercial internacional: informe del Secretario General**

ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>
INTRODUCCIÓN	1-4
I. EXAMEN DE LOS INSTRUMENTOS INTERNACIONALES SOBRE ARBITRAJE COMERCIAL	5-244
A. Cuestiones preliminares	5-31
1. Disposiciones de los instrumentos internacionales relativas a su esfera de aplicación — Partes en los acuerdos de arbitraje	9-18
a) Personas	9-13
b) Residencia o sede de las partes	14-17
c) Nacionalidad de las partes	18
2. Disposiciones de instrumentos internacionales relativas a su ámbito de aplicación — diferencias que pueden someterse a arbitraje	19-31
a) Diferencias actuales y futuras	19-25
b) Materia objeto de las diferencias	26-31
B. El acuerdo de arbitraje	32-85
1. Forma del acuerdo de arbitraje	32-45
a) No exigencia de la forma escrita	33-36
b) Requisito de la forma escrita	37-40
c) Definición del concepto por « escrito »	41-42
d) Interpretación del requisito de la forma escrita	43-45
2. El contenido del acuerdo de arbitraje	46-85
a) Igualdad de las partes	46-48
b) El contenido del acuerdo de arbitraje: generalidades	49-53
c) Número y designación de los árbitros	54-64
d) El lugar del arbitraje	65-71
e) Normas de procedimiento	72-73
f) Ley aplicable	74-85
C. Procedimiento arbitral	86-154
1. Normas aplicables al procedimiento arbitral	86-104
a) Ejemplos de normas de procedimiento obligatorias	87-94
b) Participación en el procedimiento	95-104
2. Disposiciones aplicables a los árbitros	105-120
a) Dimisión e incapacidad de los árbitros para desempeñar sus funciones	105-109
b) Recusación de los árbitros	110-120
3. Competencia	121-154
a) Competencia del tribunal arbitral	121-130
b) Competencia sobre cuestiones relativas a la validez del acuerdo de arbitraje	131-139
c) Competencia de los tribunales judiciales	140-154
D. La sentencia arbitral	155-221
1. Plazo para dictar sentencia	158-169
a) Plazos establecidos	158-164
b) Prórroga del plazo	165-169
2. El pronunciamiento de la sentencia	170-184
a) Mayoría necesaria	170-176

* Para las decisiones adoptadas por la Comisión a este respecto, véase la segunda parte, sección II, A, informe de la Comisión sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones (1969), párrs. 101-113. Véase también en la segunda parte la sección III, A, informe de la Comisión sobre la labor realizada en su tercer período de sesiones (1970), párrs. 146-156.

** A/CN.9/21 y Corr.1.

ÍNDICE (continuación)

	<i>Párrafos</i>
b) Sentencias fundadas exclusivamente en documentos	177-180
c) Forma de la sentencia	181-184
3. Contenido de la sentencia	185-204
a) Sentencias provisionales, interlocutorias o parciales	185-186
b) Sentencias sobre estipulaciones convenidas	187-191
c) Fundamentos de la sentencia	192-198
d) Gastos del arbitraje	199-204
4. Notificación de las partes y depósito, interpretación, revisión y publicación de las sentencias	205-221
a) Notificación de las partes	205-210
b) Depósito de las sentencias	211-212
c) Interpretación de la sentencia arbitral	213-215
d) Revisión de las sentencias	216-218
e) Publicación de las sentencias	219-221
E. Reconocimiento y ejecución de las sentencias	222-244
1. Derecho aplicable al reconocimiento y la ejecución de las sentencias	223-224
2. Carácter firme de las sentencias	225-231
3. Carácter nacional o extranjero de las sentencias	232-233
4. Denegación del reconocimiento y ejecución	234-240
5. Suspensión de la ejecución	241-244
II. COMENTARIOS ACERCA DE DETERMINADOS ASPECTOS DE LOS INSTRUMENTOS EXAMINADOS	245-262
III. LAS LEGISLACIONES NACIONALES Y EL ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL	263-273
IV. POSIBLES MÉTODOS DE ARMONIZACIÓN Y UNIFICACIÓN DEL DERECHO RELATIVO AL ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL	274-282
A. Medidas recomendadas por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Arbitraje Comercial Internacional y por el Consejo Económico y Social	274-277
B. Otras medidas	278-282

Anexos

	<i>Página</i>
I. Resolución aprobada por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Arbitraje Comercial Internacional	296
II. Resolución 708 (XXVII) del Consejo Económico y Social	297

Introducción

1. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional decidió, en su primer período de sesiones, incluir en su programa de trabajo, como tema prioritario, el derecho relativo al arbitraje comercial internacional¹. La Comisión pidió al Secretario General que preparase « un estudio preliminar sobre las medidas que podrían adoptarse para promover la armonización y unificación del derecho en esta materia, teniendo para ello especialmente en cuenta la conveniencia de evitar discrepancias entre los diferentes instrumentos »². Este estudio preliminar, preparado por la Secretaría³, se presenta en cumplimiento de lo solicitado por la Comisión.

¹ Véase el informe de la Comisión sobre la labor realizada en su primer período de sesiones, párr. 2.

² *Ibid.*, párr. 32.

³ En la preparación de este estudio preliminar ha colaborado, como consultor de la Secretaría, el Dr. Martin Domke, profesor de derecho de la New York University, ex Vicepresidente de la American Arbitration Association y Vicepresidente de la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial.

2. El presente informe consta de cuatro capítulos. En el capítulo I se hace un análisis comparado de las disposiciones de determinados instrumentos internacionales sobre arbitraje comercial internacional. Las disposiciones de los instrumentos se agrupan y cotejan en función de las fases principales del proceso de arbitraje: el acuerdo de arbitraje, el procedimiento de arbitraje, la sentencia y el reconocimiento y ejecución de las sentencias. En el capítulo II se analizan las analogías y discrepancias encontradas en los instrumentos examinados y, en lo que concierne a determinadas materias, se sugieren, a título preliminar, unas soluciones que parecen apetecibles. En el capítulo III se estudian las relaciones entre las legislaciones nacionales y el arbitraje comercial internacional. El capítulo IV trata de determinadas medidas que han recomendado órganos de las Naciones Unidas así como de otras medidas de adopción posible con miras a promover la armonización y unificación del derecho en la materia y a reducir o eliminar las discrepancias entre los diferentes instrumentos.

3. El análisis de las disposiciones de los instrumentos relativos al arbitraje comercial internacional no pretende

ser exhaustivo. Por ejemplo, no se han examinado diversos instrumentos⁴ ni se ha tratado tampoco de estudiar todas las cuestiones planteadas por los instrumentos analizados.

4. Se enumeran seguidamente los instrumentos internacionales analizados en el capítulo I del presente informe, los que se agrupan del modo siguiente: a) acuerdos internacionales y otros instrumentos vigentes, b) acuerdos internacionales que todavía no han entrado en vigor, proyectos de acuerdos internacionales y otros proyectos de instrumentos, y c) reglamentos de arbitraje.

a) ACUERDOS INTERNACIONALES Y OTROS INSTRUMENTOS VIGENTES

Acuerdos internacionales

1) Tratado sobre Derecho Procesal, aprobado por el Congreso Internacional Sudamericano de Montevideo, el 4 de enero de 1889, y revisado en Montevideo, el 19 de marzo de 1940 (denominado en lo sucesivo Tratado de Montevideo).

2) Protocolo de Ginebra relativo a las cláusulas de arbitraje, de 24 de septiembre de 1923, preparado bajo los auspicios de la Sociedad de las Naciones (denominado en lo sucesivo Protocolo de Ginebra).

3) Convención de Ginebra sobre la ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras, de 26 de septiembre de 1927, preparada con los auspicios de la Sociedad de las Naciones (denominada en lo sucesivo Convención de Ginebra).

4) Código Bustamante de 1928 (denominado en lo sucesivo Código Bustamante).

5) Convención sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras, de 10 de junio de 1958, preparada con los auspicios de las Naciones Unidas (denominada en lo sucesivo Convención de las Naciones Unidas).

6) Convención europea sobre arbitraje comercial internacional, de 21 de abril de 1961, preparada con los auspicios de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa (denominada en lo sucesivo Convención europea).

7) Acuerdo relativo a la aplicación de la convención europea sobre arbitraje comercial internacional, de 17 de diciembre de 1962, preparado con los auspicios del Consejo de Europa (denominado en lo sucesivo Acuerdo del CE).

8) Convenio sobre arreglo de diferencias relativas a inversiones entre Estados y nacionales de otros Estados, de 18 de marzo de 1965, preparado con los auspicios del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (denominado en lo sucesivo Convenio del BIRF).

Otros instrumentos

9) Condiciones generales de entrega de mercaderías entre organizaciones de comercio exterior de los Estados miembros del CAEM, de 1968, preparadas por el Consejo de Asistencia Económica Mutua (denominadas en lo sucesivo CGE del CAEM).

b) ACUERDOS INTERNACIONALES QUE TODAVÍA NO HAN ENTRADO EN VIGOR, PROYECTOS DE ACUERDOS INTERNACIONALES Y OTROS PROYECTOS DE INSTRUMENTOS

1) Proyecto de ley uniforme sobre el arbitraje en las cuestiones de derecho privado que se suscitan en las relaciones internacionales, preparado en 1937 y revisado en 1953 por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) (denominado en lo sucesivo Proyecto del UNIDROIT).

⁴ Entre ellos, diversos acuerdos bilaterales relativos a la asistencia judicial y a la ejecución de sentencias y laudos arbitrales; los reglamentos de arbitraje de instituciones, tales como la Cámara de Comercio Internacional y la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial; y los reglamentos de arbitraje de diversas asociaciones comerciales y cámaras de comercio.

2) Proyecto de convención sobre arbitraje comercial internacional, de 1956, preparado por el Comité Jurídico Interamericano (denominado en lo sucesivo Proyecto de convención de la OEA).

3) Proyecto de ley uniforme interamericana sobre arbitraje comercial, de 1956, preparado por el Comité Jurídico Interamericano (denominado en lo sucesivo Proyecto de ley uniforme de la OEA).

4) Convención europea que prevé una ley uniforme sobre arbitraje, de 1966, preparada por el Consejo de Europa (denominada en lo sucesivo Ley uniforme del CE).

5) Anexo al proyecto de convención sobre la protección de bienes extranjeros, de 1967, preparado por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. (El anexo versa sobre el estatuto de un Tribunal de Arbitraje y se denomina en lo sucesivo Anexo al protocolo de la OCDE).

6) Protocolo sobre el reconocimiento y ejecución de sentencias arbitrales, de 1967, preparado por el Consejo de Europa (denominado en lo sucesivo Protocolo del CE).

c) REGLAMENTOS DE ARBITRAJE

1) Reglas de arbitraje comercial internacional, de 1950, preparadas por la Asociación de Derecho Internacional (ILA) (denominadas en lo sucesivo Reglas de Copenhague).

2) Reglas sobre arbitraje en derecho internacional privado, contenidas en las resoluciones del Instituto de Derecho Internacional, adoptadas en Amsterdam, en 1957 (Reglas de Amsterdam), y en Neuchâtel, en 1959 (Reglas de Neuchâtel). (El texto refundido de las reglas contenidas en ambas resoluciones se denomina en lo sucesivo Reglas de Neuchâtel).

3) Reglamento de la CEPALO sobre arbitraje comercial internacional, de 1966, preparado por la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Asia y el Lejano Oriente (denominado en lo sucesivo Reglamento de la CEPALO).

4) Reglamento de arbitraje de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa, de 1966 (denominado en lo sucesivo Reglamento europeo).

I. Examen de los instrumentos internacionales sobre arbitraje comercial

A. CUESTIONES PRELIMINARES

5. En ninguno de los instrumentos internacionales que regulan la materia se define expresamente el concepto de arbitraje comercial internacional. Sin embargo, los elementos básicos de este concepto están implícitos en los artículos iniciales o preliminares de algunos instrumentos internacionales de arbitraje en las disposiciones que definen su ámbito de aplicación.

6. La esfera de aplicación de un instrumento internacional de arbitraje se suele definir reseñando los tipos de acuerdos de arbitraje comprendidos en ella. Tal reseña es, por lo general, doble y comprende: 1) una referencia a quiénes pueden ser partes en esos acuerdos de arbitraje, y 2) una referencia a los litigios comprendidos en tales acuerdos. Por ejemplo, el artículo I.1 de la Convención europea dispone, con respecto al ámbito de aplicación de la Convención, que ésta se aplicará a « los acuerdos de arbitraje celebrados para resolver las diferencias que surjan en el comercio internacional entre personas naturales o jurídicas que al tiempo de celebrarlos, tengan su lugar de residencia habitual o su sede en diferentes Estados contratantes ».

7. En las partes siguientes 1 y 2 del presente documento, se indican algunos aspectos de las disposiciones de

los instrumentos de arbitraje internacional relativas a la cuestión de la esfera de aplicación.

8. La parte 1 trata de las disposiciones referentes a quiénes pueden ser partes en los acuerdos de arbitraje comprendidos en un determinado instrumento. En la parte 2 se analizan las disposiciones relativas a las diferencias que pueden quedar comprendidas en esos acuerdos de arbitraje.

1. *Disposiciones de los instrumentos internacionales relativos a su esfera de aplicación. Partes en los acuerdos de arbitraje*

a) *Personas*

9. La Convención europea en su artículo I.1 *a*, y la Convención de las Naciones Unidas, en su artículo I.1, disponen que los acuerdos de arbitraje a los que se aplican esas convenciones deben, entre otros requisitos, haber sido concertados entre « personas naturales o jurídicas ».

10. El artículo II.1 de la Convención europea incluye expresamente en su ámbito la aplicación de los acuerdos de arbitraje en los que sean partes « personas jurídicas consideradas por la ley que las rija como personas de derecho público ».

11. El Reglamento de la CEPALO, en su artículo 13, dispone expresamente que entre las diferencias que pueden ser resueltas por arbitraje figurarán aquéllas en que, sea parte un gobierno o un organismo mercantil público.

12. Con arreglo al artículo 25 del Convenio del BIRF, la jurisdicción del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones, creado por tal Convenio, se extenderá a las diferencias que surjan entre un Estado Contratante (o cualquier subdivisión política u organismo público de un Estado Contratante acreditados ante el Centro por dicho Estado) y el nacional de otro Estado Contratante ».

13. El sentido corrientemente aceptado de la expresión « personas jurídicas » parece comprender tanto los Estados y organismos estatales como las entidades que son propiedad del Estado o están controladas por éste⁵. A este respecto, conviene observar que, en los casos en que intervienen Estados, organismos estatales o entidades de propiedad o control estatal, pueden plantearse problemas en cuanto a la aplicabilidad del principio de la inmunidad soberana. Cuando se alega la excepción de inmunidad soberana, se plantea un problema que entraña normalmente cierta dificultad, ya que los criterios difieren en cuanto al alcance de esta excepción.⁶

b) *Residencia o sede de las partes*

14. Varios instrumentos internacionales limitan el alcance de su aplicación a los acuerdos de arbitraje con-

⁵ E/CONF.26/SR.23, pág. 5. Véase P. Contini, « International Commercial Arbitration — The United Nations Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards » en *American Journal of Comparative Law* (1959), Vol. 8, pág. 294.

⁶ Para un análisis de tales discrepancias véase « Symposium on State Trading » en *Law and Contemporary Problems* (1959), Vol. 24, págs. 241-528; H. Battifol, « Arbitration Clauses Concluded between French Government-Owned Enterprises and Foreign Private Parties » en *Columbia Journal of Transnational Law* (1968), Vol. 7, pág. 32; y R. David, « The Methods of Unification » en *American Journal of Comparative Law* (1968), Vol. 16, pág. 25.

certado entre partes que tienen su lugar de residencia o su sede en países distintos.

15. El Reglamento de la CEPALO dispone en su artículo I.1 *c* que las partes deben tener su residencia en países distintos. El Protocolo de Ginebra en su artículo 1 exige que las partes estén sometidas, respectivamente, a la jurisdicción de Estados contratantes distintos.

16. El artículo I.1 *a* de la Convención europea dispone que las partes deben tener en el momento de celebrar el convenio su lugar de residencia habitual o su sede en Estados contratantes diferentes. El artículo 1 del Proyecto de ley uniforme del UNIDROIT dispone que la ley uniforme « es aplicable cuando las partes, al momento de concluir el compromiso, tienen su residencia habitual en países diferentes en los que sea aplicable la presente ley ».

17. Por lo tanto, la Convención europea y el Proyecto del UNIDROIT parecen ser aplicables también a la hipótesis de que las partes residentes en diferentes Estados en el momento de la conclusión del acuerdo de arbitraje residan en el momento de la diferencia en el mismo país o en países en los que no esté en vigor la convención.

c) *Nacionalidad de las partes*

18. El único instrumento internacional que menciona la nacionalidad de las partes es el Proyecto del UNIDROIT que, en su artículo 1, al tratar del problema de la residencia de las partes en relación con el ámbito de aplicación de la ley uniforme, dispone que no se tendrá en cuenta la nacionalidad de las partes.

2. *Disposiciones de instrumentos internacionales relativas a su ámbito de aplicación — diferencias que pueden someterse a arbitraje*

a) *Diferencias actuales y futuras*

19. La cuestión de si un instrumento internacional es aplicable al arbitraje tanto de diferencias actuales como futuras cobra importancia debido a que en diversos países los requisitos para la conclusión de acuerdos de arbitraje relativos a diferencias existentes (la « *submissio* » o el « *compromis* ») difieren de los exigidos para la conclusión de acuerdos de arbitraje relativos a diferencias futuras⁷.

20. Varios instrumentos internacionales incluyen explícitamente en el ámbito de su aplicación las diferencias existentes y las futuras, si bien difieren las expresiones usadas a estos efectos en tales instrumentos.

21. El Proyecto de ley uniforme de la OEA, en su artículo 1, y las CGE del CAEM, en su párrafo 65, utilizan la expresión « diferencias que pudiesen surgir ».

22. La Ley uniforme del CE en su artículo 1, el Reglamento de la CEPALO en su artículo I.2), y la Convención de las Naciones Unidas en su artículo II.1), se refieren a todas las diferencias que hayan surgido o puedan surgir. El artículo 1 del Protocolo de Ginebra usa las expresiones « diferencias existentes o futuras » y también « todas o cualesquiera diferencias que puedan surgir ».

23. Las Reglas de Copenhague incluyen también expresamente en su esfera de aplicación las diferencias existentes y futuras. Con arreglo al artículo 9 de las Reglas de Copenhague, cuando se trata de una diferencia

⁷ István Szász, *International Civil Procedure* (A.W. Sijthoff - Leyden) (1967), pág. 604.

ya existente, deberá firmarse un compromiso especial de someterla a arbitraje si ello « es preceptivo legalmente en el país en que se efectúa el arbitraje o en el que ha de surtir efecto la sentencia arbitral ».

24. La Convención europea, en su artículo I.1 *a* utiliza la expresión « las diferencias que surjan de ... », y el artículo 25 del Convenio del BIRF habla de « las diferencias de naturaleza jurídica que surjan directamente de ... ». Parece desprenderse de lo anterior que esas expresiones comprenden tanto las diferencias existentes como las futuras.

25. Sin embargo otros instrumentos internacionales tales como el Tratado de Montevideo, el Reglamento europeo y el Proyecto del UNIDROIT, no parecen hacer referencia especial a las diferencias existentes o futuras, ni establecer ninguna diferencia entre ambas clases de diferencias.

b) *Materia objeto de las diferencias*

26. Las diferencias a las que son aplicables los diversos instrumentos de arbitraje internacional pueden caracterizarse, en términos generales, por la naturaleza de su objeto.

27. Por ejemplo, la disposición correspondiente del artículo 3 del Proyecto del UNIDROIT dice lo siguiente: « Toda persona puede comprometer sobre derechos de los que tenga la libre disposición ». El artículo 1 del Protocolo de Ginebra se refiere a las diferencias « relativas a cuestiones comerciales o a cualquiera otra cuestión que pueda resolverse por medio de arbitraje ». El artículo II.1 de la Convención de las Naciones Unidas se refiere a las diferencias « respecto a una determinada relación jurídica, contractual o no contractual, concerniente a un asunto que pueda ser resuelto por arbitraje ». El artículo 1 de la Ley uniforme del CE habla de diferencias nacidas de una relación jurídica específica y « respecto de las cuales sea posible comprometer ».

28. Las disposiciones correspondientes de otros instrumentos contienen la estipulación de que las diferencias deben referirse a cuestiones comerciales o derivar del comercio internacional, o hacen otras salvedades en sentido análogo. En el artículo 5 del Tratado de Montevideo se usa la expresión « cuestiones civiles y comerciales ». La Convención europea, en su artículo I.1 *a* se refiere a las « diferencias surgidas en el comercio internacional »; el Proyecto de convención de la OEA en su artículo 1, y el Proyecto de Ley uniforme de la OEA en sus artículos 1 y 20, se refieren a diferencias sobre « negocios de naturaleza mercantil »; y las CGE del CAEM, en su párrafo 90, a las controversias derivadas de los contratos de la venta internacional de mercaderías o planteadas en relación con los mismos.

29. Las disposiciones contenidas en el Reglamento de la CEPALO son un tanto distintas. El artículo 1 de ese Reglamento dispone que el mismo es aplicable al arbitraje de « diferencias que surjan en el comercio internacional en la región de la CEPALO », pero el artículo 1 aclara asimismo que « las diferencias que surgen en el comercio internacional comprenden los litigios planteados en relación con contratos relativos a cuestiones industriales, financieras, servicios de ingeniería o materias afines en que intervengan residentes de países distintos ».

30. El artículo I.3 de la Convención de las Naciones Unidas permite a todo Estado declarar que sólo aplicará la Convención « a los litigios surgidos de relaciones jurídicas, sean o no contractuales, consideradas comerciales por su derecho interno ». Disposición análoga figura en el Protocolo de Ginebra, cuyo artículo 1 faculta a cada Estado contratante a limitar su obligación de ejecutar las sentencias arbitrales extranjeras solamente cuando recaigan sobre contratos « considerados de carácter comercial por su ley nacional ».

31. A este respecto cabe observar que puede haber divergencias entre las distintas legislaciones nacionales acerca, de por ejemplo, si una determinada cuestión debe considerarse comprendida en el ámbito del « comercio internacional »; y esas divergencias pueden ser motivo de incertidumbre en cuanto a la posibilidad de someter a arbitraje una diferencia determinada. Por ejemplo, en algunos países no es posible someter a arbitraje las diferencias sobre cuestiones antitrust⁸, mientras que en otros países se permite el arbitraje de tales controversias. Análogamente, existen diferencias en los distintos ordenamientos jurídicos nacionales sobre la cuestión de si una diferencia relativa a un contrato pero que entraña una responsabilidad cuasidelictual puede ser sometida a arbitraje.

B. EL ACUERDO DE ARBITRAJE

1. *Forma del acuerdo de arbitraje*

32. La mayoría de los instrumentos de arbitraje internacional se refieren sólo a los acuerdos de arbitraje por escrito. En la práctica, los acuerdos de arbitraje se hacen constar generalmente por escrito.

a) *No exigencia de la forma escrita*

33. El Reglamento de la CEPALO y el Protocolo de Ginebra, sin embargo, son excepcionales en este aspecto, puesto que no se aplican exclusivamente a los acuerdos de arbitraje por escrito.

34. El artículo I.2 del Reglamento de la CEPALO dice que éste es aplicable en casos en que las partes han « convenido » que las diferencias se sometan a arbitraje con arreglo al Reglamento de la CEPALO. El acuerdo de las partes puede incluirse en su contrato o, en otro caso, ser concertado por separado por las partes después de haber surgido una diferencia.

35. El artículo 1 del Protocolo de Ginebra habla sólo de « un acuerdo en virtud del cual las partes en un contrato convienen en comprometer todas o cualesquiera diferencias que surjan en relación con tal contrato ».

36. Son también excepcionales a este respecto las disposiciones de la Convención Europea, cuyo artículo I.2 *a* establece que « en las relaciones entre Estados cuyas leyes no exijan que el acuerdo de arbitraje conste por escrito, un acuerdo de arbitraje [puede ser] concertado

⁸ Para ejemplos de disposiciones legales a este respecto, véase el artículo 91 de la Ley alemana de 1957 sobre prácticas restrictivas de la competencia. Véase también F. Kind, *Staatsrechtliche Aspekte der Verbandsschiedsgerichtsbarkeit im Kartellwesen* (Berna, 1958). Véase ejemplos de jurisprudencia en S. Farber, « The Antitrust Claimants and Compulsory Arbitration Clauses » en *Federal Bar Journal* (1968), Vol. 28, pág. 90.

en la forma que autoricen esas leyes». Es el único instrumento internacional sobre arbitraje que contiene una disposición de ese tipo.

b) *Requisito de la forma escrita*

37. Entre los instrumentos que exigen que el acuerdo conste por escrito existen diferencias sensibles.

38. Algunos instrumentos se limitan a exigir que el acuerdo de arbitraje sea « por escrito ». El artículo 20 del Proyecto de ley uniforme de la OEA contiene una disposición en este sentido. El artículo 25,1) del Convenio del BIRF contiene una disposición semejante; según este artículo, la jurisdicción del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones se extenderá a las que las partes « hayan consentido por escrito someter al Centro ».

39. La firma del acuerdo de arbitraje es requisito expreso en ciertos instrumentos. La Convención Europea, en su artículo I.2 a, exige que el acuerdo sea « firmado por las partes ». La Ley Uniforme del CE, en su artículo 2 y la Convención de las Naciones Unidas en el artículo II.2, exigen un « acuerdo por escrito ... firmado por las partes ».

