

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

ANUARIO

Volumen IX: 1978



NACIONES UNIDAS

Nueva York, 1980

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/1978

PUBLICACION DE LAS NACIONES UNIDAS

Número de venta: S.80.V.8

Precio: \$19,00 (EE. UU.)

INDICE

| | <i>Página</i> |
|--|---------------|
| INTRODUCCIÓN | v |
| Primera parte. Informes de la Comisión sobre sus períodos de sesiones anuales; observaciones y decisiones sobre los mismos | |
| I. DÉCIMO PERÍODO DE SESIONES (1977); OBSERVACIONES Y DECISIONES RELACIONADAS CON EL INFORME DE LA COMISIÓN | |
| A. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD): pasajes del informe de la Junta de Comercio y Desarrollo (segunda parte del 17º período de sesiones) | 3 |
| B. Asamblea General: informe de la Sexta Comisión (A/32/402) | 3 |
| C. Resolución 32/145 y decisión 32/438, aprobadas por la Asamblea General el 16 de diciembre de 1977 | 9 |
| II. 11º PERÍODO DE SESIONES (1978) | |
| A. Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 11º período de sesiones (Nueva York, 30 de mayo a 16 de junio de 1978) (A/33/17) . | 11 |
| B. Antecedentes de redacción en el 11º período de sesiones de la CNUDMI del proyecto de Convención sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías | 51 |
| C. Lista de documentos pertinentes no reproducidos en el presente volumen | 63 |
| Segunda parte. Estudios e informes sobre cuestiones concretas | |
| I. COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS | |
| A. Informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías acerca de la labor realizada en su noveno período de sesiones (Ginebra, 19 a 30 de septiembre de 1977) (A/CN.9/142) | 67 |
| B. Documentos de trabajo presentados al Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías en su noveno período de sesiones | 95 |
| C. Nota del Secretario General: proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías (A/CN.9/143) | 115 |
| D. Informe del Secretario General: comentario acerca del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías (A/CN.9/144) | 117 |
| E. Informe del Secretario General: incorporación de las disposiciones del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías en el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías (A/CN.9/145) | 130 |
| F. Informe del Secretario General: compilación analítica de los comentarios formulados por gobiernos y organizaciones internacionales acerca del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, aprobado por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, y del proyecto de ley uniforme para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, preparado por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (A/CN.9/146 y Add.1 a 4) | 137 |
| G. Lista de documentos pertinentes no reproducidos en el presente volumen | 158 |

| | <i>Página</i> |
|--|---------------|
| II. PAGOS INTERNACIONALES | |
| A. Informe del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales acerca de la labor realizada en su quinto período de sesiones (Nueva York, 18 a 29 de julio de 1977) (A/CN.9/141) | 160 |
| B. Informe del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales acerca de la labor realizada en su sexto período de sesiones (Ginebra, 3 a 13 de enero de 1978) (A/CN.9/147) | 174 |
| C. Lista de documentos pertinentes no reproducidos en el presente volumen | 193 |
| III. EMPRESAS MULTINACIONALES | |
| Nota del Secretario General (A/CN.9/148) | 194 |
| IV. PROGRAMA DE TRABAJO DE LA COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL | |
| A. Informe del Secretario General (A/CN.9/149 y Corr.1 y 2) | 196 |
| B. Nota del Secretario General: recomendaciones del Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano (A/CN.9/155) | 213 |
| C. Nota del Secretario General: propuesta presentada por Francia (A/CN.9/156) | 214 |
| V. ACTIVIDADES DE OTRAS ORGANIZACIONES | |
| Informe del Secretario General: actividades en curso de las organizaciones internacionales en relación con la armonización y la unificación del derecho mercantil internacional (A/CN.9/151) | 215 |

Tercera parte. Anexos

| | |
|---|-----|
| I. TEXTOS APROBADOS POR LA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE EL TRANSPORTE MARÍTIMO DE MERCANCÍAS (HAMBURGO, 6 A 31 DE MARZO DE 1978) | |
| A. Acta Final (A/CONF.89/13) | 231 |
| B. Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (A/CONF.89/13, anexo I) | 232 |
| C. Consenso de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías (A/CONF.89/13, anexo II) | 240 |
| D. Resolución aprobada por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Transporte Marítimo de Mercancías (A/CONF.89/13, anexo III) .. | |
| II. BIBLIOGRAFÍA DE OBRAS RECIENTES RELATIVAS A LA LABOR REALIZADA POR LA CNUDMI | |
| | 241 |
| III. LISTA DE DOCUMENTOS DE LA CNUDMI | |
| | 243 |

INTRODUCCION

Este es el noveno volumen de la serie de Anuarios de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI)¹. El presente volumen abarca el período comprendido entre julio de 1977 y el final del 11º período de sesiones de la Comisión, en junio de 1978.

Este volumen se compone de tres partes. La primera parte completa la presentación de los documentos relativos al informe de la Comisión sobre la labor realizada en su décimo período de sesiones, tales como los referentes a las medidas adoptadas por la Asamblea General, que no estaban disponibles cuando se preparó el manuscrito del octavo volumen. La primera parte contiene también el informe de la Comisión sobre la labor realizada en su 11º período de sesiones, celebrado en Nueva York del 30 de mayo al 16 de junio de 1978.

La segunda parte reproduce la mayoría de los documentos examinados por la Comisión en su 11º período de sesiones, incluidos los documentos que forman parte integrante de la labor preparatoria y de la historia de la redacción del proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías.

La tercera parte contiene el Acta Final de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, que se celebró en Hamburgo, República Federal de Alemania, del 6 al 31 de marzo de 1978; en el anexo I del Acta Final figura el texto de la Convención de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías de 1978 (Reglas de Hamburgo) que fue aprobada por la Conferencia. Además, la tercera parte contiene una bibliografía de obras recientes relativas a la labor de la Comisión y una lista de documentos de la CNUDMI.

¹ Los volúmenes publicados hasta la fecha del *Anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional* [abreviado aquí como *Anuario ... (año)*] son los siguientes:

| <i>Volumen</i> | <i>Años comprendidos</i> | <i>Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta</i> |
|----------------|------------------------------|---|
| I | 1968-1970 | S.71.V.1 |
| II | 1971 | S.72.V.4 |
| III | 1972 | S.73.V.6 |
| IV | 1973 | S.74.V.3 |
| V | 1974 | S.75.V.2 |
| VI | 1975 | S.76.V.5 |
| VII | 1976 | S.77.V.1 |
| VIII | 1977 | S.78.V.7 |

I. DECIMO PERIODO DE SESIONES (1977); OBSERVACIONES Y DECISIONES RELACIONADAS CON EL INFORME DE LA COMISION

- A. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD): pasajes del informe de la Junta de Comercio y Desarrollo (segunda parte del 17° período de sesiones)*
- E. DESARROLLO PROGRESIVO DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL: DÉCIMO INFORME ANUAL DE LA COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

(tema 6 b) del programa)

26. En su 495a. sesión, celebrada el 4 de abril de 1978, la Junta tomó nota con reconocimiento del informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su décimo período de sesiones, informe que había sido distribuido con el documento TD/B/664.

* Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo tercer período de sesiones, Suplemento No. 15 (A/33/15), vol. I, tercera parte. Capítulo II: Asuntos institucionales, de organización y administrativos y asuntos conexos.

B. Asamblea General: informe de la Sexta Comisión (A/32/402)*

INDICE

| | <i>Párrafos</i> |
|---|-----------------|
| INTRODUCCIÓN | 1-5 |
| PROPUESTAS | 6-7 |
| DEBATE | 8-42 |
| A. Observaciones generales | 9-12 |
| B. Métodos de trabajo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional | 13-14 |
| C. Compraventa internacional de mercaderías | 15-26 |
| D. Pagos internacionales | 27-28 |
| E. Arbitraje comercial internacional | 29-30 |
| F. Responsabilidad por los daños causados por los productos destinados al comercio internacional u objeto de éste | 31 |
| G. Capacitación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional | 32-35 |
| H. Labor futura | 36-41 |
| I. Otros asuntos | 42 |
| DECISIONES | 43 |
| RECOMENDACIONES DE LA SEXTA COMISIÓN | 44-45 |

Introducción

1. En su 5a. sesión plenaria, celebrada el 23 de septiembre de 1977, la Asamblea General decidió incluir en el programa de su trigésimo segundo período

* 12 de diciembre de 1977. Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo primer período de sesiones, Anexos, tema 113 del programa.

de sesiones el tema titulado "Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su décimo período de sesiones" y asignarlo a la Sexta Comisión.

2. La Sexta Comisión examinó este tema en sus sesiones 4a. a 11a., celebradas del 28 de septiembre al 6 de octubre, y en sus sesiones 47a. y 68a., celebradas el 16 de noviembre y el 9 de diciembre.