40. El artículo 4 del Proyecto del UNIDROIT emplea una formulación diferente que dice así: « La prueba de un acuerdo arbitral o de las modificaciones de un acuerdo arbitral debe resultar de documentos en que conste la voluntad de las partes de hacer que la diferencia se resuelva por arbitraje ». Una disposición semejante figura en el artículo 2 de la Ley Uniforme del CE.

c) *Definición del concepto « por escrito »*

41. La Convención de las Naciones Unidas, en el artículo II.2, define la expresión « acuerdo por escrito » en estos términos: « La expresión « acuerdo por escrito » denotará una cláusula compromisoria incluida en un contrato o un compromiso, firmados por las partes o contenidos en un canje de cartas o telegramas ».

42. La expresión « acuerdo de arbitraje » se define en el artículo I.2 a de la Convención europea. La definición menciona las formas indicadas en la definición de la Convención de las Naciones Unidas, pero también incluye una forma adicional, a saber, la comunicación por teletipo.

d) *Interpretación del requisito de la forma escrita*

43. Por supuesto, de vez en cuando pueden surgir dudas con respecto al significado exacto de estas disposiciones sobre la forma de los instrumentos internacionales de arbitraje, que pueden afectar la validez de un acuerdo de arbitraje.

44. Por ejemplo, en una decisión reciente un tribunal de Ginebra rehusó la ejecución en Suiza, con arreglo a la Convención de las Naciones Unidas de una sentencia dictada en los Países Bajos, fundándose en que la expresión « un canje de cartas » contenida en el artículo II.2 de la Convención exigía que una propuesta hecha en una oferta escrita en el sentido de que las diferencias se sometieran a arbitraje debía haber sido aceptada expresamente y no implícitamente, mediante la apertura de una carta de crédito⁹.

⁹ Martin Schwartz, « La forme écrite de l'Art. II, al. 2 de la Convention de New York pour la reconnaissance et l'exécution des

45. También puede haber un elemento de incertidumbre, en cuanto a las formas de acuerdo exigidas según convenciones internacionales, cuando las disposiciones de los instrumentos internacionales hacen remisión a los requisitos establecidos en « las leyes nacionales ». Los requisitos exactos de « las leyes nacionales » pueden no ser siempre evidentes. Un ejemplo de tal remisión a « las leyes nacionales » figura en el artículo I.2 a de la Convención europea (véase párrafo 36 *supra*).

2. *El contenido del acuerdo de arbitraje*

a) *Igualdad de las partes*

46. El artículo 3 de la Ley Uniforme del CE contiene una disposición en el sentido de que el acuerdo de arbitraje no será válido si da a una de las partes una posición privilegiada con respecto al nombramiento de los árbitros.

47. Es posible que una norma de este tipo conduzca a una reducción del número de casos en que la parte económicamente más débil debe aceptar sin modificación un contrato formulado por la parte económicamente más fuerte — es decir los contratos que suelen llamarse contratos « de adhesión »—.

48. Algunas leyes nacionales sobre arbitraje declaran también nulos los acuerdos de arbitraje cuando median otras circunstancias¹⁰.

b) *El contenido del acuerdo de arbitraje: generalidades*

49. Las estipulaciones concretas que deben incluirse en un acuerdo de arbitraje dependen, en gran medida, de que las partes tengan la intención de someter su diferencia a arbitraje institucional o a un tribunal arbitral *ad hoc*.

50. El gran número de tribunales institucionales o tribunales arbitrales permanentes que han sido establecidos por organizaciones internacionales o nacionales (principalmente por cámaras de comercio, lonjas y asociaciones comerciales) tienen sus propios reglamentos de procedimiento arbitral; y la mera presentación de las diferencias al arbitraje de este tipo de tribunal generalmente implica la aceptación de su reglamento. En consecuencia, en tales casos las partes no tienen que considerar y tomar decisiones expresas sobre las diversas cuestiones concretas que un procedimiento arbitral entraña.

51. Pero la situación es muy distinta si las partes resuelven someter su diferencia a un tribunal arbitral *ad hoc* o privado. En este caso tienen que convenir en su acuerdo una serie de cuestiones de procedimiento, y mencionar también las normas que desean se apliquen. Si no lo hacen, y se limitan a hacer constar que las diferencias se someterán a arbitrajes (la cláusula de arbitraje « en blanco »), es probable que tropiecen con considerables dificultades, si surge una diferencia para establecer el tribunal arbitral y para decidir qué normas de procedimiento han de aplicarse y otras cuestiones procesales y sustantivas. Además, existen divergencias considerables

sentences arbitrales étrangères du 10 juin 1958 », *Revue Suisse de Jurisprudence* (1968), vol. 64, pág. 49; y para el texto de la decisión del 8 de junio de 1967, en el asunto de J. A. van Walsum, N. V. contra Chevalines S. A., *ibid.*, pág. 56.

¹⁰ Para citas de tales leyes nacionales, véase M. Domke, *The Law and Practice of Commercial Arbitration* (Chicago, 1968), pág. 42, n.ºs 31-33.

entre las leyes de los diversos países en cuanto a aspectos particulares.

52. Estas dificultades no suelen presentarse cuando las partes convienen en aplicar a su arbitraje una serie de normas establecidas de procedimiento arbitral que preven las cuestiones de procedimiento y sustantivas que deben tenerse en cuenta o cuando es aplicable al arbitraje una convención internacional que regule esas cuestiones de procedimiento y de fondo.

53. Entre las principales cuestiones sustantivas y de procedimiento que implica un proceso arbitral figuran las siguientes: la cuestión del número y método de designación de los árbitros, la cuestión del lugar del arbitraje, la cuestión de las normas que deben regir el procedimiento de arbitraje y la cuestión de la ley aplicable. Las disposiciones de los instrumentos de arbitraje internacional relativas a estas cuestiones se indican en las secciones *c* a *f* *infra*.

c) Número y designación de los árbitros

Número de los árbitros

54. Todos los instrumentos sobre arbitraje internacional que se refieren a la cuestión dejan el número de los árbitros, en primer lugar, a la voluntad de las partes, si bien la Ley Uniforme del CE impone ciertas limitaciones respecto al número de árbitros que pueden ser designados por acuerdo de las partes. El artículo 5, 2) de la ley uniforme establece que «si el compromiso arbitral establece un número par de árbitros, se designará un árbitro adicional».

55. Sin embargo, estos instrumentos contienen también disposiciones que establecen el número de árbitros que se han de designar en los casos en que las partes no hayan convenido el número.

56. Generalmente, las disposiciones exigen un número impar de árbitros, cuando las partes no se ponen de acuerdo sobre su número. El artículo 4 del Reglamento europeo, el artículo 5, 3) de la Ley Uniforme del CE, el artículo 7 del Proyecto de ley uniforme de la OEA y el artículo 37, 2) *b* del Convenio del BIRF prevén un tribunal arbitral compuesto de tres miembros.

57. El Reglamento europeo y el Proyecto de ley uniforme de la OEA especifican que uno de los tres árbitros debe ser elegido por los otros dos como árbitro presidente. El artículo 9 de la Ley Uniforme del CE contiene una disposición análoga. El Convenio del BIRF en su artículo 37, 2) *b*, prevé la existencia a un tercer árbitro, presidente del tribunal, que debe ser designado por acuerdo de las partes.

58. Según el Proyecto del UNIDROIT, artículo 7, cada parte designará un árbitro y, cuando el número de los árbitros sea par¹¹, éstos «designarán antes de entrar en funciones otro árbitro que, de derecho, será el presidente de su jurisdicción».

59. El artículo IV, 4) de la Convención europea prevé la designación de «un árbitro único, un árbitro presidente, un superárbitro o un tercer árbitro». Ni la Convención ni el Reglamento europeo ni ningún otro instrumento inter-

nacional sobre arbitraje definen estos términos. Cabe señalar, sin embargo, que mientras se preparaba la Convención europea, se sugirió¹² que se dieran las siguientes definiciones de «árbitro presidente», «superárbitro», y «tercer árbitro»: «árbitro presidente» es «un árbitro que integra con los demás un órgano colegiado, con un número impar de miembros, sobre el cual preside»; el «superárbitro» es un «árbitro que se pronuncia como árbitro único cuando los árbitros designados por las partes están en desacuerdo sobre el fondo del litigio»; el «tercer árbitro» es un «árbitro que tiene el voto decisivo entre las posiciones de los otros dos árbitros designados, pero está obligado a compartir una de las opiniones expresadas por los árbitros que se manifiestan en desacuerdo sobre el fondo del litigio».

Método de designación

60. Todos los instrumentos dejan que el método de designación se decida, en primer lugar, por voluntad de las partes.

61. En algunos instrumentos, las partes pueden hacer la designación por sí mismas o establecer otro método de designación. El artículo IV, 1) *i*) de la Convención europea dispone, por ejemplo, que cuando las partes someten sus diferencias a un procedimiento arbitral *ad hoc* quedan en libertad de «designar los árbitros o de establecer el procedimiento para su designación». Conforme al artículo 6 de la Ley Uniforme del CE, pueden «delegar la designación en un tercero». El artículo 6 del Proyecto de ley uniforme de la OEA contiene una disposición análoga.

62. Todos los instrumentos incluyen además una disposición relativa a la designación de un árbitro por una «autoridad designante» cuando no sea posible designarlo de otro modo como ocurre, por ejemplo, si una parte que ha convenido en designar un árbitro no efectúa la designación o si los árbitros designados por las partes no designan a un tercer árbitro. Se confía también a las «autoridades designantes» la función de nombrar árbitros suplentes en caso necesario cuando la designación de tales árbitros no deba efectuarse de otro modo. En tales instrumentos se mencionan como «autoridades designantes»: *a*) el presidente de la Cámara de Comercio competente del país donde la parte que deja de cumplir su obligación tiene su residencia habitual o sede o, cuando se ha de designar un árbitro único o un tercer árbitro, del país en que ha de efectuarse el arbitraje o donde el demandado tiene su residencia habitual o sede, en algunos casos, el Comité Especial¹³ compuesto de tres miembros elegidos por las Cámaras de Comercio de los Estados partes en la Convención europea (artículo IV.3 de la Convención europea; *b*) la autoridad judicial (artículo 8 de la Ley Uniforme del CE y artículos 7 y 9 del Proyecto del UNIDROIT); *c*) el Comité Especial de la CEPALO, compuesto de siete personas designadas por el Secretario Ejecutivo de la CEPALO de entre todos los representantes de la CEPALO o la autoridad elegida por el Comité Especial (artículo II.5 del Reglamento de la

¹² Documento de las Naciones Unidas E/ECE/424 — E/ECE/TRADE/47 párr. 7.

¹³ El documento de las Naciones Unidas ECE/TRADE/194, de 18 de septiembre de 1967, da cuenta que desde la primera reunión en que se constituyó el Comité especial, celebrada el 18 de octubre de 1965, nadie ha requerido sus servicios.

¹¹ Puede suceder que en un arbitraje estén interesadas más de dos partes.

CEPALO); *d*) el juez del lugar de la ejecución del contrato (artículo 11 del Proyecto de Ley Uniforme de la OEA).

Los extranjeros como árbitros

63. Al paso que ninguno de los instrumentos examinados prohíbe la designación de extranjeros como árbitros, algunos de ellos permiten expresamente tales nombramientos para resolver las dudas que suscita el hecho de que algunas legislaciones nacionales disponen que los extranjeros no pueden actuar como árbitros. El artículo III de la Convención europea, el artículo 8 del Proyecto de ley uniforme de la OEA, el artículo 2 de la Convención de la OEA y el artículo II.2 del Reglamento de la CEPALO disponen expresamente que los extranjeros pueden actuar como árbitros.

64. El artículo 39 del Convenio del BIRF exige que, a menos que las partes estipulen otra cosa, « la mayoría de los árbitros no podrá tener la nacionalidad del Estado contratante parte en la diferencia, ni la del Estado a que pertenezca el nacional del otro Estado contratante ».

d) El lugar del arbitraje

65. La determinación del lugar de arbitraje suele ser objeto del acuerdo de las partes, tanto en la mayoría de las legislaciones nacionales como en los instrumentos internacionales.

66. En la práctica suele ser bastante difícil, sin embargo, determinar el lugar del arbitraje. Una razón obvia de ello es por supuesto, que cada parte tiene naturalmente una fuerte preferencia porque su propio país sea el lugar del arbitraje. Consiguientemente, pueden resultar inaceptables las cláusulas compromisorias de las fórmulas contractuales tipo que prevén el arbitraje en el país de una de las partes, normalmente la parte económicamente más fuerte¹⁴. Además, incluso cuando una de las partes está dispuesta a aceptar que se realice el arbitraje fuera de su propio país, es posible que manifieste una fuerte preferencia por un tercer país dado si éste ofrece mejores oportunidades de ejecución del laudo.

67. La mayoría de los instrumentos internacionales sobre arbitraje que se han analizado reconocen el derecho de las partes a determinar el lugar del arbitraje, ya sea cuando concluyen el acuerdo de arbitraje o en una etapa posterior. Por lo general no se impone ninguna restricción respecto del lugar que se pueda elegir.

68. Sin embargo, el Proyecto de ley uniforme de la OEA limita en cierto grado la elección de las partes. El artículo 13 de la ley uniforme dispone que si no se hubiera establecido en el convenio arbitral donde debe constituirse el tribunal arbitral, las partes, posteriormente, podrán resolver que dicho tribunal se constituya *a*) en el Estado del domicilio común de las partes, *b*) en el lugar de celebración o de ejecución del contrato o donde se verificó el hecho que origina el litigio, o *c*) en el de « situación de la cosa, objeto de la diferencia » siempre que la prórroga de jurisdicción sea permitida por la ley del lugar de ejecución del contrato.

¹⁴ Para unas propuestas sobre el modo de elegir el lugar del arbitraje más satisfactorio y útil a los países que se encuentran fuera de la esfera occidental, véanse seis monografías sobre *Venue of Arbitration in International Commercial Disputes*, presentadas en el Seminario Internacional sobre Arbitraje Comercial, celebrado en Nueva Delhi los días 18 y 19 de marzo de 1968 y publicadas por el Consejo de Arbitraje de la India, págs. 169 a 224.

69. El artículo 14 del Reglamento europeo, el artículo 15.1, de la Ley Uniforme del CE, el artículo 13 del Proyecto de ley uniforme de la OEA y el artículo 15 del Proyecto del UNIDROIT disponen que los árbitros habrán de determinar el lugar del arbitraje cuando las partes no puedan hacerlo.

70. El artículo IV.2 del Reglamento de la CEPALO confía tal función a un Comité especial, en caso de que las partes no lleguen a un acuerdo. El Reglamento estatuye que el Comité especial deberá tomar a consideración, para llegar a su decisión; *a*) la conveniencia de las partes; *b*) el lugar en que se encuentren los bienes y los documentos pertinentes; *c*) la disponibilidad de testigos, pesquisas e informes preliminares; *d*) el reconocimiento y la ejecución del compromiso arbitral y del laudo; y *e*) las ventajas, en su caso, de que el arbitraje se celebre en el país del demandado.

71. Las Reglas de Neuchâtel contienen una disposición algo diferente en su artículo 1, que dice lo siguiente: « si las partes han elegido expresamente la ley aplicable al compromiso, sin determinar la sede del tribunal arbitral, se considerará que han convenido tácitamente que el tribunal se constituya en el territorio del país cuya ley hayan elegido ».

e) Normas de procedimiento

72. Las legislaciones nacionales exigen generalmente que las normas de procedimiento que ha de seguir un tribunal arbitral se determinen por las leyes del país en que tiene su sede el tribunal. Sin embargo, en varios países se asigna prioridad a las normas de procedimiento convenidas por las partes¹⁵.

73. La mayoría de los instrumentos internacionales asignan prioridad también a las normas de procedimiento convenidas por las partes. Se puede resumir de la siguiente manera la situación actual en los instrumentos internacionales:

a) Cuando las partes someten la diferencia a un tribunal arbitral institucional, se aplican las normas de procedimiento de ese tribunal (Convención europea, artículo IV.1 *a*; CGE del CAEM párrafo 91; y Convenio del BIRF, artículo 44).

b) Cuando las partes convienen en una serie de normas de procedimiento ya establecidas, se aplican esas normas (Ley Uniforme del CE, artículo 2.2).

c) Cuando las partes estipulan sus propias normas de procedimiento, se aplican esas normas (Convención europea, artículo IV.1 *b*; Ley Uniforme del CE, artículo 15.1; Proyecto de ley uniforme de la OEA, artículo 15; Proyecto del UNIDROIT, artículo 15). El artículo 9 de las Reglas de Neuchâtel, que contiene una disposición semejante, pero con algunas diferencias, dice lo siguiente: « La ley del lugar de la sede del tribunal arbitral determinará si el procedimiento que han de seguir los árbitros puede ser establecido libremente por las partes y si, en defecto de acuerdo al respecto entre las partes contratantes, puede ser determinado por los árbitros o deben

¹⁵ Véanse, por ejemplo, el Código de Procedimiento Civil alemán, ap. 1034; el Código Civil italiano, artículo 816; el Código Civil de Luxemburgo, artículo 1009; el Código Civil de Noruega, artículo 459; la Ley de Arbitraje de Ghana (1961), artículo 15, 1) y 2).

aplicarse como supletorias las disposiciones de procedimiento de los tribunales ordinarios ».

d) El procedimiento arbitral se rige por la voluntad de las partes y por la ley del país en cuyo territorio tiene lugar el arbitraje (artículo 2 del Protocolo de Ginebra).

e) Los árbitros, y no las partes, están facultados para dar al arbitraje la tramitación que estimen apropiada (Reglamento europeo, artículo 22; Reglamento de la CEPALO, artículo VI.1 y Reglas de Copenhague, artículo 11).

f) Ley aplicable

74. Varios instrumentos disponen que la cuestión de la ley aplicable al fondo de una diferencia es un asunto que queda al arbitrio de las partes. Sin embargo, también prevén la posibilidad de que las partes no lleguen a un acuerdo al respecto. El artículo VII de la Convención europea, el artículo 38 del Reglamento europeo, el artículo VII.4 a del Reglamento de la CEPALO, el artículo 42,1 del Convenio del BIRF y los artículos 1 y 2 de las Reglas de Neuchâtel son ejemplos de tales instrumentos.

75. En la práctica, rara vez se determina en un compromiso la ley aplicable. Ello se debe tal vez al hecho de que las partes no conocen las disposiciones de las legislaciones extranjeras o creen que la elección de una legislación determinada implica cuestiones técnicas y que, en consecuencia, se debe dejar esa elección a los árbitros.

76. Un ejemplo de lo que parecería ser una solución sólo parcial del problema es el artículo VII.4 a del Reglamento de la CEPALO, en el que se dispone que, a falta de indicación de las partes en cuanto a la ley aplicable, los árbitros han de aplicar la ley que « consideren aplicable de conformidad con las normas de colisión de leyes ». Queda en pie la cuestión del país cuyas normas (sobre conflictos de leyes) se deben aplicar.

77. La posición parece semejante en el artículo VII de la Convención europea y en el artículo 38 del Reglamento europeo, los que dicen que, a falta de acuerdo entre las partes, « los árbitros aplicarán la ley apropiada de conformidad con la norma de conflicto que estimen aplicable ».

78. Semejante solución parcial no parece dar a los árbitros orientación suficiente, y deja a las partes en la incertidumbre respecto de la forma en que pueden probar el fundamento de sus reclamaciones.

79. Por otra parte, las disposiciones del Proyecto de ley uniforme de la OEA, el Convenio del BIRF y las Reglas de Neuchâtel parecen ser completas a este respecto. El artículo 3 del Proyecto de ley uniforme de la OEA dispone que se debe aplicar la legislación « del país en que se estén ejecutando o en que se hayan cumplido las obligaciones contractuales respectivas ». El Convenio del BIRF dispone en su artículo 42,1) que el tribunal aplicará « la legislación del Estado ¹⁶ que sea parte en la diferencia, incluyendo sus normas de derecho internacional privado ... ». Según el artículo 11 de las Reglas de Neuchâtel, « se deben aplicar las normas sobre determinación del derecho aplicable en vigor en el Estado en que tenga su

asiento el tribunal arbitral para determinar la ley aplicable al fondo de la diferencia ».

80. Algunos instrumentos, además de prever la ley aplicable al fondo del litigio, determinan la ley que se debe aplicar a otras materias concretas, a saber:

a) La capacidad de las partes para comprometer una diferencia (artículo 4 de las Reglas de Neuchâtel).

b) La validez del compromiso (Convención de las Naciones Unidas, artículo V.1 a; Convención europea, artículo VI.2; Reglas de Neuchâtel, artículo 5; Proyecto de ley uniforme de la OEA, artículo 3).

c) La forma del compromiso y la designación de los árbitros (Reglas de Neuchâtel, artículo 7).

81. La Convención europea y el Reglamento europeo, el Reglamento de la CEPALO, el Proyecto de ley uniforme de la OEA y la Ley Uniforme del CE contienen disposiciones relativas a la cuestión de si los árbitros pueden actuar como amigables componedores y zanjar los asuntos *ex aequo et bono* y no sobre la base de las normas de derecho ¹⁷.

82. Las disposiciones de la Convención europea, artículo VII.2, el Reglamento europeo, artículo 39 y el Reglamento de la CEPALO, artículo VII.4 b son semejantes. Disponen que « los árbitros actuarán como amigables componedores si las partes así lo convienen y si pueden hacerlo de conformidad con la ley aplicable al arbitraje ».

83. El artículo 16 del Proyecto de ley Uniforme de la OEA dispone que « los árbitros decidirán la controversia como amigables componedores, salvo que en la cláusula compromisoria o en acuerdo posterior ..., ellos convengan en que la decisión tenga otro fundamento ».

84. El artículo 21 de la Ley Uniforme del CE dispone que « salvo en los casos en que se disponga otra cosa, los árbitros resolverán de conformidad con las normas de derecho » ¹⁸.

85. En consecuencia, parecería existir una uniformidad fundamental de criterio entre los instrumentos internacionales sobre arbitraje en el sentido de que reconocen claramente la competencia de las partes para decidir la legislación que han de aplicar los árbitros al fondo del litigio.

C. PROCEDIMIENTO ARBITRAL

1. Normas aplicables al procedimiento arbitral

86. Las disposiciones contenidas en los instrumentos internacionales sobre arbitraje acerca de la cuestión de cómo han de determinarse las normas aplicables al procedimiento arbitral han sido examinadas en la sección B,2) e *supra*. El presente capítulo trata de las disposiciones de esos instrumentos internacionales de arbitraje que se refieren a otros aspectos del procedimiento arbitral.

¹⁷ J. Robert, *Arbitrage Civil et Commercial, Droit Interne et Droit International Privé*, cuarta edición (París, 1967), pág. 50.

¹⁸ El principio del cumplimiento de las normas de derecho en lugar de las exigencias de equidad ha sido sostenida básicamente también en otras obras. Véase F. A. Mann, « *Lex Facit Arbitrum* », en *International Arbitration, Liber Amicorum for Martin Domke* (Martinus Nijhoff, La Haya, 1967), pág. 157; J. Robert, « *De la Place de la loi dans l'Arbitrage* », *ibid.*, pág. 226.

¹⁶ El Convenio del BIRF se aplica a las diferencias entre un Estado contratante y un nacional de otro Estado contratante.

a) Ejemplos de normas de procedimiento obligatorias

87. En varios instrumentos se declara obligatoria la observancia de ciertas disposiciones básicas que aseguran a las partes un procedimiento imparcial.

88. Por ejemplo, el Reglamento europeo en su artículo 22, dispone que « los árbitros oirán siempre a las partes con imparcialidad y en condiciones de igualdad absoluta ». El Reglamento no estipula, sin embargo, las consecuencias que puede entrañar la inobservancia de este requisito.

89. Pueden encontrarse otros ejemplos en artículos que establecen las causas de anulación de las sentencias arbitrales o las condiciones para su reconocimiento y ejecución. El artículo IX.1 b de la Convención europea dispone que una sentencia arbitral podrá ser anulada si, entre otros motivos, « la parte que solicita la anulación de la sentencia no ha sido debidamente notificada de la designación del árbitro o del procedimiento de arbitraje, o no ha podido, por cualquier otra razón, hacer valer sus medios de defensa ». Según el artículo V.1 b de la Convención de las Naciones Unidas, el reconocimiento y la ejecución de una sentencia arbitral podrán negarse por idénticas razones.

90. Asimismo, el artículo 2 b del Procolo del CE estipula que el reconocimiento y la ejecución de una sentencia arbitral podrán denegarse si « la parte contra quien se invoca la sentencia no compareciere ante el tribunal por no habérsele notificado a tiempo el procedimiento de arbitraje para poder defenderse en el procedimiento ». El artículo 25 g de la Ley uniforme del CE autoriza la anulación de una sentencia arbitral en las condiciones siguientes: « si no se ha dado a las partes la oportunidad de sustanciar sus pretensiones y presentar sus alegatos, o si se ha omitido cualquier otra norma obligatoria del procedimiento arbitral, siempre que esa omisión haya influido en la sentencia arbitral ». El artículo 29,4) del proyecto del UNIDROIT contiene una disposición similar.

91. Conforme al artículo 5 c del Tratado de Montevideo, el reconocimiento de una sentencia arbitral podrá denegarse si la parte contra quien se ha dictado no ha sido « legalmente citada y representada o declarada rebelde, conforme a la ley del país en donde se ha seguido el juicio ».

92. La ejecución de una sentencia arbitral podrá denegarse en virtud del párrafo 2 del artículo 423 del Código Bustamante si las partes no han sido « citadas personalmente o por su representante legal para el juicio ».

93. El artículo 2 de la Convención de Ginebra dice así: « no se procederá al reconocimiento y ejecución de la sentencia si el juez comprobare: ... b) que la parte contra la cual se invoca la sentencia no ha tenido conocimiento en tiempo oportuno del procedimiento de arbitraje, para hacer valer sus medios de defensa o que, siendo jurídicamente incapaz, no ha estado representada debidamente ».

94. Una materia digna de consideración es si un instrumento internacional no debiera también, al establecer una norma de procedimiento obligatoria, estipular en cada caso las consecuencias que entraña la inobservancia de tal norma.

b) Participación en el procedimiento

95. En varios de los instrumentos examinados es un requisito básico que las partes han de ser notificadas debidamente del procedimiento de arbitraje propuesto y tener oportunidades adecuadas para hacer valer sus medios de defensa.

No comparecencia en el procedimiento

96. Además de establecer el requisito de que las partes deben ser notificadas del procedimiento y tener oportunidades adecuadas de hacer valer sus medios de defensa, varios instrumentos prevén también el caso en que una de las partes deja de comparecer o, habiéndolo hecho, deja de hacer valer sus medios de defensa.

97. El artículo 31 del Reglamento europeo dispone, por ejemplo, que, « si alguna de las partes deja de presentarse en las actuaciones sin causa justificada, luego de haber sido debidamente citada, los árbitros podrán llevar adelante el procedimiento de arbitraje en ausencia de esa parte ».

98. El artículo 17 de la Ley uniforme del CE es similar: « si una parte debidamente citada deja de comparecer o de hacer uso de sus derechos sin causa justificada dentro del plazo fijado, el tribunal de arbitraje podrá investigar el asunto controvertido y dictar sentencia, a menos que la otra parte inste un aplazamiento ».

99. El artículo 17 del Proyecto del UNIDROIT y el artículo 45, 2) del Convenio del BIRF contienen disposiciones similares.

100. El Convenio del BIRF también establece en el párrafo 2 del artículo 45 el requisito adicional de que « antes de dictar laudo el tribunal, previa notificación, concederá un periodo de gracia a la parte que no haya comparecido o no haya hecho uso de sus derechos, salvo que esté convencido de que dicha parte no tiene intenciones de hacerlo »; además, en el párrafo 1 del mismo artículo se dispone que « el que una parte no comparezca en el procedimiento o no haga uso de su derecho, no supondrá la admisión de los hechos alegados por la otra parte ni allanamiento a sus pretensiones »¹⁹.

Representación de las partes

101. En ninguno de los instrumentos examinados se establece la obligación de las partes de comparecer en persona ante el tribunal de arbitraje. Algunos instrumentos contienen, sin embargo, disposiciones expresas sobre la materia.

102. Por ejemplo, el artículo 30 del Reglamento europeo dispone que « cualquiera de las partes podrá comparecer en el arbitraje mediante un representante debidamente acreditado ». El párrafo 4 del artículo 16 de la Ley uniforme del CE a la representación por « un abogado o por un representante debidamente acreditado ».

¹⁹ A este respecto cabe señalar que el artículo 25 del Modelo de Reglas sobre Procedimiento Arbitral de 1958 de la Comisión de Derecho Internacional dispone que, expirado un plazo de gracia concedido a la parte no compareciente, el tribunal « sólo podría decidir en favor de las pretensiones de la parte compareciente si estima que son fundadas en los hechos y en derecho ». El Modelo de Reglas trata de la solución de controversias entre Estados.

103. El párrafo 8 del artículo VI del Reglamento de la CEPALO y el artículo 17 del Proyecto del UNIDROIT están redactados en términos muy generales. Las partes podrán estar representadas « por personas de su elección » o « por otras personas ».

104. Parece, pues, que todos los instrumentos coinciden en principio en:

a) Que las partes no necesitan comparecer personalmente ante un tribunal de arbitraje, y pueden designar representantes para que lo hagan en su nombre.

b) Que el hecho de que una parte no comparezca en unas actuaciones o se abstenga de hacer uso de sus derechos no impide al tribunal arbitral continuar el procedimiento de arbitraje y dictar sentencia.

2. Disposiciones aplicables a los árbitros

a) Dimisión e incapacidad de los árbitros para desempeñar sus funciones

105. El desarrollo satisfactorio de un arbitraje depende obviamente de la disposición y capacidad de los árbitros para seguir ejerciendo como tales durante todas las actuaciones. Sin embargo, no puede excluirse la posibilidad de que durante un arbitraje un árbitro pueda dimitir o incapacitarse para actuar como tal.

106. La mayoría de los instrumentos prevén esta eventualidad y establecen el procedimiento para designar un suplente del árbitro que dimita, se incapacite como tal o fallezca durante el arbitraje. Entre los instrumentos que incluyen esta disposición están la Convención europea en el párrafo 2 de su artículo IV, el Reglamento europeo en sus artículos 6 a 12, la ley uniforme del CE en el párrafo 1 de su artículo 10 y en el párrafo 3 de su artículo 13, el Reglamento de la CEPALO en los párrafos 3 y 4 del artículo III, el Proyecto de ley uniforme de la OEA en su artículo 10, el Convenio del BIRF en el párrafo 1 de su artículo 56, el Proyecto del UNIDROIT en su artículo 10 y las Reglas de Copenhague en su artículo 7.

107. Algunos de estos instrumentos incluyen también otras disposiciones dignas de mención. El artículo 14 del Proyecto del UNIDROIT dispone que « si un árbitro, tras haber aceptado el cargo, se retrasa indebidamente en desempeñarlo, la autoridad señalada en el acuerdo entre las partes o, a falta de tal estipulación, el tribunal, puede, a instancia de una de las partes, disponer la separación del árbitro ».

108. El artículo 13.3 de la Ley uniforme del CE estipula que, si un árbitro dimite voluntariamente o si su recusación es admitida por la autoridad judicial, el compromiso de arbitraje se extinguirá *ipso jure* en los casos en que el árbitro haya sido designado en ese compromiso. El artículo 10.1 de la citada ley uniforme dispone también la terminación *ipso jure* del compromiso « si un árbitro fallece o no puede, por razones de hecho o de derecho, desempeñar su función, si se niega a aceptarla o no la ejecuta, o si las partes ponen término a su función por acuerdo mutuo ». Parece dudoso si conviene o no que el compromiso termine en estas condiciones. Cabe afirmar que el propósito principal de un compromiso es facilitar la solución de un conflicto y la designación del árbitro es una de las múltiples diligencias que entraña el procedimiento de arbitraje.

109. Solamente en el Reglamento europeo se regula la cuestión de si debe iniciarse de nuevo un procedimiento de arbitraje tras la designación de un árbitro sustituto. El artículo 13 dispone que, « una vez comenzadas las actuaciones, los árbitros tendrán el deber de iniciarlas de nuevo a petición del sustituto ».

b) Recusación de los árbitros

110. Ocorre a menudo que una de las partes se resiste a someter un litigio a un tribunal de arbitraje por estimar que el árbitro designado por la otra parte va a actuar como defensor de los intereses de ésta y no como juez independiente. También puede darse el caso de que una de las partes dude de la imparcialidad de un tercer árbitro si cree que su elección ha sido influida por la otra parte. En consecuencia, varios instrumentos internacionales incluyen disposiciones que permiten recusar a los árbitros. Hay sin embargo diferencias entre esos instrumentos respecto a cuestiones tales como: a) las causas en que puede basarse la recusación, b) quién ha de decidir la validez de la recusación, y c) el momento en que puede hacerse la recusación.

Causas de recusación

111. El artículo 6 del Reglamento europeo y, con pequeñas diferencias de redacción, el artículo 111.1 del Reglamento de la CEPALO autorizan la recusación de un árbitro si « concurre cualquier circunstancia que puede suscitar dudas justificables sobre su imparcialidad o independencia ».

112. Según el artículo 12 de la Ley uniforme del CE los árbitros pueden ser recusados « por los mismos motivos que los jueces », pero « una parte no podrá recusar al árbitro por ella designado, salvo por motivos que esa parte llegue a conocer después de hecha la designación ».

113. En el artículo 12 del Proyecto de ley uniforme de la OEA se hace una diferencia entre los árbitros designados de listas establecidas por la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial y los designados « por los propios litigantes o por una persona natural o jurídica ». Los primeros pueden ser recusados « si las causales aducidas son de aquéllas que, según la ley local, justifican la recusación de jueces ». Los segundos pueden ser recusados por los motivos enunciados en el artículo 9 de la ley uniforme, que son similares a los invocados habitualmente para recusar a los jueces.

Quiénes pueden decidir la validez de la recusación

114. Según el artículo 6 del Reglamento europeo y el artículo 13 del Proyecto del UNIDROIT, incumbe al tribunal de arbitraje determinar la validez de la recusación.

115. Las disposiciones del Convenio del BIRF son algo diferentes. El artículo 58 estipula que la decisión sobre la recusación de un árbitro se adoptará por los demás miembros del tribunal. No obstante, cuando haya empate, la decisión corresponderá al Presidente del Consejo Administrativo del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (según el artículo 5 del Convenio el Presidente del Banco será *ex officio* Presidente del Consejo Administrativo). La decisión ha

de adoptarla también el Presidente del Consejo Administrativo del Centro cuando se trata de la recusación de un árbitro único o de la mayoría de los árbitros²⁰.

116. El Reglamento de la CEPALO, en su artículo III, 1) y 2), dispone que la recusación será examinada en primer lugar por el árbitro interesado y, si éste la rechaza, podrá recurrirse ante el Centro de Arbitraje Comercial de la CEPALO, que a tal fin pedirá al Comité especial (establecido en dicho reglamento) que decida si se justifica o no la recusación. La decisión de este Comité Especial es inapelable.

117. En el artículo 13 de la Ley uniforme del CE se establece un procedimiento totalmente diferente, pues se autoriza a la « autoridad judicial » a decidir sobre la recusación.

Cuándo puede hacerse la recusación

118. El Proyecto del UNIDROIT y la Ley uniforme del CE son los únicos instrumentos que fijan un plazo para la presentación de la recusación, obviamente con miras a impedir demoras injustificables.

119. El artículo 13 del Proyecto del UNIDROIT dispone que « la recusación debe solicitarse del Tribunal arbitral por la parte interesada antes de pronunciarse el laudo ».

120. Los párrafos 1 y 2 del artículo 13 de la Ley uniforme del CE estipulan que la recusación deberá hacerse « tan pronto como el recusante tenga conocimiento del motivo de recusación ». Si en un término de diez días el árbitro recusado no ha dimitido, « el recusante llevará el asunto ante la autoridad judicial dentro de un plazo de diez días, so pena de que se desestime su petición ».

3. Competencia

a) Competencia del tribunal arbitral

121. Las cuestiones de competencia de un tribunal arbitral para conocer de un litigio determinado suelen promoverse basándose en: a) que el acuerdo de arbitraje es nulo; o b) que, si bien el acuerdo es válido, la diferencia particular de que se trata no es de la competencia del tribunal.

122. Las principales cuestiones procesales que se plantean al respecto parecen ser, en primer lugar, el momento en que ha de formularse la excepción de competencia del tribunal arbitral y, en segundo lugar, quién debe decidir sobre la validez de tal excepción.

Momento en el que debe formularse la excepción de competencia del tribunal arbitral

123. Únicamente la Convención europea y el Reglamento europeo tratan del momento en que debe formularse la excepción de competencia.

124. La Convención europea en su artículo V.1 exige que la excepción de competencia, basada en el hecho de

²⁰ Cabe señalar a este respecto que, conforme al párrafo 4 del artículo 9 de las Reglas de arbitraje del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones, preparado en cumplimiento del Convenio del BIRF, toda propuesta de recusación de un árbitro debe ser considerada y votada sin que esté presente el árbitro interesado.

que el acuerdo de arbitraje no existe, es nulo o inválido o ha prescrito, se formule durante el procedimiento arbitral, a más tardar en el momento en que la parte que opone la excepción expone sus argumentos o defensa en cuanto al fondo del litigio. Exige también que cuando la excepción de competencia se funde en el hecho de haberse excedido el árbitro en sus atribuciones, ha de formularse durante el procedimiento arbitral tan pronto como surja tal cuestión.

125. El Reglamento europeo, en su artículo 17, dispone que la parte que se propone promover una cuestión de competencia fundada en que el acuerdo de arbitraje no existe, es nulo o ha prescrito, « deberá hacerlo a más tardar en el momento en que exponga sus pretensiones o defensa acerca del fondo de la controversia ». En cuanto a las excepciones fundadas en que el árbitro se ha excedido de sus atribuciones, las disposiciones del artículo 17 del Reglamento europeo son idénticas a las del artículo V.1 de la Convención europea.

Quién puede determinar la validez de la excepción de competencia

126. Todos los instrumentos que contienen disposiciones sobre la materia autorizan al tribunal arbitral a decidir sobre las cuestiones que pueden plantearse acerca de su competencia (es decir, los árbitros tienen la llamada *Kompetenz-Kompetenz*).

127. La Convención europea, en su artículo V.3, y el Reglamento europeo, en su artículo 18, disponen que « el árbitro cuya competencia se impugne podría decidir acerca de su propia competencia ». No obstante, el Reglamento europeo subordina esta facultad de los árbitros a « cualquier control previsto en la ley aplicable al procedimiento arbitral ». La referencia general del Reglamento europeo a la « ley aplicable al procedimiento arbitral » puede provocar incertidumbre ya que ese Reglamento no indica ni en el artículo 18 ni en ninguna otra disposición cuál sea la ley aplicable al procedimiento arbitral.

128. Análogas son las disposiciones de la Ley uniforme del CE, el Reglamento de la CEPALO y el Convenio del BIRF. El artículo 18.1 de la Ley uniforme del CE dispone que « el tribunal arbitral puede decidir acerca de su propia competencia ». El Reglamento de la CEPALO en su artículo VI.3 declara que « el árbitro estará facultado para determinar su propia competencia y jurisdicción ». El artículo 41 del Convenio del BIRF dispone que « el tribunal resolverá sobre su propia competencia ».

129. Puesto que la impugnación de la competencia de un tribunal, cuando no se funda en la presunta invalidez del acuerdo de arbitraje, no significa que la parte que opone la excepción niegue la existencia de un acuerdo de arbitraje válido o la competencia del tribunal para decidir sobre las diferencias a que se refiere el acuerdo de arbitraje, la solución generalmente aceptada de que el tribunal arbitral, y no los tribunales judiciales, tiene atribuciones para decidir tales cuestiones parece estar de conformidad con el convenio de las partes de que sea el tribunal arbitral quien decida sobre las diferencias a que se refiere el acuerdo de arbitraje.

130. Cumple señalar, sin embargo, que en la mayoría de los instrumentos internacionales, el hecho de que un tribunal arbitral se exceda de sus atribuciones es causa

para denegar el reconocimiento y la ejecución de una sentencia arbitral o para su anulación. En el artículo 19.III, del Proyecto de ley uniforme de la OEA, el artículo 423.1 del Código Bustamente, el artículo 2 c de la Convención de Ginebra, el artículo V c de la Convención de las Naciones Unidas, el artículo 3 c de las Reglas de Neuchâtel, y el artículo IX.1 c de la Convención europea, contienen disposiciones que autorizan a denegar el reconocimiento y la ejecución de una sentencia arbitral en tales circunstancias, y en el artículo XV.2 b de la Ley uniforme del CE, el artículo 52.1 b del Convenio del BIRF y el artículo 29.3) del Proyecto del UNIDROIT, existen disposiciones que permiten la anulación de la sentencia arbitral.

b) *Competencia sobre cuestiones relativas a la validez del acuerdo de arbitraje*

131. Entre los instrumentos analizados existen diferencias fundamentales acerca de la autoridad competente para decidir las cuestiones relativas a la validez de un acuerdo de arbitraje. Según algunos instrumentos, está facultado para hacerlo el tribunal de arbitraje; según otros, estas cuestiones quedan sometidas a decisión judicial.

132. La Convención europea, en su artículo VI.2, dispone que « cuando los tribunales judiciales de los Estados contratante tengan que decidir sobre la existencia o la validez de un acuerdo de arbitraje resolverán ... ».

133. Las disposiciones del Reglamento europeo son diferentes puesto que confieren al tribunal arbitral la autoridad necesaria. Así, el artículo 18 dispone que « los árbitros ... estarán facultados ... para decidir acerca de la existencia o la validez de un acuerdo de arbitraje, o del contrato en que figura la cláusula compromisoria ».

134. A este respecto, el Reglamento de la CEPALO es semejante al Reglamento europeo. El artículo VI.3 dispone que « los árbitros estarán facultados para decidir sobre la existencia o la validez de un acuerdo de arbitraje ». La Ley uniforme del CE dispone también en su artículo 18.1 que « el tribunal arbitral podrá examinar la validez del acuerdo de arbitraje ».

135. En cambio, el Proyecto de ley uniforme de la OEA dispone en su artículo 5 que « cualquier cuestión entre las partes en el convenio, referente a la existencia de una obligación contractual válida para someter una diferencia a la decisión arbitral, podrá ser resuelta por el juez de la ejecución del contrato a pedido de una de ellas, antes de proceder al arbitraje ».

136. Conforme al artículo 13 de las Reglas de Neuchâtel toda excepción que se oponga a la validez de un acuerdo de arbitraje debe formularse ante los tribunales de justicia. No obstante, el juez « podrá remitir a las partes al tribunal arbitral, a reserva del derecho de recurrir ante los tribunales judiciales establecido por la ley de la sede del tribunal arbitral ».

137. En relación con el problema de la validez de un acuerdo de arbitraje, debe señalarse que frecuentemente la parte que alega la invalidez de un contrato pretende también que, como consecuencia de la invalidez del contrato principal, debe considerarse asimismo nula la cláusula compromisoria que contiene. En contra de esta tesis se ha aducido que el problema de la validez de una cláusula compromisoria debe considerarse como una cuestión distinta e independiente del problema de la

validez del contrato principal. Los más altos tribunales de Francia²¹ y los Estados Unidos²² han reconocido recientemente ese principio de la divisibilidad.

138. Sin embargo, entre los instrumentos de arbitraje internacional examinados, solamente la Ley uniforme del CE trata de esta cuestión. Según el artículo 18.2 de dicha Ley uniforme, que refleja el principio de la divisibilidad, « la sentencia por la que se declare nulo el contrato no entrañará *ipso jure* la nulidad del compromiso contenido en él ».

139. En la mayoría de los instrumentos internacionales sobre arbitraje se reconoce la competencia de los tribunales judiciales para decidir acerca de la validez de un acuerdo de arbitraje, después de la conclusión del procedimiento arbitral, ya que con arreglo a dichos instrumentos las decisiones de los tribunales arbitrales sobre la validez de un acuerdo de arbitraje pueden ser revisadas cuando se pide el reconocimiento o la ejecución de la sentencia arbitral. Por ejemplo, puede denegarse el reconocimiento o la ejecución del laudo en caso de « nulidad o extinción de la cláusula compromisoria » (artículo 19.I del Proyecto de ley uniforme de la OEA), « cuando la sentencia [no] haya sido dictada conforme a un compromiso válido según la ley que le sea aplicable » (artículo 1 a de la Convención de Ginebra), o si el « acuerdo no es válido en virtud de la ley a que las partes lo han sometido, o si nada se hubiera indicado a este respecto, en virtud de la ley del país en que se haya dictado la sentencia » (artículo V a de la Convención de las Naciones Unidas). La sentencia arbitral puede ser anulada « si no existe un acuerdo de arbitraje válido » (artículo 25 c de la Ley uniforme del CE; artículo 29.1) del Proyecto del UNIDROIT).

c) *Competencia de los tribunales judiciales*
Competencia de los tribunales judiciales con respecto a diferencias objeto de acuerdos de arbitraje

140. Cuestión fundamental es si un tribunal judicial puede conocer de una acción relativa a un litigio que sea objeto de un acuerdo de arbitraje entre las partes.

141. En algunos casos, las legislaciones nacionales otorgan en tal supuesto a los tribunales judiciales la facultad discrecional de admitir la acción o suspender las actuaciones judiciales en espera de que se dicte la sentencia arbitral²³.

142. La mayoría de los instrumentos internacionales prescriben que, en tales circunstancias, el tribunal judicial debe declarar que, puesto que existe un compromiso, carece de competencia para conocer de la acción. Por ejemplo, el Protocolo de Ginebra dispone que en tal caso

²¹ Cour de Cassation, 7 may 1963, *Etablissements Gosset*; *Dalloz* 1963, 545, notas de Robert; *Jurisclasseur Périodique* 1963 II 13405, notas de Goldman; *Revue Critique de Droit International* (1963), vol. 53, p. 615, notas de Motulsky; *Journal du Droit International* (1968), vol. 90, p. 32, notas de Bredin.

²² Supreme Court of the United States, 12 June 1967, *Prima Paint Corp. vs. Flood and Conklin Manufacturing Co.*, 388 U.S. 395. Véase también, E. Mezger, « Vers la consécration aux Etats Unis de l'Autonomie de la Clause Compromissoire dans l'Arbitrage International », en *Revue Critique de Droit International Privé* (1968), vol. 57, p. 25.

²³ Véase a este respecto A. Nussbaum, « Treaties on Commercial Arbitration — A Test of International Private Law Legislation », en *Harvard Law Review* (1942), vol. 56, pág. 242, y *Russell on the Law of Arbitration*, 17.ª edición (Londres, 1963), pág. 77.

el tribunal « remitirá a las partes, a instancia de una de ellas, a la decisión de los árbitros ». Disposición análoga figura en el artículo II.3 de la Convención de las Naciones Unidas.

143. El artículo 13 de las Reglas de Neuchâtel dispone que « todo tribunal ante el que una de las partes inicie un procedimiento judicial incumpliendo un acuerdo de arbitraje o una cláusula compromisoria deberá inhibirse del conocimiento del asunto a petición de la otra parte », y el artículo 4.1 de la Ley uniforme del CE exige que « la autoridad judicial, a instancia de cualquiera de las partes, declare su falta de competencia ».

144. Las disposiciones del Convenio del BIRF están formuladas de un modo algo distinto. Según el artículo 26, « salvo estipulación en contrario, el consentimiento de las partes al procedimiento de arbitraje conforme a este Convenio se considerará como consentimiento a dicho arbitraje con exclusión de cualquier otro recurso ».

145. Las disposiciones del artículo 90 i) de las CGE del CAEM establecen expresamente que « queda excluida la jurisdicción de los tribunales ordinarios ».

146. En el Proyecto de ley uniforme de la OEA se señala un plazo dentro del cual debe promoverse la cuestión de la competencia del tribunal judicial. El artículo 4 de esa Ley uniforme dispone que « el juez ..., si considerase que la materia sometida a su conocimiento debe someterse a arbitraje al amparo del citado convenio, decretará a petición de la otra parte, presentada dentro del término que la ley del proceso establezca para alegar la falta de jurisdicción, sea inhibitoria o declinatoria, la suspensión del procedimiento hasta que se haya afectuado el arbitraje de conformidad con el convenio ».

147. Según las disposiciones pertinentes de la Convención europea, que figuran en el artículo VI.1 y 4, la excepción opuesta a la competencia de un tribunal judicial y que se funde en la existencia de un acuerdo arbitral, deberá ser presentada por el demandado antes de presentar su contestación sobre el fondo o simultáneamente con ésta, según que la ley del tribunal considere esa excepción como cuestión de procedimiento o cuestión de fondo. No obstante, si el procedimiento de arbitraje se ha iniciado antes de haberse recurrido al tribunal judicial, éste deberá suspender su decisión acerca de la competencia del tribunal arbitral hasta que se dicte la sentencia arbitral, a menos que existan razones justificadas y válidas en contrario.

148. Resulta evidente, por tanto, que todos los instrumentos mencionados contienen alguna disposición en el sentido de que los tribunales judiciales carecen de atribuciones para conocer de un asunto que, en virtud de un compromiso válido, debe someterse a arbitraje. En consecuencia, no parece haber en esta materia diferencias fundamentales de concepto entre los instrumentos examinados.

Cuestiones remitidas a la decisión de tribunales judiciales

149. Varios instrumentos disponen que determinadas cuestiones (aparte de la competencia de los tribunales judiciales en lo que respecta al reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales, materia que se trata en la sección E *infra*) deben ser sometidas a decisión judicial.

150. Como se ha señalado en los párrafos 62 y 131 y siguientes *supra*, algunos instrumentos contienen disposiciones al efecto en cuestiones tales como la designación de los árbitros y la validez de un acuerdo de arbitraje.

151. El artículo 19.2 de la Ley uniforme del CE establece que « si el tribunal arbitral se retrasa en pronunciar el laudo y han transcurrido seis meses desde la fecha en que todos los árbitros aceptaron sus cargos », debe someterse la cuestión a los tribunales de justicia a fin de que fijen una fecha para dictar sentencia.

152. El artículo 19 del Proyecto del UNIDROIT dispone que « si el tribunal arbitral no puede realizar un acto que estima necesario, tal acto podrá ser realizado por la autoridad competente a instancia de una de las partes en el acuerdo de arbitraje ».

153. Según algunos instrumentos, corresponde a los tribunales judiciales resolver sobre las peticiones de medidas precautorias. Por ejemplo, el artículo VI.4 de la Convención europea dispone que « una petición de medidas precautorias o conservativas dirigida a la autoridad judicial no se considerará incompatible con el acuerdo de arbitraje, ni como una sumisión del asunto en cuanto al fondo al tribunal judicial ». El artículo 4.2 de la Ley uniforme del CE y el artículo 5 del Proyecto del UNIDROIT consagran un principio análogo ²⁴.

154. Sin embargo, en otros instrumentos, por ejemplo el Reglamento europeo, en su artículo 27, el Reglamento de la CEPALO, en su artículo VI.6 y el Convenio del BIRF, en su artículo 47, se autoriza a los tribunales arbitrales a dictar medidas precautorias provisionales con respecto al objeto de la diferencia.

D. LA SENTENCIA ARBITRAL

155. Para que se reconozca y ejecute, la sentencia arbitral debe cumplir ciertos requisitos formales. Esos requisitos pueden figurar en el propio acuerdo de arbitraje, en la convención internacional aplicable o, en defecto de tal convención, en la legislación del país donde se dicte la sentencia o se inste su reconocimiento y ejecución.

156. No siempre es fácil satisfacer tales requisitos. Sucede a veces que las partes y los árbitros no estén muy versados en las disposiciones pertinentes de las legislaciones nacionales, y ello muy probable que ocurra cuando se dicta la sentencia en un país distinto de aquel en que se ha realizado el arbitraje ²⁵. La propia identificación del lugar en que se dicta la sentencia resulta a veces difícil cuando los árbitros residen en países diferentes y la sentencia preparada por uno de los árbitros es firmada por otro árbitro en un país distinto ²⁶.

²⁴ Los reglamentos de los tribunales arbitrales institucionales suelen referirse a medidas provisionales que se deben solicitar a las autoridades judiciales. Por ejemplo, el artículo 13.5) del Reglamento de la Cámara de Comercio Internacional dice: « En caso de urgencia, las partes pueden, ya sea antes del procedimiento arbitral, o durante el mismo, solicitar medidas provisionales o conservativas a las autoridades judiciales competentes sin por ello contravenir la cláusula compromisoria que las vincula. »

²⁵ Lo que permite por ejemplo, el artículo 37 de la Convención europea.

²⁶ Las Reglas del Neuchâtel son el único instrumento que se refiere a esta cuestión. Conforme a su artículo 3, se considera que la sentencia se dicta en el lugar del arbitraje y en la fecha de su firma por los árbitros, independientemente del lugar en que se hayan puesto las firmas.

157. Seguidamente se mencionan algunos de los principales requisitos formales de las sentencias que exigen los instrumentos internacionales sobre arbitraje.

1. Plazo para dictar sentencia

a) Plazos establecidos

158. Algunos instrumentos indican expresamente el período dentro del cual ha de dictarse la sentencia. Otros dejan al arbitrio de las partes su determinación, y establecen disposiciones para los casos en que las partes no se ponen de acuerdo.

159. El artículo 34 del Reglamento europeo, el artículo VII.1 del Reglamento de la CEPALO, el artículo 15 de las Reglas de Copenhague y el artículo 21 del Proyecto del UNIDROIT fijan el plazo dentro del cual debe dictarse sentencia. Difieren, sin embargo, sobre la fecha a partir de la cual se calcula el plazo.

160. Las disposiciones del artículo 34 del Reglamento europeo y del artículo VII.1 del Reglamento de la CEPALO coinciden en este punto. Ambos establecen un período de nueve meses desde la fecha de la designación del árbitro presidente o del árbitro único, en su caso.

161. El artículo 15 de las Reglas de Copenhague dispone que el tribunal debe dictar sentencia dentro de un plazo de cuatro meses contado de la fecha de su constitución. Al calcular el plazo se descuenta el tiempo dedicado al procedimiento interlocutorio.

162. El artículo 21 del Proyecto del UNIDROIT estipula un plazo de dos años contado desde la fecha en que se haya concluido el compromiso; y si se trata de un acuerdo arbitral que atañe a diferencias futuras, a partir del día en que se inste la aplicación del acuerdo.

163. Según el artículo 19.1 de la Ley uniforme del CE, las partes pueden, hasta el momento en que el primer árbitro acepte su cargo, fijar el plazo dentro del cual se debe dictar la sentencia o establecer la forma en que se haya de fijar. Si no lo hacen así y si transcurre un período de seis meses desde la fecha que todos los árbitros han aceptado sus cargos, la autoridad judicial puede, a petición de una de las partes, resolver la cuestión.

164. El artículo 17 del Proyecto de ley uniforme de la OEA dispone que «el laudo se pronuncia por escrito dentro del plazo señalado, según el caso, por el acuerdo de las partes, la ley local o las Reglas de Procedimiento de la Comisión Interamericana de Arbitraje».

b) Prórroga del plazo

165. Algunas instrumentos prevén la posibilidad de que el plazo establecido resulte inadecuado en ciertos casos.

166. El artículo 35 del Reglamento europeo permite la prórroga del plazo por acuerdo de las partes. También los árbitros pueden prorrogar el plazo en la medida en que la sustitución de un árbitro, la necesidad de oír a testigos o de recabar el dictamen de peritos o cualquier otra razón válida lo justifique.

167. El artículo VII.1 del Reglamento de la CEPALO prevé la prórroga por acuerdo de las partes o por el árbitro o los árbitros «en caso de que se considere esencial esa prórroga».

168. Si bien es oportuno fijar un plazo para dictar sentencia, a fin de eliminar dilaciones innecesarias, resulta manifiesto que hay casos en los que un plazo fijo puede resultar inconveniente en la práctica.

169. A veces no es una solución totalmente satisfactoria que la prórroga del plazo se permita únicamente por acuerdo de las partes. No es muy probable en efecto, que éstas se pongan fácilmente de acuerdo sobre si una determinada prórroga es en realidad esencial o suficiente para los árbitros. Tampoco resulta a veces enteramente satisfactorio remitir la cuestión a la decisión judicial, ya que el juez puede estimar que, para decidir el asunto, debe realizar previamente una serie de diligencias relativamente importantes que han de llevar cierto tiempo. En cambio, parece satisfactoria una solución análoga a la del Reglamento europeo, según el cual las partes y, dentro de determinados límites, los árbitros tienen atribuciones para prorrogar el plazo en que se ha de dictar la sentencia.

2. El pronunciamiento de la sentencia

a) Mayoría necesaria

170. Los instrumentos considerados difieren sobre la cuestión de la mayoría necesaria para las decisiones de los árbitros en los casos en que los tribunales se componen de tres o más árbitros.

171. Lo común es que se exija una mayoría simple. El artículo 33 del Reglamento europeo, el artículo VI.9 del Reglamento de la CEPALO, el artículo 17 del Proyecto de ley uniforme de la OEA, el artículo 48, 1) del Convenio del BIRF, el artículo 14 de las Reglas de Copenhague y el párrafo 6, d del anexo del Proyecto de la OCDE consagran esta solución.

172. El artículo 22.1 de la Ley uniforme del CE y el artículo 22 del Proyecto del UNIDROIT se inclinan por una solución algo diferente. Ambos exigen una «mayoría absoluta de votos». Sin embargo, la Ley uniforme del CE permite que las partes convengan en «otra mayoría».

173. Algunos instrumentos tratan también la cuestión del voto decisivo del árbitro presidente o del presidente del tribunal arbitral. Por ejemplo, el artículo 22.2 de la Ley uniforme del CE dispone que las partes pueden convenir en que «cuando no se pueda obtener una mayoría, el presidente del tribunal arbitral tenga el voto decisivo».

174. El artículo 33 del Reglamento europeo y el artículo VII.3 del Reglamento de la CEPALO disponen sin exigir, para ello el acuerdo de las partes, que «en defecto de una mayoría, el árbitro presidente dictará la sentencia por sí solo».

175. El artículo 22 del Proyecto del UNIDROIT resuelve la cuestión como sigue: si no puede lograrse una mayoría absoluta «prevalecerá el voto del presidente. Sin embargo, si el presidente es un árbitro designado por una sola de las partes, el acuerdo de arbitraje dejará de surtir efectos en lo que concierne a la diferencia particular de que se trate. Lo mismo sucederá si el tribunal arbitral se compone de dos árbitros y éstos no se ponen de acuerdo».

176. Parecen dignas de especial mención las disposiciones del artículo 22.3 de la Ley uniforme del CE, a cuyo tenor: «Si los árbitros deben dictar sentencia respecto de una suma de dinero y no se puede obtener mayoría

respecto de ninguna suma determinada, los votos en favor de la suma más alta se contarán como votos en favor de la suma que le siga en magnitud hasta que se obtenga una mayoría.»

b) *Sentencias fundadas exclusivamente en documentos*

177. Algunos instrumentos permiten que se dicte sentencia exclusivamente a base de la prueba documental. El artículo 23 del Reglamento europeo dispone que, a reserva de lo convenido por las partes, «los árbitros podrán dictar sentencia sobre la base de la prueba documental sin ninguna actuación oral». El artículo 12 de las Reglas de Copenhague autoriza también a los árbitros a decidir el asunto sobre la base de documentos únicamente.

178. Algunos instrumentos permiten expresamente a los árbitros dictar sentencia sobre la base de la prueba documental cuando una de las partes deja de comparecer. Cabe señalar a este respecto, sin embargo, que el párrafo 7 del anexo del Protocolo de la OCDE permite que los árbitros dicten sentencia contra la parte que deja de personarse y no parece exigir que los árbitros se funden en prueba alguna ²⁷.

179. Las disposiciones pertinentes de los instrumentos examinados relativas a la cuestión general del pronunciamiento de sentencias *ex parte* ha sido considerada en los párrafos 96 a 100 *supra*.

180. En el caso de que una de las partes se ausente sin causa justificada del procedimiento de arbitraje, parece razonable permitir que el procedimiento se lleve adelante hasta su conclusión, a pesar de la ausencia de esa parte. También parecería razonable, en tales circunstancias, permitir que los árbitros dicten sentencia sobre la sola base de la prueba documental, si a su juicio no hay necesidad de examinar las pruebas orales que ya se hayan propuesto ni de requerir a la parte presente que aduzca nuevas pruebas testimoniales. Sin embargo, el permitir que los árbitros, en el caso de que una de las partes se ausente sin causa justificada, dicten sentencia en favor de la parte presente por el solo hecho de no comparecer la otra parte, no parece ser un procedimiento conveniente si se desea fomentar un mayor empleo del arbitraje.

c) *Forma de la sentencia*

181. El artículo 22.4 de la Ley uniforme del CE dispone que las sentencias «serán consignadas por escrito y firmadas por los árbitros». Si uno o más árbitros no pueden o quieren firmar, tal hecho se hará constar en la sentencia. Esta, sin embargo, ha de llevar un número de firmas que sea por lo menos igual al de la mayoría de los árbitros.

182. El Reglamento de la CEPALO, en su artículo VII.5, dispone también que las sentencias se consignen por escrito, y dispone que «en el caso de un tribunal arbitral, bastará la firma de la mayoría o, si no hay mayoría, la del árbitro que lo presida; no obstante, en la

sentencia se harán constar las razones de la ausencia de las firmas de los demás árbitros».

183. Según el Convenio del BIRF (párrafo 2 del artículo 48), el laudo debe dictarse por escrito y llevar la firma de los miembros del tribunal que hayan votado en su favor.

184. El artículo 22 del Proyecto del UNIDROIT dispone que «la sentencia se redactará por escrito y firmará por los árbitros».

3. *Contenido de la sentencia*

a) *Sentencias provisionales, interlocutorias o parciales*

185. Algunos instrumentos tratan de la cuestión de las sentencias provisionales, interlocutorias o parciales. Un ejemplo es el artículo 36 del Reglamento europeo, que dispone que «los árbitros podrán dictar sentencias provisionales, interlocutorias o parciales». El Reglamento de la CEPALO contiene una disposición semejante en el artículo VII.2.

186. El artículo 23 del Proyecto del UNIDROIT dispone que «el tribunal arbitral, cuando pueda hacerlo sin perjudicar a las partes en el acuerdo de arbitraje, podrá pronunciar una sentencia parcial y reservar algunos de los puntos discutibles del litigio para una nueva sentencia».

b) *Sentencias sobre estipulaciones convenidas*

187. La cuestión de si un arreglo al que hayan llegado las partes en un acuerdo de arbitraje debe ser confirmado por los árbitros mediante una sentencia arbitral se prevé en algunos instrumentos, aunque no siempre en los mismos términos.

188. El artículo VIII.1 del Reglamento de la CEPALO dispone que el arreglo «será hecho constar por el árbitro (o los árbitros) en forma de sentencia arbitral dictada a base de las estipulaciones convenidas».

189. El artículo 36 del Reglamento europeo autoriza a los árbitros, sin exigirselo «a dictar sentencia sobre la base de las estipulaciones convenidas».

190. Las disposiciones del artículo 31.1 de la Ley uniforme del CE difieren un tanto. Dispone que «la transacción podrá ser consignada en un instrumento» (que no ha de tener necesariamente la forma de sentencia) «redactado por el tribunal arbitral y firmado por los árbitros y las partes».

191. El hecho de que, en general, las legislaciones nacionales y las convenciones internacionales sobre arbitraje prevén tan sólo la ejecución de las «sentencias» es una razón importante para exigir que todo arreglo que convengan las partes en un arbitraje sea confirmado por el tribunal arbitral en forma de sentencia. Cabe señalar, sin embargo, que el artículo 9 del Protocolo del CE exige que «las transacciones», consignadas en la forma exigida por la Ley uniforme del CE (véase párr. 190), «sean reconocidas y ejecutadas». Cabría a este respecto considerar la cuestión de si los arreglos consignados debidamente, pero no en forma de sentencia, no pueden también reconocerse y ejecutarse de la misma manera en que se reconocen y ejecutan las «transacciones» conforme al Protocolo del CE.

²⁷ Cabe señalar, al respecto, que en el artículo 28 del Reglamento de la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial (contrariamente a lo dispuesto en el párrafo 7 del anexo del Proyecto de la OCDE) se estipula que no podrá dictarse sentencia en favor de una de las partes fundándose únicamente en el hecho de la falta de comparecencia de la otra parte.

c) *Fundamentos de la sentencia*

192. En la legislación de algunos países, tales como los Estados Unidos, y el Reino Unido, no parece ser obligatoria una exposición de las razones en que se funda la sentencia arbitral, y en la práctica se omite generalmente²⁸. En otros países, sin embargo, como España, Francia, Hungría, los Países Bajos y Portugal generalmente ha de motivarse la sentencia y en algunos es obligatorio hacerlo²⁹.

193. En cuanto a los instrumentos internacionales, algunos exigen que se fundamente la sentencia. Se encuentran disposiciones en ese sentido en la Ley uniforme del CE, artículo 22.6, el Convenio del BIRF, artículo 48, 3) y las Reglas de Copenhague, artículo 13.

194. La Convención europea, artículo VIII, y el Reglamento europeo, artículo 40, exigen que se expresen los fundamentos, a menos que las partes a) declaren expresamente que no han de darse las razones o b) hayan aceptado un procedimiento arbitral de conformidad con el cual no se acostumbre a hacerlo. En otro caso, « se presumirá que las partes han acordado que se expresen los fundamentos de la sentencia ».

195. El artículo 25.2 i) de la Ley uniforme del CEM y el artículo 52, 1) e del Convenio del BIRF disponen que podrá pedirse la anulación del laudo que deje de expresar los motivos en que se funde.

196. El artículo 29 i) del Proyecto del UNIDROIT dispone que se desestimaré la sentencia si no está motivada, cuando las partes hayan estipulado que debe estarlo.

197. El Reglamento de la CEPALO y el Proyecto de Ley uniforme de la OEA no contienen disposición alguna al respecto.

198. Es pertinente la cuestión de si es posible la ejecución de una sentencia arbitral en la que no se hayan expresado los fundamentos en un país cuya legislación exija que lo sean. En decisiones recientes, tribunales tanto de Francia como de la República Federal de Alemania³⁰ han reconocido la validez de sentencias arbitrales extranjeras en las que no se expresaban los fundamentos en casos en los que la ley del país en que se dictó la sentencia no exigía que fuera motivada y constaba que los tribunales arbitrales de tal país solían dictar las sentencias sin consignar sus fundamentos.

d) *Gastos del arbitraje*

199. Una cuestión que, aunque no es pertinente al fondo del procedimiento de arbitraje, tiene importancia sin embargo práctica, es la forma en que las partes deben sufragar los gastos de tal procedimiento.

200. El Reglamento de la CEPALO en su artículo VII.7 y el Convenio del BIRF en su artículo 61, 2) exigen que se determinen en el laudo la cuantía de los gastos del arbitraje.

201. El Reglamento europeo en su artículo 43 también exige que los árbitros « determinen en cada caso las

costas que se han de pagar », pero no especifica si tal determinación ha de hacerse constar en el laudo.

202. El artículo 43 del Reglamento europeo y el artículo VII.7 del Reglamento de la CEPALO disponen que las costas serán de cargo de la parte contra la que se ha dictado la sentencia, pero deja a los árbitros discreción para dividir las costas entre las partes.

203. El artículo 61, 2) del Convenio del BIRF dispone que el tribunal arbitral decidirá la manera de distribuir los gastos del procedimiento y la forma de pago.

204. Ninguno de los instrumentos examinados se ocupa de la cuestión de si el tribunal arbitral está facultado para determinar los honorarios de los representantes letrados de las partes, y para decidir qué parte debe sufragar tales honorarios. En consecuencia, es un asunto que se determina a menudo de conformidad con la *lex fori*. La legislación de muchos países exige que los honorarios de los representantes letrados de ambas partes sean sufragados por la parte contra la que se dicta la sentencia: en otros países en cambio, se exige que cada parte pague los honorarios de su propio representante letrado.

4. *Notificación de las partes y depósito, interpretación, revisión y publicación de las sentencias*a) *Notificación de las partes*

205. Varios instrumentos internacionales exigen que se « notifique » la sentencia a las partes. Sin embargo, los requisitos relativos a la forma de la notificación difieren.

206. El artículo 17 del Proyecto de ley uniforme de la OEA dispone solamente que « el laudo arbitral será debidamente notificado a las partes ».

207. El artículo VII.6 del Reglamento de la CEPALO dispone que se debe efectuar la notificación entregando copia auténtica a las partes. El párrafo 7 del anexo del Proyecto de la OCDE dispone la entrega de copias firmadas.

208. El artículo 41 del Reglamento europeo dispone que « las sentencias arbitrales se notificarán por carta certificada ».

209. Según el artículo 23 de la Ley uniforme del CE, el presidente del tribunal está obligado a entregar sendas copias de la sentencia a las partes; el Proyecto del UNIDROIT dispone en su artículo 24 que el presidente del tribunal debe comunicar a cada parte las disposiciones sustantivas de la sentencia.

210. Las Reglas de Copenhague relacionan la notificación de la sentencia con el pago de las costas. El artículo 17 dispone que « se hará saber la sentencia una vez pagadas las costas ».

b) *Depósito de las sentencias*

211. Algunos instrumentos contienen disposiciones que exigen el depósito de las sentencias. El artículo 23, 2) de la Ley uniforme del CE, por ejemplo, dispone que « el presidente del tribunal arbitral depositará el original de la sentencia en la secretaria del tribunal judicial competente » e « informará a las partes del depósito ». El Proyecto del UNIDROIT dispone en su artículo 24 que la sentencia se deposite, no en un tribunal, sino « en el lugar previsto por el acuerdo de arbitraje o, a falta

²⁸ István Szász, *International Civil Procedure* (1967) (A.W. Sijthoff - Leyden) pág. 606.

²⁹ Por ejemplo, artículo 823, párr. 3 del Código Civil de Italia; artículo 1041, 5) del Código alemán de Procedimiento Civil.

³⁰ M. Domke, *The Law and Practice of Commercial Arbitration* (1968), pág. 375.

de una estipulación al respecto, en el lugar que decida el propio tribunal arbitral ».

212. Debido a que algunas legislaciones nacionales exigen el pago de impuestos u otras cargas proporcionales a la cuantía del laudo, la práctica del depósito no se sigue a veces tan regularmente como podría ser de otra manera. Parece dudoso que la validez de una sentencia arbitral dependa de su depósito en los países en que éste es obligatorio. En todo caso, no parece que los tribunales de justicia denieguen la ejecución de una sentencia extranjera por el hecho de que el país en que se ha dictado exige el depósito y éste no se ha efectuado.

c) Interpretación de la sentencia arbitral

213. El procedimiento más apropiado de interpretación de una sentencia parece consistir en que la interpreten los árbitros que la han dictado. Sin embargo, el pronunciamiento de un laudo señala generalmente el término de la función del árbitro y, en consecuencia, es necesaria una autorización expresa de las partes para que los árbitros tomen decisión alguna con posterioridad a la sentencia.

214. El Reglamento de la CEPALO en su artículo VIII.2, autoriza expresamente a los árbitros a dar una interpretación auténtica de la sentencia si lo pide cualquiera de las partes dentro de los 30 días siguientes a la fecha en que se ha dictado aquélla.

215. El artículo 50, párrafo 2, del Convenio del BIRF, que también se ocupa de la cuestión, dispone que la solicitud de aclaración hecha por una parte debe presentarse al tribunal que dictó el laudo. De no ser ello posible, debe constituirse un nuevo tribunal con tal objeto.

d) Revisión de las sentencias

216. La interpretación de una sentencia y la corrección de equivocaciones materiales o errores de recopilación o tipográficos³¹ se deben distinguir de la « revisión » de una sentencia. Esta última generalmente se permite dentro de determinados plazos cuando se descubren hechos desconocidos al tiempo de las actuaciones.

217. El Convenio del BIRF dispone en el párrafo 1 del artículo 51 que el hecho nuevo que se requiere para la revisión debe ser de tal carácter que haya « podido influir decisivamente en el laudo »³².

218. La revisión de una sentencia por los árbitros que la han dictado parece ser un procedimiento muy útil, pues normalmente entrañará dilaciones mucho menores que la revisión judicial.

e) Publicación de las sentencias

219. La publicación de las sentencias arbitrales se ha convertido en práctica común en algunos países, incluso el

Japón³³, los Países Bajos³⁴, y los Estados de Europa oriental³⁵.

220. El único instrumento internacional que contiene, sin embargo, una disposición sobre la materia es el Convenio del BIRF, que dispone en el párrafo 5 del artículo 48 que el Centro Internacional de arreglo de diferencias relativas a inversiones no puede publicar ningún laudo sin el consentimiento de las partes.

221. Al evaluar la conveniencia de publicar las sentencias, una consideración pertinente es que las partes suelen mostrarse reacias a que se publiquen los laudos relativos a sus diferencias.

E. RECONOCIMIENTO Y EJECUCIÓN DE LAS SENTENCIAS

222. El establecimiento de criterios que regulen la ejecución de una sentencia arbitral cuando tal ejecución es necesaria, es fundamental para el arbitraje comercial internacional, como lo es ciertamente para el arbitraje en general. Si se trata de una sentencia de arbitraje comercial internacional, su ejecución exige también que la sentencia sea reconocida por el tribunal judicial competente del país donde se insta la ejecución.

1. Derecho aplicable al reconocimiento y la ejecución de las sentencias

223. La ejecución de las sentencias arbitrales es de la jurisdicción de los tribunales judiciales nacionales y, por tratarse esencialmente de una cuestión de procedimiento, se rige en general por normas de la *lex fori* que son muy diversas. Por tanto, si se estima conveniente eliminar todas las incertidumbres existentes en la materia, parece que habrá también que efectuar una unificación internacional de las normas que rigen todos los aspectos del reconocimiento y la ejecución de las sentencias de arbitraje comercial internacional.

224. Aunque los instrumentos internacionales y proyectos existentes sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales incluyen ciertas disposiciones uniformes en cuestiones tales como las causas por las que puede o debe denegarse el reconocimiento y la ejecución de las sentencias, no abarcan en cambio todos los aspectos del proceso de la ejecución. Además, en determinadas materias concretas hacen remisión a las disposiciones de la ley nacional, con la consiguiente incertidumbre cuando las leyes nacionales difieren. Por ejemplo, el párrafo 3 del Protocolo de Ginebra dispone que todo Estado

³³ *Bulletin of the Japan Shipping Exchange* (1967), N.º 4, págs. 1 y 19.

³⁴ *Arbitrale Rechtspraak*, N.º 569, octubre de 1968.

³¹ Véase artículo VIII.3 del Reglamento de la CEPALO.

³² Cabe observar a este respecto que el párrafo 1 del artículo 38 del Modelo de Reglas sobre Procedimiento Arbitral adoptado por la Comisión de Derecho Internacional en 1958 condiciona el derecho de una parte a interponer un recurso de revisión de la sentencia a que el hecho nuevo sea « de tal naturaleza que pueda ejercer una influencia decisiva sobre la sentencia, siempre que este hecho haya sido desconocido por el tribunal y por la parte que pida la revisión y que ese desconocimiento no se deba a negligencia de dicha parte ».

³⁵ D. F. Ramzaitsev, « La Jurisprudence en Matière de Droit International Privé de la Commission Arbitrale Soviétique pour le Commerce Extérieur », en *Revue Critique de Droit International Privé* (1958), pág. 459; I. Szaszy, « Arbitration of Foreign Trade Transactions in the Popular Democracies », en *American Journal of Comparative Law* (1964), vol. 13, pág. 441; Jakubowski, « The Settlement of Foreign Trade Disputes », en *International Comparative Law Quarterly* (1962), vol. 11, pág. 806; L. Farago, « Decisions of the Hungarian Chamber of Commerce in "Comecon" Arbitrations » en *ibid.* (1964), vol. 14, pág. 1124; en cuanto a Checoslovaquia, véase S. Hanak en *Journal du Droit International* (1966), vol. 93, pág. 886; Rumania, véase J. Nestor y O. Capitana, *ibid.* (1968), vol. 95, pág. 412; Bulgaria, véase Al. Kojouharoff, *ibid.* (1967), vol. 94, pág. 152.

contratante se compromete a ejecutar las sentencias « conforme las disposiciones de sus leyes nacionales ». La Convención de Ginebra, en su artículo 1, establece que la ejecución de la sentencia arbitral se efectuará « conforme a las reglas de procedimiento seguidas en el territorio donde la sentencia se invoque ». Disposiciones análogas figuran en el artículo III de la Convención de las Naciones Unidas, el artículo 7 del Tratado de Montevideo, el artículo 18 del Proyecto de ley uniforme de la OEA, el artículo 54, 3) del Convenio del BIRF, el artículo 3 del Protocolo del CE y el artículo 17 de las Reglas de Neuchâtel.

2. *Carácter firme de las sentencias*

225. Una cuestión que se plantea cuando se insta la ejecución de una sentencia arbitral es si, por lo que hace al arbitraje, la sentencia tiene carácter definitivo o puede todavía ser objeto de nuevo examen por vía de apelación o revisión. Por ejemplo, sobre este aspecto el artículo 29.1 de la Ley uniforme del CE establece que « la sentencia arbitral sólo podrá ejecutarse cuando ya no pueda ser impugnada ante los árbitros ». Una disposición análoga figura en el artículo 1 del Protocolo del CE.

226. Otra cuestión que surge en la ejecución de una sentencia de arbitraje comercial internacional es si puede ejecutarse la sentencia cuando, conforme a la legislación nacional del país en que ha sido dictada o a la legislación nacional del país en que se pide su ejecución, todavía puede ser impugnada en los tribunales judiciales. Varios instrumentos internacionales incluyen disposiciones concretas sobre la firmeza de la sentencia. Por ejemplo, el artículo 18 del Proyecto de ley uniforme de la OEA dispone que « los laudos arbitrales tienen fuerza de sentencia definitiva ». En el anexo al proyecto de la OCDE se utiliza la expresión « definitiva ». El párrafo 91, 3) de las CDE del CAEM establece que « las decisiones del tribunal de arbitraje serán definitivas y obligatorias para las partes ». La Convención de Ginebra, en su artículo 1, estipula que « se reconocerá la autoridad de toda sentencia arbitral ». Según el artículo V.1 e de la Convención de las Naciones Unidas, la ejecución de una sentencia arbitral podrá denegarse si « la sentencia no es aún obligatoria para las partes ».

227. En el artículo 5 del Tratado de Montevideo se dispone que la ejecución de un laudo arbitral podrá denegarse si no tiene « el carácter de ejecutoriado o pasado en autoridad de cosa juzgada ». Conforme al artículo 19, V) del Proyecto de ley uniforme de la OEA la ejecución podrá denegarse en caso de « no dar el laudo resolución final y definitiva a la controversia », en tanto que en el artículo 423.4 del Código Bustamente se reconoce la misma posibilidad a menos que el laudo « sea ejecutorio en el Estado en que se dicte ».

228. La cuestión se regula con cierto detalle en el artículo 1 d de la Convención de Ginebra, que dispone que para el reconocimiento o la ejecución será necesario « que la sentencia sea definitiva en el país en que haya sido dictada, no considerándose como tal si puede ser objeto de impugnación, apelación o casación (en los países que existen tales procedimientos) o si se prueba que se halla en curso un procedimiento para impugnar la validez de la sentencia ».

229. El artículo 54, 1) del Convenio del BIRF estipula que todo Estado Contratante « reconocerá al laudo dictado conforme a este Convenio carácter obligatorio y hará ejecutar dentro de sus territorios las obligaciones pecuniarias impuestas por el laudo como si se tratase de una sentencia firme dictada por un tribunal existente en dicho Estado ». El artículo 42 del Reglamento europeo persigue un propósito análogo, pues establece que « las partes se obligan a ejecutar la sentencia sin demora y, a reserva de cualesquiera disposiciones legales en contrario, renuncian a todo derecho de apelación ante otra institución arbitral o ante un tribunal judicial, a menos que se haya convenido expresamente otra cosa ».

230. De los instrumentos mencionados, parece que el Proyecto de ley uniforme de la OEA y el Convenio del BIRF son los únicos que dan fuerza de cosa juzgada a las sentencias arbitrales. Los demás instrumentos prevén la ejecución de la sentencia arbitral solamente si ésta es obligatoria o firme conforme a la legislación nacional aplicable. En la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Arbitraje Comercial Internacional se señaló respecto de esta cuestión que si bien « los tribunales judiciales deben conservar la libertad de denegar la ejecución de una sentencia arbitral extranjera si así es necesario para proteger los derechos fundamentales de la parte para quien la sentencia ha sido adversa o si la sentencia habría de imponer obligaciones claramente incompatibles con el orden público del país de ejecución ... debe definirse con precisión la extensión de las facultades judiciales con respecto al reconocimiento y la ejecución de las sentencias arbitrales con objeto de evitar la posibilidad de que la parte para quien la sentencia ha sido adversa pueda invocar sin la debida justificación varias posibles razones para formular objeciones con el fin de frustrar la ejecución de sentencias dictadas contra ella »³⁶.

231. Parece, pues, que sólo mediante una fórmula análoga a la que figura en el Proyecto de ley uniforme de la OEA y en el Convenio del BIRF, o mediante una definición exacta del alcance del control judicial que ha de ejercerse sobre el reconocimiento y la ejecución de las sentencias arbitrales, podrán disiparse efectivamente todas las incertidumbres relacionadas con el requisito de que únicamente cabe ejecutar las sentencias « definitivas » u « obligatorias ».

3. *Carácter nacional o extranjero de las sentencias*

232. Otra cuestión que plantean el reconocimiento y la ejecución de las sentencias de arbitraje comercial internacional es si la sentencia debe considerarse « extranjera » o « nacional ». La cuestión es importante porque los instrumentos internacionales sólo prevén la ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras y no las nacionales; la ejecución de las sentencias nacionales está regulada en todos sus aspectos por la ley nacional aplicable.

233. Por ejemplo, el artículo I, 1) de la Convención de las Naciones Unidas dispone que ésta se aplica a las sentencias arbitrales « dictadas en el territorio de un

³⁶ E/CONF.26/2, pág. 5. Para citas sobre la jurisprudencia y la doctrina acerca de esta cuestión en varios países, véase W. J. Habscheid, « Nationale oder supranationale Schiedsprueche? », en *Zeitschrift fuer Zivilprozess* (1957), vol. 70, pág. 32.

Estado distinto de aquel en que se piden el reconocimiento y la ejecución de dichas sentencias», así como a « las sentencias arbitrales que no sean consideradas como sentencias nacionales en el Estado en el que se piden su reconocimiento y ejecución ». Cabe señalar que, conforme a la legislación de la República Federal de Alemania, las sentencias dictadas en cualquier país con aplicación de las normas del derecho procesal alemán se consideran sentencias internas. Por consiguiente, el lugar donde se ha dictado el laudo no es el factor determinante en la ley de ese país³⁷.

4. Denegación del reconocimiento y ejecución

234. Aunque los aspectos procesales del reconocimiento y la ejecución de la sentencia se rigen por la ley nacional del país donde se insta la ejecución, la mayoría de los instrumentos internacionales examinados establecen las causas por las que puede o debe denegarse el reconocimiento y la ejecución de las sentencias.

235. El artículo 29, 2) de la Ley uniforme del CE, establece preceptivamente que se denegarán el reconocimiento y ejecución « si la sentencia o su ejecución son contrarias al orden público o si el litigio no podía ser objeto de solución por arbitraje ». El alcance exacto de esta disposición es incierto, pues en la ley uniforme no se definen claramente los tipos de litigios que pueden ser objeto de solución por arbitraje. Aunque es cierto que el artículo 1 de la Ley uniforme dispone que « todo litigio ... respecto del cual sea permisible transar, podrá ser objeto de un compromiso arbitral », no especifica la ley que ha de aplicarse ni el tribunal judicial u otra autoridad que ha de decidir la cuestión de si un determinado litigio puede ser objeto de transacción. Una disposición similar, aunque más precisa, figura en el artículo 26 del Proyecto del UNIDROIT, que dispone que « la autoridad judicial denegará de oficio el *exequatur* si el laudo es contrario al orden público o si los árbitros han resuelto sobre cuestiones no sometidas al arbitraje según la ley del país donde se demande el *exequatur* ».

236. El artículo 2 de la Convención de Ginebra enumera los motivos que obligan a denegar el reconocimiento y la ejecución de sentencias. El artículo 5 del Tratado de Montevideo, el artículo 423 del Código Bustamante, el artículo 1 de la Convención de Ginebra, el artículo V de la Convención de las Naciones Unidas, el artículo 19 del Proyecto de ley uniforme de la OEA, el artículo 2 del Protocolo del CE y el artículo 15 de las Reglas de Neuchâtel contienen disposiciones detalladas sobre las causas o circunstancias por las que pueden denegarse el reconocimiento y la ejecución de las sentencias.

237. Según la mayoría de los instrumentos, el reconocimiento y la ejecución de sentencias pueden denegarse cuando éstas son contrarias al orden público. Por ejemplo, según el artículo 5 d del Tratado de Montevideo el reconocimiento y la ejecución de una sentencia podrán denegarse cuando ésta se oponga a « las leyes de orden público del país de su ejecución »; conforme al artículo 423.3 del Código Bustamante, si el fallo contraviene « el

orden público o el derecho público del país en que quiera ejecutarse »; y según el artículo 15 de las Reglas de Neuchâtel, si la sentencia es contraria al « orden público del país en que se invocó ».

238. El artículo 1 e de la Convención de Ginebra y el artículo V.2 b de la Convención de las Naciones Unidas permiten que se denieguen el reconocimiento y la ejecución de las sentencias cuando ese reconocimiento o esa ejecución, y no la sentencia misma, se oponen « al orden público o a los principios de derecho público del país en que se invoque » (en el caso de la Convención de Ginebra) o « al orden público » del país en que se piden el reconocimiento y la ejecución (en el caso de la Convención de las Naciones Unidas).

239. Conforme al artículo 2 del Protocolo del CE, el reconocimiento y la ejecución de la sentencia pueden denegarse « si es incompatible con el orden público del Estado requerido y, en particular, si la solución del litigio por arbitraje es contraria a ese orden público ». Como se ha indicado ya en el párrafo 235, el artículo 29.2 de la Ley uniforme del CE declara obligatoria la denegación de una solicitud de ejecución de una sentencia « si la sentencia o su ejecución son contrarias al orden público ».

240. Las discrepancias que probablemente existen entre los distintos ordenamientos jurídicos en cuanto a lo que constituye orden público (*public policy, ordre public*) pueden, sin embargo, suscitar incertidumbres.

5. Suspensión de la ejecución

241. Algunos de los instrumentos que regulan el reconocimiento y la ejecución de las sentencias permiten que se suspenda la ejecución en determinadas circunstancias. El artículo VI de la Convención de las Naciones Unidas dispone que « si se ha pedido ... la anulación o la suspensión de la sentencia, la autoridad ante la cual se invoca dicha sentencia podrá, si lo considera procedente, aplazar la decisión sobre la ejecución de la sentencia ». El artículo 27 del Proyecto del UNIDROIT estatuye que « la autoridad judicial podrá aplazar la concesión del mandamiento de ejecución si una parte citada prueba que tiene en principio razones para que se desestime el laudo ».

242. El Convenio del BIRF hace una distinción entre los casos en que puede suspenderse la ejecución y los casos en que ésta debe ser suspendida. El artículo 51, 4) del Convenio dice que, cuando se ha presentado una petición de revisión de un laudo, « si el tribunal considera que las circunstancias lo exigen, podrá suspender la ejecución del laudo hasta que decida sobre la revisión ». No obstante, « si la parte pidiera la suspensión de la ejecución del laudo en su solicitud, la ejecución se suspenderá provisionalmente hasta el que el tribunal decida sobre dicha petición ». Conforme al artículo 52, 5) del Convenio se aplica una regla similar cuando se presenta una solicitud de anulación del laudo.

243. El artículo 30.5 de la Ley uniforme del CE faculta a la autoridad judicial que conozca de un recurso de apelación, o una solicitud de anulación para ordenar la suspensión de la ejecución de la sentencia. El artículo 8 del Protocolo del CE dispone que « la autoridad ... podrá aplazar su decisión si en el Estado en cuyo territorio o conforme a cuya legislación se dictó la sentencia, se ha presentado una solicitud de anulación de la misma ».

³⁷ E/CONF.26/SR.6, pág. 8. Artículo 2, 1) de la ley de 15 de marzo de 1961, *Bundesgesetzblatt 1961*, II, pág. 121.

244. Una sentencia que sea ignorada por la parte contra quien se dicta, deja de tener valor si no es ejecutable en el país donde puede obtenerse su cumplimiento. Por consiguiente, interesa a ambas partes saber si el recurso al procedimiento de arbitraje es un medio eficaz de solventar una controversia cuando surgen dudas de si una sentencia podrá ejecutarse prontamente conforme a las disposiciones de la legislación nacional aplicable. Parece importante para el arbitraje comercial internacional que se disipen las incertidumbres de este género. A este respecto, podría estudiarse con más detalle la cuestión de si es factible eliminar esas incertidumbres con la formulación de reglas detalladas que abarquen todos los aspectos del reconocimiento y ejecución de las sentencias. En la medida de lo posible, tales reglas no deberían hacer remisión a las leyes nacionales, pues es probable que los requisitos de éstas difieran y sean causa así de nuevas incertidumbres.

II. Comentarios acerca de determinados aspectos de los instrumentos examinados

245. El examen de los instrumentos internacionales efectuado en el precedente capítulo pone de relieve la existencia de analogías y discrepancias entre ellos en la regulación de los diversos elementos del proceso de arbitraje. En este capítulo se van a analizar brevemente el alcance y la medida de las analogías y discrepancias que se consideran particularmente importantes con respecto al arbitraje comercial internacional. En lo posible, se va a intentar también indicar las soluciones, previstas o no por los instrumentos examinados, que parecen especialmente adecuadas con miras a acrecentar la eficacia del arbitraje comercial internacional.

1) *Ámbito de aplicación de los instrumentos*

a) *Diferencias actuales y futuras*

246. Los distintos instrumentos parecen coincidir en cuanto incluyen las diferencias actuales y las futuras en su campo de aplicación; sin embargo, solo algunos contienen disposiciones expresas al efecto.

b) *El objeto de las diferencias*

247. Cuando los instrumentos se refieren, a fin de definir su campo de aplicación, la materia objeto de las diferencias comprendidas en su ámbito, las disposiciones difieren notablemente en su formulación. Parecería conveniente, a este respecto, llegar a una definición general del concepto «diferencias comerciales internacionales» sin hacer remisión a la ley nacional. Cabe señalar en este sentido que la Ley uniforme sobre la venta internacional de bienes muebles corporales contiene una definición de lo que constituye «venta internacional de bienes muebles corporales».

2) *La forma de los acuerdos de arbitraje*

248. La conveniencia de que los acuerdos de arbitraje se consignen por escrito parece ser reconocida por la gran mayoría de los instrumentos examinados, que limitan su ámbito de aplicación los acuerdos celebrados en esa forma. Las definiciones que dan algunos instrumentos de lo que se puede considerar como «formas escritas» contienen elementos comunes. Parece razonable, a este respecto,

considerar (como lo hacen expresamente algunos instrumentos) que los acuerdos concluidos mediante canje de cartas o telegramas o por teletipo constituyen acuerdo en «forma escrita».

3) *Número de los árbitros y procedimiento para su designación*

249. Determinados principios básicos parecen ser comunes a todos los instrumentos en lo que respecta al número de los árbitros y al procedimiento para su designación. Todos parecen reconocer el derecho de las partes en un arbitraje a decidir cuántos árbitros ha de haber y cómo se han de nombrar. Todos establecen también una «autoridad designante», encargada de nombrar un árbitro cuando una de las partes deja de efectuar la designación necesaria. La principal discrepancia entre los distintos instrumentos reside en la diversidad de autoridades designantes que prevén; ello se debe probablemente a las diferencias en el ámbito de aplicación de los instrumentos, tanto en sentido geográfico como por el carácter de las diferencias abarcadas. La diversidad de autoridades designantes previstas en los instrumentos no tiene por qué causar inseguridad en la práctica ya que sólo deben actuar si las partes no nombran por sí mismas una autoridad designante.

250. Todos los instrumentos permiten la designación de extranjeros como árbitros. Algunos contienen disposiciones expresas al efecto, en vista de que algunas legislaciones nacionales prohíben que los extranjeros actúen como árbitros.

4) *Lugar del arbitraje*

251. Todos los instrumentos dejan, en primer lugar, a las partes la determinación del lugar del arbitraje, si bien difieren en el modo de señalarlo en defecto de acuerdo de las partes. El problema es complejo pero, en fin de cuentas, parece que lo preferible es encomendar a los árbitros la determinación del lugar del arbitraje cuando las partes no consiguen ponerse de acuerdo. La mayoría de los instrumentos consagran este procedimiento que parece exigir menos tiempo que otras soluciones.

5) *Ley aplicable*

252. Uno de los principales motivos de inseguridad respecto del arbitraje comercial internacional es la incertidumbre acerca de la ley aplicable al fondo de una diferencia y a las cuestiones de procedimiento cuando las partes no han convenido nada al respecto. Toda medida encaminada a aminorar o eliminar tal incertidumbre ensalzará la eficacia del arbitraje.

253. Hay discrepancias en cuanto a la forma en que los instrumentos examinados regulan la cuestión de la ley aplicable. Cuando, como ocurre en algunos instrumentos, corresponde a los árbitros decidir esa cuestión, la incertidumbre subsiste hasta que los árbitros determinan la ley aplicable.

6) *Recusación de los árbitros*

254. Es razonable que las partes en un procedimiento arbitral tengan derecho a recusar a un árbitro por razones válidas. Sin embargo, no es menos razonable evitar, en lo

posible, el abuso de la recusación, abuso que se produce si las partes recusan a los árbitros con el solo objeto de obstruir el procedimiento. La exigencia, contenida en uno de los instrumentos examinados, de que se formule la recusación tan pronto como el recusante tiene conocimiento del motivo que la justifica, podría impedir en alguna medida, el abuso de este derecho.

255. Una vez formulada la recusación, es importante que se llegue a una decisión sobre su fundamento lo antes posible y, desde este punto de vista, puede resultar útil una disposición que establezca que los miembros no recusados del tribunal de arbitraje decidan la cuestión. Sin embargo, en los casos en que *a)* los miembros no recusados suman un número impar y están en desacuerdo, *b)* se recusa a la mayoría de los árbitros o *c)* hay un árbitro único, parece necesario que la validez de la recusación sea zanjada por otra autoridad, tal como la « autoridad designante » o el tribunal judicial competente del lugar donde se ha constituido el tribunal arbitral.

7) Competencia para conocer de las cuestiones relativas a la validez del acuerdo de arbitraje

256. Algunos de los instrumentos examinados disponen la remisión a los tribunales judiciales de las cuestiones relativas a la validez del acuerdo de arbitraje. Otros instrumentos autorizan a los tribunales arbitrales a decidir tales cuestiones. Según la mayoría de los acuerdos internacionales, la decisión de un tribunal arbitral sobre la validez de un acuerdo de arbitraje puede ser revisada por las autoridades judiciales cuando se insta el reconocimiento y ejecución de la sentencia arbitral.

257. Cabe considerar a este respecto si es preferible que una cuestión relativa a la validez de un acuerdo de arbitraje *a)* sea sometida al tribunal judicial competente tan pronto se plantea ante el tribunal arbitral o *b)* sea decidida en primera instancia por el tribunal arbitral y luego, a instancia de una de las partes, vuelta a considerar por el tribunal judicial cuando se pida el reconocimiento y ejecución de la sentencia arbitral.

8) Excepciones relativas a la competencia del tribunal arbitral por causas ajenas a la validez del acuerdo de arbitraje

258. Todos los instrumentos que contienen disposiciones sobre la materia autorizan a los tribunales arbitrales a decidir sobre la procedencia de tales excepciones. Sin embargo, se plantean algunos problemas difíciles, a saber, *a)* ¿deben las decisiones de los tribunales arbitrales respecto de tales excepciones quedar sujetas a una revisión judicial?; en caso afirmativo, *b)* ¿en qué momento del procedimiento de arbitraje debe tener lugar la revisión judicial o, dicho de otro modo, debe la revisión judicial efectuarse inmediatamente después de la decisión del tribunal arbitral o tener lugar cuando se inste el reconocimiento y ejecución de la sentencia arbitral?

9) Fundamentos de la sentencia arbitral

259. Las disposiciones de los instrumentos internacionales y de las legislaciones nacionales difieren en la cuestión de si las sentencias arbitrales deben ser motivadas.

La inclusión de los fundamentos de la sentencia puede ser conveniente en algunos aspectos. La exposición de tales razones puede servir de guía a las partes en sus relaciones de negocios y como fuente útil de información para la labor futura en la esfera del arbitraje comercial internacional y en la armonización y unificación del derecho mercantil internacional.

10) Publicación de las sentencias arbitrales

260. Parece conveniente considerar también la cuestión de si las sentencias arbitrales deben publicarse. Su publicación regular sería especialmente útil para quienes se dedican a las ramas del comercio a que se refieren las sentencias y contribuiría también a divulgar los conocimientos relativos a la teoría y práctica del arbitraje. Con todo, debe tenerse en cuenta que, en algunos casos, las partes pueden oponerse a la publicación de las sentencias relativas a sus diferencias, aun en el caso de que se omitan sus nombres.

261. En el capítulo I se han hecho comentarios sobre otros aspectos del proceso de arbitraje. Véanse, por ejemplo, los relativos a cuestiones tales como las normas de procedimiento obligatorias (párrafo 94), la representación de las partes y la falta de comparencia de una de las partes en las actuaciones arbitrales (párrafo 104), la competencia de los tribunales judiciales para conocer de diferencias que han sido objeto de acuerdos arbitrales válidos (párrafo 148), la prórroga del plazo fijado para dictar la sentencia arbitral (párrafos 168 y 169), el pronunciamiento de la sentencia cuando una de las partes se ausenta del procedimiento sin razones justificadas (párrafo 180) y la revisión de la sentencia (párrafo 218).

262. La sección E del capítulo I, que trata del reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales, incluye algunos comentarios sobre el carácter firme de los laudos (párrafos 230 y 231), la negativa a reconocerlos y ejecutarlos por razones de orden público (*public policy, ordre public*) (párrafo 240) y la conveniencia de formular normas completas que abarquen todos los aspectos del reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales, a fin de disipar toda incertidumbre relativa a tal cuestión (párrafo 244).

III. Las legislaciones nacionales y el arbitraje comercial internacional

263. No parece haber dudas, según se confirma en el precedente examen de los instrumentos internacionales sobre arbitraje existentes, que el derecho interno desempeña un papel vital en el proceso de arbitraje. En el presente capítulo se va a analizar en qué medida la intervención de la ley nacional puede menoscabar, en algunas ocasiones, y acrecentar, en otras, la utilidad del arbitraje.

264. Cuando las partes en una transacción comercial, ya sea nacional o internacional, llegan a un arreglo amistoso de una diferencia ocasionada por tal transacción, la ley, por regla general, no impide que la autonomía de la voluntad de las partes resuelva el litigio del modo que deseen. Las partes son libres de convenir el procedimiento que ha de observarse para llegar a un arreglo y las estipulaciones de tal arreglo. Únicamente en circunstancias

excepcionales, por ejemplo cuando se alega engaño o error, puede una parte acudir a los tribunales judiciales para impugnar las estipulaciones de un arreglo convenido.

265. Por otro lado, cuando las partes someten una controversia a arbitraje, normalmente las leyes del país o de los países interesados ejercen cierto grado de control sobre el procedimiento arbitral y sobre la sentencia y su ejecución.

266. Las leyes de la mayoría de los países y los instrumentos internacionales examinados en el presente informe reconocen, en principio, la autonomía de las partes en materias tales como la sumisión de una diferencia a arbitraje, la elección de un tribunal de arbitraje institucional o *ad hoc*, la designación de los árbitros, y la elección de la ley aplicable.

267. Todo el proceso de arbitraje, sin embargo, suele quedar sujeto a las disposiciones obligatorias de la ley aplicable, p. ej., la del país en que se ha celebrado el compromiso, en que radica el tribunal de arbitraje, o en que se insta el reconocimiento o la ejecución de la sentencia arbitral.

268. El hecho de que el arbitraje no quede enteramente dissociado de la autoridad de las leyes nacionales o de la jurisdicción de los tribunales judiciales, puede tender a introducir un elemento de incertidumbre en la eficacia del arbitraje como medio de solución definitiva de litigios comerciales. Esto es especialmente cierto en el caso del comercio internacional, en el que las partes, al no poder confiar exclusivamente en su propio acuerdo o en la decisión de unos árbitros libremente elegidos, pueden verse disuadidas de recurrir al arbitraje ante la posibilidad de que determinados aspectos del proceso arbitral queden sujetos a un derecho extranjero desconocido para ellas.

269. Sin embargo, supondría una simplificación excesiva llegar a la conclusión de que toda intervención de la ley menoscaba la utilidad del arbitraje. En algunos casos, lo contrario es cierto. Por ejemplo, una parte puede normalmente recurrir ante los tribunales de justicia para alegar que el tribunal de arbitraje carecía de competencia o se excedió en sus atribuciones. Este tipo de intervención de la ley tiende a fomentar la confianza en el arbitraje. Lo mismo cabe decir cuando es necesaria la intervención de los tribunales de justicia para ejecutar una sentencia arbitral.

270. Por otra parte, no parece necesario ni deseable que los tribunales judiciales fiscalicen en su fondo la sentencia arbitral. Las personas dedicadas al comercio internacional prefieren a menudo resolver sus diferencias mediante arbitraje, y no en un procedimiento judicial, debido principalmente a la mayor celeridad del proceso arbitral. Esta ventaja desaparece cuando se permite que la parte vencida impugne por vía judicial el fondo de una sentencia arbitral o cuando los tribunales de justicia están facultados para revisar el laudo de oficio. En tales casos, la intervención de los tribunales judiciales, además de demorar la solución de la diferencia, impide el arbitraje, al privar a los árbitros, en cuyo fallo confían las partes, de la facultad de pronunciar una sentencia firme y obligatoria.

271. Por estas razones, los instrumentos internacionales examinados en el presente informe disponen generalmente

que las sentencias arbitrales tienen carácter firme y fuerza obligatoria salvo cuando sean contrarias al orden público del tribunal de justicia del país interesado (véanse párrafos 237 y siguientes *supra*).

272. A veces, los instrumentos internacionales de arbitraje disponen que determinadas materias han de regirse por las leyes nacionales, (p. ej., la ley del país donde tiene lugar el arbitraje, o del país en el que se insta la ejecución). Ello ocasiona a menudo incertidumbres y complicaciones. Por ejemplo, cuando se celebra un acuerdo de arbitraje, no se sabe a veces cuál va a ser la sede del tribunal de arbitraje, o en qué país se va a instar la ejecución de la sentencia por una de las partes. La determinación del país depende a veces de la decisión del tribunal de arbitraje, del lugar de residencia de su presidente, del lugar donde el deudor posee haberes o adonde los transfiere, o de otros factores. Puede ocurrir entonces que un acuerdo de arbitraje no sea válido según la ley del país en el que debe tener lugar el arbitraje, o que una sentencia no sea ejecutable en virtud de la legislación del país en que se insta la ejecución.

273. Es discutible si, en el caso del arbitraje comercial internacional, resulta posible o conveniente evitar por completo toda intervención de las leyes nacionales o toda remisión a éstas. Sin embargo, parece claro que, salvo en casos como los mencionados en el párrafo 269 *supra*, un mayor grado de autonomía con respecto a las leyes nacionales aminoraría las incertidumbres existentes y ensalzaría la utilidad del arbitraje.

IV. Posibles métodos de armonización y unificación del derecho relativo al arbitraje comercial internacional

A. MEDIDAS RECOMENDADAS POR LA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL Y POR EL CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL

274. Entre las medidas que han recomendado diversos órganos de las Naciones Unidas en lo referente al arbitraje comercial merecen especial mención las resoluciones aprobadas en 1958 por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Arbitraje Comercial Internacional y en 1959 por el Consejo Económico y Social. El 10 de junio de 1958, la Conferencia adoptó y abrió a la firma la Convención sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras. En esa misma fecha, la Conferencia aprobó una resolución ³⁸ sobre « las medidas que podrían adoptarse para hacer más eficaz el arbitraje en la solución de las controversias de derecho privado ». En esa resolución, la Conferencia propugnaba una mayor difusión de la información sobre las leyes relativas al arbitraje y sobre las prácticas y los medios de arbitraje, la creación de nuevos medios de arbitraje, la asistencia técnica para crear y perfeccionar leyes e instituciones de arbitraje, los grupos de estudio y seminarios, y una mayor uniformidad en las leyes nacionales relativas al arbitraje.

275. La resolución 708 (XXVII), aprobada por el Consejo Económico y Social el 17 de abril de 1959 ³⁹, reiteraba en lo esencial el texto de la resolución de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Arbitraje

³⁸ Véase Anexo I.

³⁹ Véase Anexo II.

Comercial Internacional. Además, el Consejo, «considerando que un recurso más frecuente al arbitraje para la solución de los litigios de derecho privado facilitaría el desarrollo continuo del comercio internacional y de otras transacciones de derecho privado», invitaba a los «gobiernos a examinar favorablemente toda medida tendiente a mejorar su legislación relativa al arbitraje y sus instituciones arbitrales» y pedía al Secretario General que «dentro de los límites de los créditos y del personal disponibles, secunde a los gobiernos y a las organizaciones que tratan de mejorar las leyes, prácticas e instituciones en materia de arbitraje, en particular ayudándolos a obtener asesoramiento y asistencia técnica en las fuentes apropiadas y asesorándolos para que puedan coordinar sus esfuerzos y promover recurso al arbitraje en relación con el comercio internacional y otras transacciones de derecho privado».

276. Aunque la finalidad primordial de ambas resoluciones era promover un uso más amplio del arbitraje comercial internacional y acrecentar su eficacia, algunas de las medidas recomendadas en ellas guardan relación con el objeto del presente informe, a saber, el examen de medidas de adopción posible con miras a promover la armonización y unificación del derecho relativo al arbitraje comercial e internacional y eliminar las discrepancias entre los instrumentos internacionales existentes. Así, por ejemplo, una mayor uniformidad de las leyes nacionales sobre arbitraje, como propugnan dichas resoluciones, reduciría las discrepancias y la incertidumbre que ocasiona la remisión que los instrumentos internacionales hacen a las leyes nacionales y, por consiguiente, tendría el efecto de acelerar el proceso de armonización y unificación de las leyes relativas al arbitraje comercial internacional.

277. Análogamente, otra medida recomendada por la Conferencia y por el Consejo Económico y Social, a saber, una mayor difusión de la información sobre las leyes relativas al arbitraje y sobre las prácticas y los medios de arbitraje, podría promover la armonización y unificación al divulgarse, por ejemplo, datos sobre: a) los reglamentos de arbitraje utilizados en el comercio internacional, y b) la interpretación y aplicación de los instrumentos de arbitraje comercial e internacional por los tribunales arbitrales y judiciales. La publicación de los laudos dictados por los tribunales arbitrales en las diferencias relativas al comercio internacional es otra medida que podría contribuir a una mayor difusión de la información y podría resultar al mismo tiempo útil para promover la armonización y unificación de las leyes relativas al arbitraje comercial internacional.

B. OTRAS MEDIDAS

278. En el contexto del presente informe cabe examinar otras medidas tales como la armonización y unificación en el ámbito regional o con respecto a productos determinados, la revisión de las convenciones existentes con el fin de reducir o eliminar divergencias, y la formulación de un nuevo instrumento internacional sobre arbitraje comercial internacional.

279. La concepción regional ha servido de base a las actividades emprendidas en esta esfera por los órganos de las Naciones Unidas y otras organizaciones, por ejemplo

la Comisión Económica para Europa (CEPE), la Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente (CEPALO) y la Organización de los Estados Americanos (OEA). La armonización y unificación del derecho sobre el arbitraje en el plano regional se ve facilitada cuando las leyes de los países de la región son en general homogéneas, como ocurre en América Latina. No obstante, el hecho de que el comercio trascienda las fronteras regionales es un factor limitativo de este planteamiento.

280. Se ha logrado cierto grado de armonización y unificación de la práctica del arbitraje comercial internacional en lo que respecta a determinados productos, principalmente por las asociaciones de comerciantes. La eficacia de este método se debe en cierto modo a la semejanza de los usos y prácticas comerciales en lo que respecta a un producto dado en la mayoría de los países del mundo. Además, es frecuente que las personas que se dedican al comercio de esos productos acepten la jurisdicción de los tribunales arbitrales establecidos para distintos productos por las respectivas asociaciones profesionales como procedimiento práctico para resolver sus diferencias comerciales. Por otra parte, la unificación sobre la base de productos determinados acaso tienda a cristalizar los diferentes procedimientos aplicables a los distintos productos con lo que podría frenarse todo intento de favorecer un criterio más general.

281. Para reducir o eliminar las discrepancias entre los instrumentos internacionales existentes cabría considerar la posibilidad de revisar algunos de ellos. Con todo, este procedimiento sería poco práctico debido a las dificultades intrínsecas en los procedimientos de revisión de convenciones formuladas por conferencias internacionales de Estados soberanos o por otros órganos intergubernamentales.

282. Por último, cabe examinar la posibilidad de lograr el objetivo de la armonización y unificación mediante la formulación de un nuevo instrumento (convención o ley uniforme) que regule a escala mundial todos los aspectos importantes del proceso arbitral en la solución de diferencias comerciales internacionales. Si la Comisión estimara oportuno seguir este camino habría que examinar, entre otras cuestiones, si una futura convención tendría el efecto de sustituir a las convenciones existentes y, en caso afirmativo, en qué medida.

ANEXO I

Resolución aprobada por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Arbitraje Comercial Internacional

La Conferencia,

Convencida de que además de la Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras que se acaba de concertar, y que contribuirá a acrecentar la eficacia del arbitraje como medio de resolver las controversias de derecho privado, deberían adoptarse en esta materia medidas complementarias,

Habiendo examinado el importante estudio analítico del Secretario General sobre las medidas que podrían adoptarse para hacer más eficaz el arbitraje en la resolución de las controversias de derecho privado (documento E/CONF.26/6),

Habiendo prestado particular atención a las sugerencias que se hacen en dicho documento acerca de la manera en que las organizaciones gubernamentales y privadas interesadas pueden contribuir en la práctica a hacer más eficaz el arbitraje,

Expresa las opiniones siguientes respecto a las cuestiones principales a que se refiere la nota del Secretario General:

1. Considera que una mayor difusión de la información sobre las leyes relativas al arbitraje, así como sobre las prácticas y medios de arbitraje, contribuiría considerablemente al desarrollo del arbitraje comercial; reconoce la labor realizada en esta materia por las organizaciones interesadas, y expresa el deseo de que dichas organizaciones prosigan las actividades a este respecto que todavía no hayan llevado a su término, prestando especial atención a la coordinación de sus respectivos trabajos;

2. Reconoce que es recomendable fomentar, cuando sea necesario, la creación de nuevos medios de arbitraje y la mejora de los medios existentes, en particular en ciertas zonas geográficas y en ciertas ramas de la actividad mercantil; y cree que las organizaciones interesadas, gubernamentales y de otro carácter, que se ocupan de las cuestiones de arbitraje, pueden hacer una obra útil en esta materia, cuidando de evitar la duplicación de esfuerzos y de dedicarse sobre todo a las medidas de más utilidad práctica para las regiones y ramas de la actividad mercantil interesadas;

3. Reconoce el valor de la asistencia técnica para crear y perfeccionar leyes e instituciones de arbitraje eficaces; y sugiere que los gobiernos y organizaciones interesadas, en la medida de sus posibilidades, presten dicha asistencia a quienes la pidan;

4. Reconoce que los grupos de estudio, seminarios o grupos de trabajo regionales pueden dar buenos resultados cuando las circunstancias sean apropiadas; cree que debe considerarse la conveniencia de recomendar a las comisiones regionales competentes de las Naciones Unidas y otros organismos que organicen tales reuniones; pero estima igualmente importante que en esa labor se evite cuidadosamente la duplicación de actividades y se asegure la mayor economía de esfuerzos y recursos;

5. Considera que una mayor uniformidad en las leyes nacionales relativas al arbitraje haría más eficaz el arbitraje como medio de solución de las controversias de derecho privado; toma nota de la labor realizada en esta materia por diversas organizaciones y sugiere que, para completar la labor de estas entidades, se preste la debida atención a la definición de las materias que se prestan a disposiciones de arbitraje modelo y a otras medidas oportunas para fomentar el desarrollo de esa legislación;

Expresa el deseo de que las Naciones Unidas, por medio de sus órganos competentes, adopten las disposiciones que consideren oportunas para fomentar el estudio ulterior de las medidas que podrían adoptarse para acrecentar la eficacia del arbitraje como medio de resolver los litigios de derecho privado, utilizando con este último fin los servicios de los órganos regionales y de las organizaciones no gubernamentales existentes, así como de todas las demás instituciones que puedan crearse en el porvenir;

Sugiere que al tomar estas medidas se cuide de asegurar la oportuna coordinación de esfuerzos y de evitar duplicaciones, y se tengan debidamente en cuenta las consideraciones de orden presupuestario;

Pide al Secretario General que comunique esta resolución a los órganos correspondientes de las Naciones Unidas.

ANEXO II

Resolución 708 (XXVII) del Consejo Económico y Social 708 (XXVII). ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL

El Consejo Económico y Social,

Reconociendo el valor del arbitraje como medio de resolver las controversias,

Considerando que un recurso más frecuente al arbitraje para la solución de los litigios de derecho privado facilitaría el desarrollo continuo del comercio internacional y de otras transacciones de derecho privado,

Considerando además que las medidas destinadas a fortalecer el estatuto jurídico del arbitraje de derecho internacional privado y a favorecer su reconocimiento han constituido contribuciones apreciables para lograr esta finalidad,

Reconociendo que las medidas encaminadas a reforzar el estatuto jurídico del arbitraje deben ir acompañadas de medidas en materia de organización del arbitraje y el procedimiento arbitral, de una acción educativa y de asistencia técnica, a fin de que el arbitraje contribuya al máximo a la expansión del comercio internacional y de otras transacciones de derecho privado,

Tomando nota de la resolución * aprobada por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Arbitraje Comercial Internacional el 10 de junio de 1958, en la que se reconoce el valor de las medidas prácticas en esta materia,

Estimando que, independientemente de la acción de las organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales, puede hacerse mucho directa e inmediatamente, gracias a la iniciativa de los gobiernos y de las organizaciones de arbitraje, para alentar el recurso al arbitraje,

1. *Expresa el deseo* de que las asociaciones de arbitraje, ya sean de carácter local, comercial, nacional o internacional, concedan especial atención e importancia a la acción educativa, especialmente en los círculos mercantiles y agrupaciones profesionales, a la creación donde sea necesario de nuevos medios de arbitraje o al mejoramiento de los ya existentes, y a facilitar el arbitraje internacional en materia de derecho privado;

2. *Invita* a los gobiernos a examinar favorablemente toda medida tendiente a mejorar su legislación relativa al arbitraje y sus instituciones arbitrales, a alentar a las organizaciones interesadas en desarrollar los medios de arbitraje y actividades conexas, y a aprovechar, cuando proceda, las oportunidades que se les presenten para obtener o prestar, según los casos, asesoramiento y asistencia técnicos;

3. *Sugiere* que las organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales que se ocupan del arbitraje internacional de derecho privado colaboren entre sí y con los órganos competentes de las Naciones Unidas, especialmente para la difusión de informaciones referentes a las leyes, prácticas y medios de arbitraje, programas educativos, y estudios y recomendaciones tendientes a lograr una mayor uniformidad en las leyes y procedimientos de arbitraje;

4. *Recomienda* que las comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas que aún no hayan incluido un proyecto de esta índole en sus programas de trabajo, consideren la conveniencia de emprender un estudio de las medidas encaminadas a la utilización más eficaz del arbitraje por los Estados miembros en sus respectivas regiones;

5. *Pide* al Secretario General que, dentro de los límites de los créditos y del personal disponibles, secunde a los gobiernos y a las organizaciones que tratan de mejorar las leyes, prácticas e instituciones en materia de arbitraje, en particular ayudándolos a obtener asesoramiento y asistencia técnicos en las fuentes apropiadas y asesorándolos para que puedan coordinar sus esfuerzos y promover el recurso al arbitraje en relación con el comercio internacional y otras transacciones de derecho privado.

1060.^a sesión plenaria,
17 de abril de 1959.

* Véase anexo I *supra*.

B. Lista de documentos pertinentes no reproducidos en el presente volumen

<i>Título o descripción</i>	<i>Signatura del documento</i>
La Convención de las Naciones Unidas sobre el reconocimiento y la ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras: informe del Secretario General.	A/CN.9/22 y Add. 1 y 2
Arbitraje comercial internacional: nota del Secretario General	A/CN.9/42
Arbitraje comercial internacional: la Convención de las Naciones Unidas de 1958 sobre el reconocimiento y la ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras: nota del Secretario General	A/CN.9/49, Add.1

V. SUGERENCIAS SOBRE FUTURAS TÉCNICAS DE UNIFICACIÓN *

A. Codificación progresiva del derecho mercantil internacional: nota de la Secretaría del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT)**

El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), a quien incumben responsabilidades en la obra de unificación del derecho privado en virtud de sus objetivos institucionales, de su vocación universal, de su composición — pues sus miembros representan a los principales sistemas jurídicos del mundo — y de su experiencia de más de cuarenta años, estudia en el marco de su programa de trabajo la codificación progresiva del derecho mercantil internacional.

En vista del interés de las Naciones Unidas por la unificación y codificación del derecho mercantil internacional, la secretaria del UNIDROIT tiene el honor de presentar a la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) un informe en el que figuran los elementos más destacados de dicho estudio y las razones que justifican las propuestas que se sugieren.

1. El comercio internacional constituye uno de los factores más importantes del desarrollo económico y, por lo tanto, un instrumento para lograr la paz y la comprensión entre los pueblos. Por esta razón su expansión interesa a todos los Estados.

Sin embargo, el comercio internacional necesita para desarrollarse rapidez, confianza y seguridad, o sea certidumbre, cosa que sólo el derecho puede ofrecerle. Quienes participan en el comercio internacional desempeñan sus actividades con un sentimiento de confianza mucho mayor cuando saben de antemano cuál será el régimen jurídico aplicable a los actos que desean realizar y, a mayor abundamiento, cuando están animados por la convicción de que podrán hacer valer sus derechos de igual manera que si se encontrasen bajo el imperio de su propia legislación.

Ahora bien, en la actualidad los intercambios comerciales, cuyo volumen, intensificación, variedad y rapidez no tienen precedentes, están regidos por una multitud de legislaciones nacionales que constituyen otros tantos obstáculos al desarrollo del comercio internacional.

2. Varios medios parecen utilizables para superar estos obstáculos.

En primer término, cabe observar que los comerciantes, por estar dotados de un sentido muy claro de los intereses que los unen y valiéndose del principio general de la libertad de los contratos, han elaborado un conjunto de normas relativas a determinadas operaciones del comercio

internacional. Estas normas, que figuran en contratos tipos, en condiciones generales o en fórmulas o cláusulas consagradas por una larga práctica, están en vías de constituir una especie de carta reguladora del comercio internacional, cuyo objeto es ofrecer un régimen jurídico único para cada contrato, conocido y comprendido por cada una de las partes y capaz de asegurar un mínimo de seguridad a las operaciones respectivas.

Los comerciantes han procedido a su manera y, al recurrir a técnicas propias y a la reglamentación de las operaciones más urgentes para garantizar la certidumbre jurídica de que tienen necesidad absoluta, han adoptado el método muy sencillo de prever el derecho aplicable a determinados hechos y relaciones de la vida económica internacional. Es un hecho que las normas creadas de esta manera para responder a las exigencias de la práctica son aplicadas por la casi totalidad de los comerciantes de todos los países tanto, en Oriente como en Occidente. Además, su aplicación se ve también asegurada en gran medida por las instituciones de arbitraje.

De ello se desprende que la práctica internacional, al comprobar que las relaciones económicas internacionales no se ajustan bien a un marco jurídico nacional, ha tomado la iniciativa de crear normas uniformes que, junto con el derecho nacional, están destinadas a favorecer en la mayor medida posible y en determinadas esferas los intercambios mercantiles internacionales.

3. Cabe señalar, no obstante, que los contratos tipo, las condiciones generales y las fórmulas y cláusulas consagradas por la práctica, no pueden ni podrán regir jamás todas las relaciones jurídicas derivadas del comercio internacional ni todos los aspectos de los problemas que puedan surgir. Este es, desde luego, el motivo de que las condiciones generales autoricen las partes contratantes a introducir modificaciones (véanse las Condiciones generales establecidas bajo los auspicios de la CEPE), o remitan en otro caso al derecho nacional de una de las partes (véanse las Condiciones generales de compraventa concertadas entre los países miembros del CAEM). En materia de comercio interior corresponde al derecho mercantil nacional y a los principios generales del derecho interno llenar las lagunas que puedan presentarse. No es difícil ver cuán necesario es que el comercio internacional disponga de determinados principios fundamentales que puedan aplicarse a cualquier situación no prevista (por los contratos o por las convenciones internacionales

* Para las decisiones de la Comisión acerca de este tema, véase la segunda parte, sección III, A, informe de la Comisión sobre la labor realizada en su tercer período de sesiones (1970), párrs. 212-218.

** A/CN.9/L.19.

aplicables a éstos) y que puedan servir para interpretar las cláusulas de los contratos sin que sea preciso referirse al derecho nacional de las partes.

Esta es la razón de que en la ley uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías (LUCI) se haya introducido un artículo especial — el artículo 17 — que prevé que los problemas concernientes a materias regidas por dicha ley y que no hayan sido especialmente resueltos por ella, serán regulados según « los principios generales en que ella se inspira ».

Sin embargo, esta referencia elíptica a principios generales no ha sido considerada totalmente satisfactoria y ha dado pie a muchos debates, y de ahí la necesidad de prever determinados principios fundamentales aplicables a todas las relaciones jurídicas de orden contractual que surjan en el marco del comercio internacional.

4. En otras palabras, es preciso que también el comercio internacional esté regido por un derecho común que desempeñe un papel y un conjunto de funciones.

Huelga decir que el derecho común del comercio internacional no puede ser un derecho consuetudinario librado al azar de las prácticas contractuales privadas. Sólo puede nacer de un entendimiento entre los Estados, ya que ésta es la única manera en que el comercio internacional podrá hallar en el derecho el marco jurídico que necesita. Por otra parte, cabe observar que los Estados se interesan cada vez más en la reglamentación del comercio internacional. En efecto, al conceder a los que desempeñan actividades de comercio exterior la seguridad necesaria para su protección, el derecho mercantil internacional contribuye a la defensa de la economía nacional. Así se explica en gran medida el hecho de que el comercio exterior se vea cada vez más reglamentado por el Estado, tanto en los países del Este como en los del Oeste.

El comercio internacional reviste asimismo un interés especial para los países en desarrollo, para los cuales una reglamentación uniforme constituiría un factor de progreso de primordial importancia.

Por último, si se tiene en cuenta que el comercio internacional constituye un factor importante para el desarrollo económico y a la vez un instrumento para lograr la comprensión y la paz, se comprenderá que su reglamentación interesa también a la comunidad internacional. Tal es la razón de que las Naciones Unidas, entre cuyos propósitos figura el de « realizar la cooperación internacional en la solución de problemas internacionales de carácter económico, social, cultural o humanitario ... » (inciso 3 del Artículo 1) hayan encargado a la Asamblea General la tarea de promover estudios y de hacer recomendaciones con el fin de impulsar el desarrollo progresivo del derecho internacional y su codificación (inciso a del Artículo 13). Esta actividad cae plenamente dentro de la competencia de las Naciones Unidas, incluso con arreglo a lo dispuesto por los Capítulos IX y X de la Carta.

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) está, a su vez, especialmente interesada en promover el establecimiento de normas que favorezcan el comercio internacional. Son estas mismas razones las que sirvieron de fundamento para establecer la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) con el objeto de « pro-

mover la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional ».

5. En lo que respecta a la unificación del derecho mercantil internacional, ésta puede ser vista en principio como una unificación de normas de colisión. Sin embargo, tal unificación distaría de eliminar la mayor parte de las dificultades suscitadas por la diversidad de las legislaciones nacionales en materia mercantil.

Así, el derecho internacional privado, incluso unificado, si bien permite determinar el derecho aplicable a una relación jurídica dada, no brinda una certidumbre total en cuanto al contenido de dicho derecho y, que, además, puede remitir al derecho y de otro país con todas las dificultades que el reenvío implica. Por otra parte existe el riesgo de que la unificación de las normas de colisión sea inoperante a causa del recurso excesivo a la excepción del orden público. Por último, la incertidumbre podría proceder de la diversidad de las calificaciones e interpretaciones propias de cada sistema jurídico.

De esto se deduce que seguir la vía de la unificación de las normas de colisión es esforzarse en resolver un problema de comercio internacional por medio de la aplicación de un derecho interno, con lo cual se ignoran los rasgos específicos que pueden tener las relaciones internacionales, que hacen que ninguna ley se adapte exactamente a ellas. Tal es la razón de que la doctrina más reciente se haya formulado la siguiente pregunta respecto de la compraventa internacional: ¿cuál es el derecho interno capaz de proporcionar una reglamentación satisfactoria de la compraventa internacional, que no es una operación de compraventa interna con la mera complicación de un elemento exterior, sino un contrato original que implica estipulaciones propias ... ? »¹.

6. En consecuencia, no queda más camino que el de la unificación del derecho sustantivo, único medio capaz de superar los obstáculos que impone la diversidad de las leyes nacionales y de establecer un derecho común regulador del comercio internacional.

Más para comprender mejor la necesidad con que se impone la unificación del derecho mercantil internacional es preciso recordar que el comercio internacional se formó y desarrolló en un ambiente internacional con sus intereses económicos y sociales, sus técnicas, sus necesidades y sus exigencias, de manera que los actos en que se manifiesta y se realiza exceden necesariamente del marco de un sistema de derecho nacional y exigen normas compatibles con sus características y objetivos. El derecho de la economía internacional lleva en sí la tendencia a transformarse en un derecho que trascienda de la órbita de los Estados. Las relaciones jurídicas creadas en el marco del comercio internacional son, por su propia naturaleza, susceptibles de una reglamentación totalmente distinta de aquélla a que están sometidas las relaciones de derecho interno. El propio carácter internacional de las relaciones jurídicas del comercio internacional las sustrae a la autoridad de la ley nacional para que las rija un derecho alejado de todas las contingencias nacionales — *un derecho común del comercio internacional* — único capaz

¹ *Le droit commercial international*, por Yvon Loussouarn y Jean-Denis Bredin, (Sirey, 1969), pág. 9.

de establecer el marco jurídico de que ha menester el comercio internacional para desarrollarse.

La unificación conseguida hasta el momento ha sido parcial y fragmentaria como respuesta a las exigencias más urgentes de la vida económica internacional, por ejemplo en materia de transporte. Además, ha bastado poco tiempo para comprobar los inconvenientes que presenta un método semejante en cuanto a la aplicación y la interpretación de las disposiciones concretas así adoptadas. A falta de una reglamentación general de los principios fundamentales del derecho mercantil internacional y a fin de colmar las lagunas que pese a todo subsistían, ha resultado forzoso recurrir a los principios fundamentales de un derecho nacional que, por otra parte, no siempre era fácil de determinar de antemano.

El método adoptado por el UNIDROIT, al que se adhirieron otras organizaciones que se ocupaban de la unificación del derecho y recientemente la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, era el único posible en la primera etapa de la unificación. En ese momento la diferencia entre la técnica legislativa de los países que siguen el derecho civil y la de los países que siguen el *common law* era todavía muy neta. La realización de un proceso de unificación bajo la forma de codificación, incluso limitada a las transacciones comerciales se hubiera visto condenada al fracaso. En tales condiciones era preciso esforzarse en elaborar textos de alcance limitado, susceptibles de ser aceptados por la mayoría de los países y que evitasen en lo posible tratar de los principios generales que rigen los distintos sistemas jurídicos. La definición e interpretación de determinados conceptos básicos se dejaba librada a los legisladores y jueces nacionales. Esta unificación por sectores ha logrado algunos éxitos, particularmente en esferas internacionales por su naturaleza, a saber el transporte aéreo y marítimo, el arbitraje y la propiedad intelectual. Pero, al igual que cualquier otra construcción levantada sobre cimientos poco sólidos, ha revelado graves debilidades: disposiciones contradictorias, divergencias de interpretación debido a la ausencia de principios generales comunes y superposiciones y duplicaciones².

Un método semejante está lejos de ofrecer al derecho mercantil internacional la posibilidad de hallar soluciones concretas de carácter satisfactorio. Por esta razón el comercio internacional contemporáneo presenta la tendencia, al igual que el de antaño, a constituir un verdadero *jus commune mercatorum*, o sea un derecho material apto para regir las relaciones comerciales internacionales.

Por otra parte, los obstáculos que originalmente se oponían a la técnica de la codificación se han atenuado en el curso de los últimos años. La barrera que separa la zona del *common law* de la del derecho civil no es ya infranqueable. El Reino Unido ha emprendido la vía de la codificación, tal como lo demuestran los programas de trabajo de las *Law Commissions* para Inglaterra y Escocia. Y los Estados Unidos precedieron al Reino Unido al elaborar su *Uniform Commercial Code*.

² Estas consideraciones llevaron al Consejo de Europa a establecer en el marco de su Comité de Cooperación Jurídica un subcomité de conceptos jurídicos básicos que ha emprendido en esta esfera una importante obra de investigación y acercamiento.

Otro acontecimiento que marca un jalón importante en la evolución de la unificación por la vía de la codificación es el hecho de que el 18 de diciembre de 1963 Checoslovaquia adoptó un Código de Comercio Internacional. Este Código, que sigue el sistema de la unificación limitada a las relaciones internacionales adoptado por el UNIDROIT en sus proyectos sobre la compraventa y cuestiones conexas, representa un notable progreso respecto de las unificaciones realizadas hasta el momento, ya que constituye un conjunto orgánico de normas aplicables a las relaciones internacionales, precedido por una definición de los criterios aplicables a la calificación de esas relaciones y regido por disposiciones comunes aplicables a los sujetos y al objeto de las relaciones jurídicas, a la noción de acto jurídico y a las condiciones de validez de éste.

Se trata, pues, de superar la etapa de la planificación parcial y fragmentaria y de proceder de manera sistemática por lo menos a una codificación de los principios fundamentales del derecho mercantil internacional, lo que podría servir de base a cualquier reglamentación ulterior de las instituciones jurídicas más importantes de dicho derecho, incluso las que ya han sido unificadas.

7. La importancia de la codificación del derecho mercantil internacional para el desarrollo económico y el gran interés de las Naciones Unidas por la unificación y la codificación del derecho mercantil internacional justifican, pues, que se lleven adelante con audacia proyectos más ambiciosos y que se aborde la codificación progresiva de ese derecho de una manera más moderna desde el punto de vista del método y más ambiciosa desde el punto de vista de su alcance.

Los problemas metodológicos han sido objeto ya de un primer examen, particularmente minucioso, en la cuarta Reunión de las organizaciones que se ocupan de la unificación del derecho. A este respecto bastará con remitirse a los informes debatidos en esa reunión y a las actas de ésta, publicados en el Anuario del UNIDROIT (*Annuaire 1967-1968*, Tomo II, Ed. UNIDROIT, Roma, 1969).

En cuanto al alcance de la unificación, debe señalarse que cada vez que se quiere regular un contrato ante todo hace falta forzosamente una reglamentación general de los principios fundamentales que operarán siempre que no haya disposiciones especiales o que haya que interpretar las disposiciones contractuales en función de principios generales. Por esta razón, la codificación del derecho mercantil internacional debería comenzar con una parte general dedicada a las obligaciones (que podría limitarse a las obligaciones contractuales exclusivamente).

Asimismo, habría que precisar en una disposición especial el fin de la codificación, es decir el desarrollo del comercio internacional, gracias a la certidumbre que proporcionará una reglamentación uniforme del derecho sustantivo. Semejante disposición (que existe en el *Uniform Commercial Code* elaborado por el American Law Institute y por la National Conference of Commissioners on Uniform State Law, así como en la ley checoslovaca N.º 101 de 4 de diciembre de 1963 sobre las relaciones jurídicas en las relaciones comerciales internacionales) podría llegar a ser muy útil para interpretar las diversas normas codificadas y las cláusulas contractuales.

Por lo que hace a la *interpretación*, conviene señalar las dificultades que plantea en la práctica el hecho de que ciertas instituciones jurídicas estén admitidas en determinados sistemas jurídicos y sean ignoradas en otros (el *trust*, por ejemplo) y de que algunas instituciones jurídicas, pese a ser comunes a todas o a la mayoría de las legislaciones nacionales, se interpreten de manera totalmente diferentes en cuanto al contenido; a este respecto hay que recordar las controversias suscitadas por la interpretación del artículo 25 de la Convención para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional, firmada en Varsovia el 12 de octubre de 1929. Y se trata solamente de algunos ejemplos entre muchos otros.

En la segunda Reunión de organizaciones que se ocupan de la unificación del derecho, numerosos participantes pusieron de relieve las dificultades que crean las interpretaciones diferentes de algunos conceptos muy corrientes, tales como «*faute*», «*bona fides*», «*force majeure*», «*causa*», «*equity*», etc. En sus intervenciones, esos participantes insistieron en cómo las diferencias de interpretación podían poner en peligro la certidumbre del derecho. Por este motivo, la tercera Reunión de organizaciones que se ocupan de la unificación del derecho estuvo dedicada enteramente a las divergencias de interpretación del derecho uniforme.

Por esta razón, la parte general de la codificación prevista debería incluir no sólo normas de interpretación, sino también definiciones o la calificación de ciertos conceptos (tales como los que figuran en el *Uniform Commercial Code* o los que determinadas organizaciones se esfuerzan en formular), pero sin que ello signifique transformar el código en una especie de diccionario.

En cuanto al *objeto* de la codificación, se sugiere que ésta se limite exclusivamente a las relaciones jurídicas que nacen en las relaciones comerciales internacionales; se podría incluso dar una definición de estas *relaciones internacionales* como lo hacen algunas convenciones internacionales (por ejemplo, la mayoría de las convenciones sobre transporte; la Ley Uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías en su artículo 1; y la ley checoslovaca N.º 101/1963, que en su artículo 1 define «los vínculos que nacen en las relaciones comerciales internacionales»). Pero hay que encontrar fórmulas adecuadas para tener en cuenta las posibles relaciones entre el concepto de «relación internacional» y el de «relación jurídica con un elemento de extranjería».

A los principios fundamentales que se enuncian en la introducción de la codificación prevista debería seguir la parte general relativa a las *obligaciones* (fuentes, efectos, extinción, transferencia de los créditos, pruebas, etc.).

La codificación progresiva del derecho mercantil internacional constituye sin duda una operación de gran envergadura y de larga duración, llena de dificultades nada despreciables. Pero, sería inconcebible, de una parte, permitir que el comercio internacional siga estando regulado por una multitud de leyes nacionales, lo que le impone una situación intolerable, y, de otra, abandonar a la práctica la tarea de resolver por sí sola todos los problemas jurídicos del comercio internacional. Por tanto, de lo que antecede se puede sacar la conclusión de que es

indispensable empezar desde ahora la codificación progresiva del derecho mercantil internacional.

El UNIDROIT considera que esta propuesta, que a primera vista podría parecer demasiado ambiciosa, es realizable en ciertas condiciones.

En primer lugar hay que abordar la codificación de forma gradual. No se trata de crear de entrada un código de derecho mercantil internacional, sino más bien de elaborar el esquema de un código ideal buscando todas las materias que deberían figurar en él. El modelo del código checoslovaco y, en parte, el del *Uniform Commercial Code* de los Estados Unidos de América deberían facilitar esta tarea. Las leyes uniformes ya formuladas o en curso de formulación deberían recogerse en ese código, del que constituirían capítulos especiales. Por tanto, habría que examinar esas leyes y, en caso necesario, revisarlas y armonizarlas en función de esta nueva perspectiva.

Desde el punto de vista práctico, el UNIDROIT ha empezado a estudiar la posibilidad de elaborar un plan general y orgánico de unificación.

Una vez elaborado este plan general, la primera tarea consistirá en preparar un proyecto de la parte general, cuyos principios básicos deberán constituir el fundamento y el marco de la unificación. Los proyectos sobre materias especiales, incluidos los que se han formulado o los que están en curso de formulación, deberían armonizarse con los principios básicos de la parte general. De esta manera, la codificación se desarrollaría gradualmente en el marco de principios generales uniformes hasta abarcar todo el campo que se le asignara.

*
* *

El UNIDROIT tomó la iniciativa de preparar las cuatro reuniones de organizaciones que se ocupan de la unificación del derecho, a las que ya se ha aludido en el presente informe. En cada uno de los debates que tuvieron lugar en esas reuniones se observó que sería útil que se reunieran periódicamente los representantes de las organizaciones que contribuyen a la unificación del derecho en cualquier forma para aprovechar su experiencia, comunicarse sus programas de actividades en ese terreno, exponer los problemas de metodología que hubieran podido encontrar y estudiar más detenidamente algunas cuestiones de interés común.

Puesto que es indispensable proceder sin tardanza a la codificación progresiva del derecho mercantil internacional, se impone, pues, absolutamente, si se quiere alcanzar este fin, la necesidad de concentrar todas las fuerzas de todos los que deseen participar en esta gran obra científica. En efecto, hay que aprovechar todas las experiencias adquiridas en este terreno por todas las organizaciones que se ocupan de la unificación del derecho mercantil y por todos los que, de una manera u otra, podrían contribuir a esta tarea.

Con este espíritu, el UNIDROIT, que ha efectuado ya un estudio preliminar de los principales problemas que deberán abordarse en el ámbito de la codificación progresiva del derecho mercantil internacional, tiene el honor de señalar esta cuestión a la atención de la Comisión

de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, cuyo estímulo, apoyo y colaboración constituirían un elemento esencial para la realización de una

obra cuyo éxito favorecerá muchísimo el progreso del comercio internacional, en provecho general del desarrollo económico y de la paz.

B. Proyecto de convención básica sobre el derecho común del comercio internacional: propuesta de la delegación de Francia*

1. En el actual estado de cosas, las relaciones comerciales internacionales se rigen normalmente por los derechos nacionales, como si se tratara de relaciones de derecho interno. Algunos Estados han convenido en someter esas relaciones jurídicas de carácter internacional a un determinado derecho nacional (unificación de las normas de conflicto) o a un determinado régimen (unificación de las normas de fondo).

La creación de la CNUDMI basta para demostrar que esta situación no es satisfactoria; los resultados obtenidos en lo que se refiere a la unificación de las normas de conflicto o a la unificación de las normas de fondo no responden a las necesidades del comercio internacional.

2. Para realizar progresos, no basta con elaborar nuevas convenciones o instar a los Estados a ratificar las existentes. Es necesario atacar la raíz misma del mal y enfocar el problema del derecho mercantil internacional desde un nuevo ángulo, lo que exige rechazar las concepciones del siglo XIX y reconocer como principio, y no como excepción, que las relaciones internacionales deben reglamentarse en el plano internacional. El Gobierno de Francia invita a la CNUDMI a seguir esa dirección y elaborar una convención básica sobre el derecho común del comercio internacional.

3. Con tal propuesta, no se trata en modo alguno de sacrificar la soberanía de los Estados. No se pretende tampoco crear un derecho *supranacional*, dictado por un organismo superior a los Estados, que se impondría a éstos en sus territorios. Ello sería inconveniente; en cambio, es legítimo y necesario que los Estados ejerzan control sobre las normas que hayan de respaldar con la fuerza pública en sus territorios. La propuesta del Gobierno de Francia, que preserva íntegramente la soberanía de los Estados, se inspira en la idea de que la cooperación y la búsqueda de soluciones apropiadas deben ser la regla en materia de comercio internacional, y no la excepción como han sido hasta el presente. En este sentido, es necesario concebir y establecer un sistema que convierta a esa idea en una realidad.

4. La historia nos ofrece un ejemplo. Las universidades, entre los siglos XIII y XIX, elaboraron gradualmente, sobre las bases de las normas del derecho romano, un derecho de razón que fue considerado derecho común (*jus commune*, *Gemeinrecht*) en todos los países de Europa continental. Las universidades no tenían la facultad de legislar; proponían el derecho que enseñaban simplemente como un modelo y la jurisprudencia de los distintos países podía apartarse de ese modelo para tener en cuenta las costumbres locales o para atacar los ordenamientos promulgados por los príncipes. Sin embargo, se

había llegado a un consenso en los diversos países de Europa continental en el sentido de que, a falta de dichas costumbres u ordenamientos, los jueces debían aplicar, en principio, las normas del derecho común porque, al derivar de la razón humana, eran las más aptas para realizar la justicia.

5. La codificación y el nacionalismo del siglo XIX relegaron al olvido la idea tradicional del derecho común. Es ahora necesario restablecerla y constituir un nuevo derecho común, en una forma que tenga en cuenta las realidades políticas actuales.

Las universidades han dejado de ser la autoridad adecuada para enunciar las normas del derecho común. Las descalifican para ello su multiplicación, su nacionalización y el papel que el derecho desempeña en la sociedad moderna. La autoridad científica de una agrupación de juristas puede bastar, en cambio, para enunciar los principios del derecho común en un plano regional, entre países con legislaciones muy similares de por sí; así lo demuestra el ejemplo del *Restatement of the Law* en los Estados Unidos de América. No obstante, en el plano mundial, donde habría que conciliar derechos muy diversos, la participación de los gobiernos es indispensable en la actualidad para reformular un derecho común.

6. La CNUDMI puede cumplir esa misión de diferentes maneras. El Gobierno de Francia no pretende proponer un plan rígido sino más bien mostrar las diversas orientaciones concebibles. Sin embargo, para facilitar la presentación de ideas y como un simple punto de partida, se trazará un esquema en el que podrán introducirse las modificaciones pertinentes.

7. Se propone la elaboración de una convención básica en la que se reconozca que incumbe a las Naciones Unidas establecer un nuevo *jus gentium*, que constituirá el derecho común del comercio internacional. En virtud de esa convención, y para los países que se adhiresen a ella, se establecerían cuatro principios: 1) se encargaría a la CNUDMI que redactara una reglamentación adecuada para las distintas ramas del derecho que inciden en el comercio internacional; 2) con ciertas condiciones, la reglamentación así establecida, que constituiría el *derecho común de comercio internacional*, entraría en vigor automáticamente en los países que se adhiresen a la convención; 3) de ahí en adelante, la reglamentación sería en esos Estados el derecho aplicable a las relaciones de comercio internacional, a menos que un Estado hiciese saber a la Organización internacional que no aceptaba determinadas disposiciones propuestas por la CNUDMI; 4) el país que rechazase o modificase una disposición de

* UNCITRAL/III/CRP/3.

derecho común debería comunicar por qué norma de su derecho interno quedaría reemplazada esa disposición.

A continuación se tratará de aclarar este esquema y de mostrar su gran flexibilidad.

8. La CNUDMI se encargaría de redactar una reglamentación apropiada para las diferentes ramas del derecho vinculadas con el comercio internacional. El principio así enunciado — que ya ha sido admitido — merece algunas observaciones. Hay en la actualidad, en las esferas más diversas, organizaciones e instituciones que se ocupan de la unificación del derecho aplicable al comercio internacional. Cabe mencionar, entre otras, a la Organización de la Aviación Civil Internacional (OACI), las Oficinas Internacionales Reunidas para la Protección de la Propiedad Intelectual (BIRPI), la Organización Consultiva Marítima Intergubernamental (OCMI) y el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT). Como se ha reconocido, no se pretende que la CNUDMI sustituya a estos organismos. Su función puede y debe ser simplemente estimular su labor, instarlos a actualizar y completar las convenciones vigentes y alentarlos para que investiguen nuevas posibilidades, y exhortar a los Estados a prestarles un apoyo más firme y universal. En el sistema de la convención básica, la CNUDMI tendría también la función de determinar qué textos de los preparados por estos organismos — habida cuenta de las condiciones en que hayan sido elaborados, la materia a que se refieran y el interés que revistan — merecen ser elevados al rango de derecho común, con las consecuencias que implica dicha promoción.

La CNUDMI se ocuparía de aprobar textos preparados fuera de su seno, a veces con su iniciativa o sugerencia, más bien que de elaborar textos por sí misma. Más exactamente, la CNUDMI, que se compone de los representantes de sólo 29 Estados, se limitaría a informar al respecto a un organismo superior de mayor universalidad, al que correspondería tomar las decisiones del caso.

Por supuesto, la reglamentación aprobada por la CNUDMI podría variar mucho en cuanto a su forma o su fondo. A veces se aprobarían verdaderas leyes con disposiciones precisas y detalladas; otras se adoptarían simples principios cuya aplicación incumbiría a los Estados, o se aprobarían simples definiciones para aclarar el sentido y el alcance de diversas expresiones. Todas estas fórmulas son utilizables para reconstruir un derecho común.

9. La reglamentación así preparada, que constituiría el derecho común del comercio internacional, entraría en vigor en ciertas condiciones en todos los países que se adhiriesen a la convención básica.

El principio que se acaba de enunciar es inseparable de la reserva que lo acompaña. Pero antes de examinarla, conviene considerar el propio principio. Quedar por determinar, en el contexto de la fórmula propuesta, las condiciones en que la reglamentación preparada o aprobada por la CNUDMI sería promovida al rango de derecho común.

La CNUDMI no está calificada para tomar por sí misma esa decisión. A nuestro juicio, ello incumbe a la Asamblea General, en la que están representados todos los Estados Miembros de las Naciones Unidas. También

podría admitirse la competencia de una conferencia en la que participaran solamente los Estados que se hubiesen adherido a la convención básica. Tanto en la Asamblea General como en la mencionada conferencia, podría exigirse una mayoría especial — de dos tercios o tres cuartos — para que un texto pasara a ser derecho común. Podría también discutirse el plazo a partir del cual habría que considerar que el texto así aprobado expresa el derecho común. Es necesario prever dicho plazo para permitir que los distintos Estados se valgan, de ser necesario, de la posibilidad, que se reservarían de introducir modificaciones en su derecho común interno.

Si se obligara a los Estados a aplicar determinadas disposiciones, se atentaría contra su soberanía. Pero ello no ocurre cuando se dice que tales o cuales disposiciones constituyen el derecho común del comercio internacional. No se atenta contra la soberanía de un Estado cuando los demás Estados, por mayoría, declaran que consideran que determinadas normas son las mejores y cuando expresan el deseo de que los distintos Estados tomen nota de ellas y modifiquen en consecuencia su derecho interno. Es lógico que se exija que la decisión de convertir a un texto en derecho común del comercio internacional sea aprobada por mayoría; la unanimidad sólo se justificaría si se tratara de imponer una obligación a los Estados, lo que no ocurre cuando se determina el derecho común.

10. La reglamentación así establecida sería en lo sucesivo el derecho aplicable en todos los países a las relaciones del comercio internacional, salvo el caso de que un Estado (adherido a la convención básica) hubiera declarado que no aceptaba tales o cuales de las disposiciones declaradas de « derecho común ».

Esta reserva aclara nuestra posición. No se impone ni debe imponerse restricción alguna a la soberanía de los Estados, quienes pueden rechazar en todo momento cualquiera de las disposiciones elevadas a la categoría de derecho común. Sin embargo, se modifica en cierta medida el régimen imperante en esta materia y esta modificación es fundamental: el Estado que no quiere incorporar a su derecho interno una disposición de derecho común debe comunicarlo a una organización internacional determinada (que deberá precisarse para cada uno de los textos declarados derecho común).

La propuesta así formulada impediría que los Estados eludieran sus responsabilidades. La razón de que las convenciones internacionales obtengan ratificaciones escasas o tardías no es que susciten objeciones; lo que pasa, con mayor frecuencia, es que se pierden en los archivos o caen en el olvido en los cajones de alguna oficina administrativa. Un texto preparado a nivel internacional y aprobado por una alta autoridad internacional merece mejor suerte. Naturalmente, puede suceder que no satisfaga a determinados Estados y que estos se nieguen a aceptarlo, cosa perfectamente legítima. En cambio, es inadmisibles que se deje de lado dicho texto y que los Estados no se pronuncien sobre él. No es exigir demasiado a los Estados imponerles la obligación de tomar partido sobre un texto de este tipo y de manifestar que no lo consideran aceptable. Seguramente, algunos Estados podrían, por precaución, adoptar la práctica de rechazar sin examen todos los textos propuestos como derecho común. Sin embargo, cabe esperar que en la mayoría de

los Estados no falte espíritu de cooperación internacional; los textos declarados derecho común tendrán una presunción a su favor y sólo podrán ser rechazados con pleno conocimiento de causa y si hay consideraciones apremiantes que impongan obstáculos serios en un determinado país.

El sistema aquí propuesto no es totalmente original. Desde hace algún tiempo, está en vigor en algunas organizaciones internacionales como la OACI (para los anexos a la Convención de Chicago), la Organización para la Agricultura y la Alimentación (FAO), la Organización Mundial de la Salud (OMS) y la Oficina Central de Transporte Internacional (OCTI). Al parecer, nada se opone a que se aplique a todas las materias relacionadas con el comercio internacional, de las que se ocupará la CNUDMI.

Sin embargo, si este sistema, a pesar de su moderación, resulta demasiado revolucionario, los Estados que no estén dispuestos a aceptarlo podrían tal vez aceptar, como transacción, la solución menos radical prevista en la Constitución de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Los convenios celebrados bajo los auspicios de la OIT no entran automáticamente en vigor en los Estados miembros; los gobiernos de esos Estados tienen la obligación de presentarlos en cierto plazo a sus parlamentos para que los ratifiquen. En nuestra materia, podría adoptarse una norma análoga. Sin embargo, ello desnaturalizaría en cierta medida la noción del derecho común que consideramos necesario restaurar.

11. El Estado (adherido a la convención básica) que rechazara o modificara una disposición del derecho común, debería hacer saber por qué norma de su derecho nacional quedaría reemplazada dicha disposición. Si no se dieran a conocer las normas aplicables, se consideraría que dichas normas se ajustan al derecho común.

El objetivo que persigue la formulación de esta propuesta es muy claro. En la actualidad, el comercio internacional se ve dificultado, no sólo por la diversidad de los derechos aplicables, sino también por la falta de certeza jurídica. El juez conoce el derecho de su país pero no los derechos extranjeros y no tiene generalmente ninguna manera segura y práctica de informarse al respecto. Al parecer, no es imposible remediar esta situación. Si los Estados desean que su derecho sea correctamente aplicado por los jueces extranjeros cuando éstos lo declaran aplicable, de ellos depende que se corrija el actual estado de cosas.

Tal es la finalidad de la propuesta que aquí se formula. Si con respecto a cada disposición de los textos de derecho común, pudiera indicarse en qué países se ha suprimido la disposición pertinente y qué otra disposición la ha reemplazado, se habría hecho un progreso considerable.

Sin embargo, enunciado de esta manera, el principio podría plantear dificultades y suscitar objeciones. Por otra parte, importa subrayar que esta sugerencia, por conveniente que parezca su adopción, no constituye un elemento fundamental del sistema propuesto. Sería sin duda lamentable que, una vez recibida la notificación de que un Estado rechaza determinadas disposiciones del derecho uniforme, no se supiera qué normas del derecho interno de dicho Estado reemplazan a las del derecho uniforme.

Sin embargo, en este aspecto, no se modificaría la situación actual. Es necesario invitar a los Estados a ajustarse al deseo que consagra nuestra propuesta, pero no debe olvidarse que se trata simplemente de un deseo. El país que se niegue a satisfacerlo correrá el riesgo de que su derecho no se aplique o de que se aplique mal.

12. Los procedimientos empleados hasta el presente para llegar a un acuerdo han tenido resultados desalentadores. El procedimiento de las convenciones internacionales, considerado en conjunto, ha fracasado porque los Estados, con razón o sin ella, no quieren comprometerse; hay, pues, que tomar nota de este hecho y buscar un procedimiento que dé al comercio internacional un régimen satisfactorio con independencia del compromiso estatal. El procedimiento de una simple ley de bases, concebido de manera general, ha resultado ineficaz; los Estados no se ocupan de las leyes de bases que se les proponen; también en este caso hay que tomar nota de esa indiferencia. Entre uno y otro extremo, la idea del derecho común ofrece una solución intermedia. El derecho común no es simple derecho de bases. Se trata, en cambio, de un derecho efectivamente aplicable pero que no impone obligación alguna a los Estados, que pueden distinguirlo de su derecho interno en todo momento y en todos los aspectos.

En principio, el derecho de comercio internacional debe ser declarado por una organización internacional y no por los Estados; éstos deben limitarse a decir si lo aceptan y en qué medida lo aceptan, a aplicar las normas de ese derecho y a orientar su desarrollo con las reservas que formulen.

13. Para terminar, tal vez sea útil hacer dos observaciones. En primer lugar, no puede fijarse el derecho común para un futuro indefinido. Su contenido debe ser permanentemente cuestionado a la luz de los adelantos técnicos y las nuevas relaciones que por diversas circunstancias se establezca entre las naciones. A nuestro juicio, la derogación de disposiciones de los textos de derecho común que se efectúen a instancias de los Estados no serán una prueba de debilidad. Por el contrario, representarán un factor sumamente útil para mejorar el derecho común y mantenerlo permanentemente al día. Por su flexibilidad, el derecho común es, en muchos casos, una técnica superior a las convenciones internacionales. Estas pueden dar la impresión de tener el defecto de « congelar » el derecho, lo que, en esta época de rápida transformación de las circunstancias sociales, podría ser una de las causas del poco interés de los Estados en concluir y ratificar dichas convenciones.

En segundo lugar, la existencia de un derecho común de alcance universal no impide que se celebren acuerdos regionales. Por el contrario, es conveniente que los Estados no propongan la derogación de disposiciones de derecho común « en orden disperso ». El comercio internacional no puede adaptarse a soluciones con tantas variantes como Estados hay en el mundo actual con la facultad de legislar; por lo demás, las necesidades de los Estados no justifican semejante variedad. La regla que impone a los distintos Estados la obligación de comunicar a un organismo internacional las modificaciones que introduzcan en el derecho común permitiría aclarar considerablemente la situación y originaría probablemente agrupa-

ciones que simplificarían mucho el conocimiento del derecho mercantil internacional.

14. Sobre la base de todas estas ideas, el Gobierno de Francia propone que la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional elabore un proyecto de convención internacional.

Esta convención tendrá por objeto determinar en qué condiciones podrían elevarse a la jerarquía de derecho común del comercio internacional determinados textos aprobados por la CNUDMI. Además, procuraría precisar la forma en que los distintos Estados podrían derogar o modificar los textos así establecidos. La convención no pretendería, en cambio, fijar un programa de trabajo para

la CNUDMI ni determinar la forma en que dicha Comisión elaboraría y aprobaría los textos, porque, en ambos casos, conviene conservar la mayor flexibilidad.

A juicio del Gobierno de Francia, la adopción de una nueva política en materia de derecho mercantil internacional es condición *sine qua non* para el logro de progresos efectivos en esta materia. De lo contrario, es de temer que la CNUDMI se vea condenada a convertirse en una reunión académica, desprovista de verdadera eficacia. El proyecto que el Gobierno de Francia presenta a la CNUDMI es sin duda ambicioso, pero, en última instancia, no hace sino otorgarle una función a la que puede y debe aspirar un organismo constituido por las Naciones Unidas.

C. Lista de documentos pertinentes no reproducidos en el presente volumen

<i>Título o descripción</i>	<i>Signatura del documento</i>
Programa de trabajo hasta fines de 1972: propuesta de la delegación de Francia	A/CN.9/L.7

LISTA DE DOCUMENTOS DE LA CNUDMI

I. Documentos del primer período de sesiones

A. SERIE DE DISTRIBUCIÓN GENERAL

<i>Título o descripción</i>	<i>Signatura del documento</i>
Primer período de sesiones de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional: nota de la Secretaría	A/CN.9/1
Programa provisional	A/CN.9/2
Aprobación del reglamento: nota del Secretario General	A/CN.9/3
Observaciones de los Estados Miembros, órganos y organizaciones acerca del programa de trabajo de la Comisión: nota del Secretario General	A/CN.9/4 y Corr.1
Análisis de las observaciones enviadas por los Estados Miembros, órganos y organizaciones acerca del programa de trabajo de la Comisión: nota del Secretario General	A/CN.9/4 y Add.1 y 2
Reseña de las actividades de las organizaciones interesadas en la armonización y unificación del derecho mercantil internacional: nota del Secretario General	A/CN.9/5
Organización del trabajo y métodos: nota del Secretario General	A/CN.9/6 y Corr.1
Relaciones de trabajo y colaboración con los órganos y organizaciones interesadas en el derecho mercantil internacional: nota del Secretario General	A/CN.9/7
Programa aprobado en la segunda sesión, celebrada el 30 de enero de 1968	A/CN.9/8
Métodos de trabajo para los temas prioritarios (Documento de trabajo presentado por el Grupo de Trabajo sobre los puntos <i>a</i> y <i>b</i> del tema 5 del programa, tal como fue adoptado con enmiendas por la Comisión en su 19.ª sesión, celebrada el 22 de febrero de 1968)	A/CN.9/9
Recomendación aprobada por la Comisión en su 21.ª sesión, celebrada el 23 de febrero de 1968, para su inclusión en el informe	A/CN.9/10
Actas resumidas del primer período de sesiones de la Comisión (1968)	A/CN.9/SR. 1-25

B. SERIE DE DISTRIBUCIÓN LIMITADA

Congo (República Democrática del), Ghana, India, Irán, Japón, Kenia, Nigeria, República Árabe Unida, República Unida de Tanzania, Siria, Tailandia y Túnez: documento de trabajo	A/CN.9/L.1
Documento de trabajo (aceptado por la Comisión como documento de trabajo en su 13.ª sesión, celebrada el 14 de febrero de 1968)	A/CN.9/L.1/ Rev.1
Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte: documento de trabajo	A/CN.9/L.2

<i>Título o descripción</i>	<i>Signatura del documento</i>
Métodos de trabajo para los temas prioritarios: documento de trabajo presentado por el Grupo de Trabajo	A/CN.9/L.3 y Corr. 1
Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Estados Unidos de América y México: proyecto de resolución:	A/CN.9/L.4
Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte: proyecto de recomendación	A/CN.9/L.5
Consecuencias financieras y administrativas del proyecto de recomendación contenido en el documento A/CN.9/L.5: nota del Secretario General	A/CN.9/L.5/ Add.1
Proyecto de informe de la Comisión sobre la labor realizada en su primer período de sesiones	A/CN.9/L.6 y Add.1, Add.1/ Corr.1 y Corr.2, Add.2/Rev.1 y Add. 3

C. SERIE INFORMATIVA

Lista de participantes	A/CN.9/INF.1 y Add.1 y Rev.1
------------------------	------------------------------

II. Documentos del segundo período de sesiones

A. SERIE DE DISTRIBUCIÓN GENERAL

Respuestas de estudios de Estados acerca de las Convenciones de La Haya de 1964: nota del Secretario General	A/CN.9/11, Corr. 1, Add.1, 2 y 3 ^a
Respuestas de los Estados relativos a la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable a las ventas internacionales de bienes muebles corporales: nota del Secretario General	A/CN.9/12, Add. 1, 2, 3 y 4 ^a
Programa provisional	A/CN.9/13 y Add.1
INCOTERMS y otros términos comerciales: nota del Secretario General	A/CN.9/14
Créditos comerciales bancarios: nota del Secretario General	A/CN.9/15 y Add.1
Los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes: nota del Secretario General	A/CN.9/16, Add. 1 y 2
Venta internacional de bienes. Convenciones de La Haya de 1964. Análisis de las respuestas y estudios recibidos de los gobiernos: informe del Secretario General	A/CN.9/17
Condiciones generales de venta y contratos tipo: informe del Secretario General	A/CN.9/18
Instrumentos negociables: nota del Secretario General	A/CN.9/19
Estudio preliminar de las garantías y seguridades en lo referente a los pagos internacionales: informe del Secretario General	A/CN.9/20 y Add.1
Arbitraje comercial internacional: informe del Secretario General	A/CN.9/21 y Corr.1
La Convención de las Naciones Unidas sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras	A/CN.9/22, Add.1 y 2 ^a

* Este documento se publicó después de finalizado el segundo período de sesiones.

<i>Título o descripción</i>	<i>Signatura del documento</i>
Estudio de la inclusión de la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios del programa de trabajo	A/CN.9/23
Registro de organizaciones y registro de textos: nota del Secretario General	A/CN.9/24, Add.1 y 2
Coordinación de los trabajos de las organizaciones que se ocupan del derecho mercantil internacional: informe del Secretario General	A/CN.9/25
Relaciones de trabajo y colaboración con otros organismos: nota del Secretario General	A/CN.9/26
Formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional: informe del Secretario General	A/CN.9/27
Estudio de la posibilidad de publicar un anuario: nota del Secretario General	A/CN.9/28
Programa	A/CN.9/29
Actas resumidas del segundo período de sesiones de la Comisión (1969)	A/CN.9/SR. 26-49
B. SERIE DE DISTRIBUCIÓN LIMITADA	
Programa de trabajo hasta fines de 1972: propuesta de la delegación de Francia	A/CN.9/L.7
Condiciones generales de venta y contratos tipo: propuesta de los Estados Unidos de América sobre la función de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) para promover el uso de condiciones generales, contratos tipo y términos comerciales uniformes como contribución a la uniformidad	A/CN.9/L.8
Convenciones de La Haya de 1964: propuesta de la delegación de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas sobre la unificación de las normas jurídicas que regulan la venta internacional de bienes.	A/CN.9/L.9
Venta internacional de bienes. Las Convenciones de La Haya de 1964 y la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable: proyecto de resolución propuesto por las delegaciones de Brasil, Estados Unidos de América, Ghana, Hungría e India	A/CN.9/L.10
Venta internacional de bienes. Las Convenciones de La Haya de 1964 y la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable: proyecto de resolución aprobado por el Comité I en su décima sesión	A/CN.9/L.11
Informe del Comité II a la Comisión	A/CN.9/L.12
Garantías bancarias: propuesta de la delegación de Hungría sobre la preparación de normas y prácticas uniformes relativas a las garantías bancarias	A/CN.9/L.13
Los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes	A/CN.9/L.14
Informe del Comité I a la Comisión	A/CN.9/L.15, Corr.1 y Add.1
Proyecto de informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones	A/CN.9/L.16, Corr.1, 2 ^b , 3, Add.1, Corr.1, Add.2, 3, 4, 5, 6, Rev.1, 7, 8, 9, 10, 11, 12 y 13

^b En ruso solamente.

<i>Título o descripción</i>	<i>Signatura del documento</i>
Estudio de la inclusión de la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios del programa de trabajo: proyecto de resolución propuesto por Ghana e India	A/CN.9/L.17
Estudio de la inclusión de la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios del programa de trabajo: proyecto de resolución presentado por Argentina, Brasil, Chile, Ghana, India, Irán, Kenia, México, República Árabe Unida, República Unida de Tanzania y Túnez	A/CN.9/L.17/ Rev.1
Estudio de la inclusión de la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios del programa de trabajo: proyecto de resolución presentado por Argentina, Bélgica, Brasil, Chile, España, Ghana, India, Irán, Kenia, México, República Árabe Unida, República Unida de Tanzania y Túnez	A/CN.9/L.17/ Rev.2
Estudio de la inclusión de la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios del programa de trabajo. Bélgica, Italia: proyecto de resolución	A/CN.9/L.18

C. SERIE INFORMATIVA

Lista de participantes	A/CN.9/INF.2
------------------------	--------------

III. Documentos del tercer período de sesiones

A. SERIE DE DISTRIBUCIÓN GENERAL

Informe del Grupo de Trabajo sobre los plazos y la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías, sobre su período de sesiones celebrado en Ginebra del 18 al 22 de agosto de 1969.	A/CN.9/30
Análisis de los estudios y observaciones de los gobiernos sobre las Convenciones de La Haya de 1964: informe del Secretario General	A/CN.9/31
Preparación de un anuario de la CNUDMI: informe del Secretario General	A/CN.9/32, Add.1
Análisis de las respuestas y comentarios de los gobiernos sobre la Convención de La Haya de 1955: informe del Secretario General	A/CN.9/33
Condiciones generales de venta y contratos tipo: informe del Secretario General	A/CN.9/34
Informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías acerca de su período de sesiones celebrado en Nueva York, del 5 al 16 de enero de 1970	A/CN.9/35 //
Programa provisional	A/CN.9/36, Add.1 Corr.1 y 2*
Garantías y seguridades (garantías bancarias): nota del Secretario General	A/CN.9/37
Pagos internacionales — instrumentos negociables; análisis de las respuestas de los gobiernos y de las instituciones bancarias y comerciales al cuestionario sobre los instrumentos negociables utilizados para efectuar pagos internacionales: informe del Secretario General	A/CN.9/38

* En inglés solamente.

<i>Título o descripción</i>	<i>Signatura del documento</i>
Formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional: informe del Secretario General	A/CN.9/39
Registro de organizaciones — Registro de textos: informe del Secretario General	A/CN.9/40
Reglamentación internacional del transporte marítimo: informe del Secretario General	A/CN.9/41
Arbitraje comercial internacional: nota del Secretario General	A/CN.9/42
Bibliografía de derecho mercantil internacional informe del Secretario General	A/CN.9/43
Pagos internacionales — Créditos mercantiles bancarios: informe del Secretario General	A/CN.9/44
Garantías y seguridades: nota del Secretario General	A/CN.9/45, Add.1
Programa de trabajo hasta 1973: nota del Secretario General	A/CN.9/46
Arbitraje comercial internacional; la Convención de las Naciones Unidas de 1958 sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras: nota del Secretario General	A/CN.9/49, Add.1
Actas resumidas del tercer período de sesiones de la Comisión (1970)	A/CN.9/SR. 50-62

B. SERIE DE DISTRIBUCIÓN LIMITADA

Programa de trabajo hasta 1973; codificación progresiva del derecho mercantil internacional: nota de la Secretaría del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT)	A/CN.9/L.19
---	-------------

C. SERIE DE DISTRIBUCIÓN RESERVADA

Los plazos y la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías: nota de la Secretaría (Sugerencias sobre posibles criterios para el examen del informe del Grupo de Trabajo)	A/CN.9/R.1
Normas uniformes que regulan la compraventa internacional de mercaderías: nota del Secretario General	A/CN.9/R.2
Bibliografía	A/CN.9/R.3
Garantías y seguridades (garantías bancarias): nota y cuestionario dirigidos por la Cámara de Comercio Internacional a sus comités nacionales a los fines de su informe sobre « garantías bancarias », reproducidos en el anexo 1 del documento A/CN.9/37	UNCITRAL/III/ CRP/1
Registro de organizaciones: respuestas de las organizaciones en relación con sus actividades actuales concernientes a temas de comercio internacional del programa de trabajo de la Comisión: nota del Secretario General	UNCITRAL/III/ CRP/2
Proyecto de convención básica sobre el derecho común del comercio internacional (propuesta de la delegación de Francia)	UNCITRAL/III/ CRP/3
Lista provisional de participantes: miembros de la Comisión que participaron en el tercer período de sesiones	UNCITRAL/III/ CRP/4
Normas uniformes que regulan la compraventa internacional de mercaderías: propuesta del Japón relativa al inciso a del artículo 1 de la LUCI	UNCITRAL/III/ CRP/5

<i>Título o descripción</i>	<i>Signatura del documento</i>
Propuesta de la delegación española con referencia a los futuros trabajos de la Comisión sobre la compraventa internacional	UNCITRAL/III/ CEP/6
Registro de textos: proyecto de informe del Comité II	UNCITRAL/III/ CRP/8
Registro de organizaciones: proyecto de informe del Comité II	UNCITRAL/III/ CRP/9
Anuario de la CNUDMI: proyecto de informe del Comité II	UNCITRAL/III/ CRP/10
Propuesta de la delegación de la URSS sobre modificaciones y adiciones al artículo IV de la Convención de La Haya de 1964 relativa a una Ley Uniforme sobre la venta internacional	UNCITRAL/III/ CRP/11
Bibliografía de derecho mercantil internacional: proyecto de informe del Comité II	UNCITRAL/III/ CRP/12
Condiciones generales de venta y contratos tipo: proyecto de informe del Comité I	UNCITRAL/III/ CRP/13
Créditos mercantiles bancarios: proyecto de informe del Comité II	UNCITRAL/III/ CRP/14
Garantías y seguridades: proyecto de informe del Comité II	UNCITRAL/III/ CRP/15
Proyecto de informe de la Comisión sobre la labor realizada en su tercer período de sesiones	UNCITRAL/III/ CRP/16, y Add. 1-16, UNCITRAL/ III/CRP/19, UNCITRAL/ III/CRP/21
Normas uniformes que regulan la compraventa internacional de mercaderías: proyecto de informe del Comité I	UNCITRAL/III/ CRP/17
Los plazos y la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías: proyecto de informe del Comité I	UNCITRAL/III/ CRP/18
Propuesta de la India sobre el párrafo 2 del artículo 2 de la LUCI	UNCITRAL/III/ CRP/20
Lista de direcciones oficiales de los participantes	UNCITRAL/III/ CRP/24

BIBLIOGRAFÍA SOBRE LA CNUDMI

- ACS, «Tagung der UN-Kommission für Internationales Handelsrecht (UNCITRAL)». *Sozialistische Aussenwirtschaft* 10/69 (Rechtsbeilage)
- Die Tätigkeit der UN-Kommission für Internationales Handelsrecht (UNCITRAL) 19 *Staat und Recht* 113 (1970)
- ACS and ENDERLEIN, Zur ersten Tagung der UN Kommission für Internationales Handelsrecht (UNCITRAL) 2 *Sozialistische Aussenwirtschaft* 16 (1969)
- ASTOLFI, Cenni introduttivi sul regolamento giuridico della vendita commerciale internazionale, *Diritto negli scambi internazionali* 8 (1969) 35 ff.
- BERNARDINI, Commissione del diritto commerciale internazionale, *Comunità internazionale* 23 (1968) 684-685
- CAREY, UNCITRAL; its origin and prospects, 15 *American Journal of Comparative Law* 626 (1966)
- COLOMBRES, La Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL), Nueva York, 1968, *Jurisprudencia Argentina* (22 Mayo 1968)
- CONTINI, The United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL), 16 *American Journal of Comparative Law* 666 (1968)
- DADZIE, United Nations and international trade law, 3 *Journal of World Trade Law* 251 (1969)
- United Nations and international trade law, 8 *Indian Journal of International Law* 235 (1968)
- DATE-BAH, Recent Developments in International Trade Law, 7 *University of Ghana, Law Journal* (1970)
- DAVID, Réflexions sur le rôle de la Commission des Nations Unies pour le Droit Commercial International, *Annuario di Diritto Comparato ed Studi Legislativi*, vol XLIII, fasc. III
- ENDERLEIN and RUDOLPH, Zur Gründung der UN Kommission für Internationales Handelsrecht (UNCITRAL), *Recht in der Aussenwirtschaft* 5 (1967)
- «Zur Gründung der UN-Kommission für Internationales Handelsrecht (UNCITRAL)». *Sozialistische Aussenwirtschaft* 1/68 (Rechtsbeilage)
- ENDERLEIN, Zur ersten Tagung der UN-Kommission für Internationales Handelsrecht (UNCITRAL), *Recht in der Aussenwirtschaft* (1969) Heft 2, 16
- GOLDSTAIN, *Privredno ugovorno pravo* 20/ (1967)
- GUILIANO, Nazioni Unite e il diritto Commerciale internazionale, 4 *Riviste di Diritto Internazionale Privato e Processuale* 63 (1968)
- HELLNER, Prospects for the Unification of Sales Law at the Regional or International Level: A Scandinavian View, 15 *McGill L.J.* 83-102 (1969)
- KAMAT, «Unification and Harmonization of the law of International Sale of Goods». *The Indian Journal of International Law*, Vol. 10, N.º 1, January 1970
- KATONA, UNCITRAL. The Programme for the second session, 3 *Journal of World Trade Law* 90 (1969)
- The second session of UNCITRAL, 3 *Journal of World Trade Law* 562 (1969)
- A nemzetközi kereskedelem jogának egységesítése Az UNCITRAL első ülése *Jogtudományi Közlöny* 625 (1968); 51 (1969)
- LÓPEZ, Unificación del derecho privado material y unificación del derecho internacional privado, 12 *Revista de Derecho Español y Americano* 23 (1967)
- MALINTOPPI, Questione dello Sviluppo progressivo del diritto del commercio internazionale alla ventésima sessione dell'Assemblea Generale delle Nazioni Unite, 49 *Riviste di Diritto Internazionale* 167 (1966)
- Nazioni Unite e la unificazione internazionale del diritto interno, 48 *Riviste di Diritto Internazionale* 243 (1965)
- MARIN LÓPEZ, «Unificación del Derecho mercantil internacional». *Revista Española de Derecho Internacional*, pág. 131-151, Vol. XXII (1969)
- MATTEUCCI, Commissione delle Nazioni Unite per il diritto commerciale internazionale, *Diritto negli scambi internazionali* 8 (1969) 25 ff.
- MENZHINSKY, SHAPOVALOV, El fomento de la cooperación comercial internacional en las Naciones Unidas, *Ciencia del Derecho (Pravovendenije)* N.º 3, 1969. [En ruso.]
- MEITZGER, Development of rules relating to international trade, 59 *Proceedings of the American Society of International Law*, 28 (1967)
- MEZNERICS, A nemzetközi fizetések problémái az ENSZ jogi bizottságában; beszámoló az UNCITRAL üléséről. 13 *Pénzügyi Szemle* 612 (1969)
- MONTELLA, Brevi note sui lavori della Commissione delle Nazioni Unite per il diritto commerciale internazionale, *Rivista del Diritto Internazionale Privato e Processuale* 6 (1970) 47-57.
- NAVARRO, Orígenes de la Comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional, 20 *Revista Española de Derecho Internacional* 599 (1967)
- NESTOR, L'action des Nations Unies pour la diffusion de l'arbitrage commercial international, *Rivista del Diritto Internazionale Privato e Processuale* 5 (1969) 897 ff.
- RÉCZEI, A nemzetközi kereskedelem jogának egységesítése. *Jogtudományi Közlöny*, (1970) 1-10 p.
- ROSENBERG, Unificación de las normas para la oferta en el comercio internacional de los países miembros del CAEM, *El Estado y el Derecho Soviéticos (Sovetskoje gosudarstvo i pravo)* N.º 7, 1969. [En ruso.]
- ROSENSTOCK, UNCITRAL — a sound beginning, 62 *American Journal of International Law* 935 (1968)
- SARDELLA, Diritto commerciale internazionale e la nuova Commissione «ad hoc» della Nazioni Unite, 6 *Diritto negli scambi internazionali* 77 (1967)
- SCHMITTHOFF, New thrust towards a global trade law, *International Trade Forum* (Feb. 1969)
- SCHINNERER, Um ein Recht des internationalen Handels, 3 *Zeitschrift für Rechtsvergleichung* 90 (1969)
- STAVROPOULOS, La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, *Crónica mensual de las Naciones Unidas* (Abril de 1967)
- TRESSILT, UNCITRAL; a new UN legal body, 38 *Nordisk Tidsskrift International Ret.* 26 (1968)
- USTOR, Progressive development of international trade law; a new programme of the UN, 7 *Indian Journal of International Law* 159 (1967)

- UN Commission on International Trade Law, 1 Journal of World Trade Law 112 (1967)
- Development progressif du droit commercial international; un nouveau programme, juridique de l'UNO, 13 Annuaire français de droit international 289 (1967)
- VILUS, Drugo zasjedanje komisije UN za medjunarodno trgovinsko pravo, Jugoslovenska revija za medjunarodno pravo 121 (1969)
- The UN Commission on International Trade Law established, the Soviet State & Law (Sovetskoje gosudarstvo i pravo) N.º 10, 1967 [In Russian] (Author's name not given)
- Création de la Commission — (Organisations et fonctions), Revue Internationale de Droit Comparé, 1967, p. 201
- Rapport de la Commission sur les travaux de sa Première Session (New York, 29 janvier et 26 février 1968) — Annuaire Français de Droit International, 1968, p. 434.