3. En la 4a. sesión, celebrada el 28 de septiembre, el Sr. N. Gueiros (Brasil), Presidente de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) en su décimo período de sesiones, presentó el informe de la misma sobre la labor realizada en ese período de sesiones (A/32/17)¹.

4. En la 47a. sesión, celebrada el 16 de noviembre, el Relator de la Sexta Comisión preguntó si la Comisión deseaba incluir en su informe a la Asamblea General sobre este tema un resumen de las tendencias principales que se pusieron de manifiesto durante el debate sobre dicho informe. Tras referirse a la resolución 2292 (XXII) de la Asamblea General, de 8 de diciembre de 1967, relativa a las publicaciones y la documentación de las Naciones Unidas, el Relator informó a la Comisión sobre las consecuencias financieras de la cuestión. En la misma sesión la Sexta Comisión decidió que, en vista de la naturaleza de la cuestión, el informe sobre el tema 113 del programa debía incluir una reseña sobre las principales tendencias de las opiniones que se expresaron durante el debate.

5. En cumplimiento de la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, de 17 de diciembre de 1966, y de conformidad con la práctica anterior, el informe de la CNUDMI sobre la labor realizada en su décimo período de sesiones fue presentado a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) para que formulase sus observaciones. Sin embargo, como el décimo período de sesiones de la CNUDMI se había celebrado más tarde en el año de lo acostumbrado, el informe sobre la labor realizada en ese período de sesiones no se pudo transmitir a la UNCTAD con tiempo suficiente para que el tema fuera examinado por su Junta de Comercio y Desarrollo en la primera parte de su 17º período de sesiones, celebrada del 23 de agosto al 2 de septiembre de 1977. En consecuencia, en su 470a. sesión, celebrada el 25 de agosto de 1977, la Junta decidió aplazar el examen de este tema para la segunda parte de su 17º período de sesiones².

Propuestas

6. En la 47a. sesión de la Comisión se presentó un proyecto de resolución (A/C.6/32/L.8) patrocinado por Austria, Brasil, Canadá, Chipre, Egipto, España, Filipinas, Finlandia, Ghana, Grecia, Guatemala, Indonesia, Jordania, Kenya, Marruecos, Nigeria, Perú, la República Unida de Tanzania, Sierra Leona, Singapur, Turquía, Yugoslavia y Zaire, a los que más tarde se sumaron la Argentina, Hungría, Lesotho y el Sudán. [Para el texto, véase *infra* párr. 44.]

7. En la 68a. sesión, celebrada el 9 de diciembre, Austria, Chipre, Ghana, Grecia, Kenya y Sierra Leona

¹ (Anuario... 1977, primera parte, II, A.) La presentación del informe se hizo en cumplimiento de una decisión adoptada por la Sexta Comisión en su 1096a. 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/1408, párr. 3* [Anuario... 1968-1970, segunda parte, I, B, 2]).

² Véase *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo segundo período de sesiones, Suplemento No. 15 (A/32/15), vol. II, párr. 217*. La segunda parte del 17º período de sesiones de la Junta está prevista para el 4 de abril de 1978.

presentaron un segundo proyecto de resolución (A/C.6/32/L.14)³ que decía lo siguiente:

“CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE EL TRANSPORTE MARÍTIMO DE MERCANCÍAS

“*La Asamblea General,*

“Recordando su resolución 31/100 de 15 de diciembre de 1976, por la que decidió convocar una conferencia internacional de plenipotenciarios para estudiar la posibilidad de adoptar un convenio sobre el transporte marítimo,

“Recordando además que en el inciso g) del párrafo 4 de la resolución 31/100 se pide al Secretario General que invite a la Conferencia como observadores, entre otros, a ‘las organizaciones intergubernamentales regionales interesadas’,

“Tomando nota de la opinión expresada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en su décimo período de sesiones sobre la conveniencia de invitar también a la Conferencia, como observadores, a las organizaciones intergubernamentales de carácter no regional y a las organizaciones no gubernamentales interesadas, en particular a aquellas organizaciones que habían participado en la labor de la Comisión sobre el tema de la Conferencia (véase A/32/17, párr. 58),

“Tomando nota asimismo de que el Secretario General, de conformidad con el párrafo 2 de la resolución 31/100, por el que se autoriza la convocación de la Conferencia en Nueva York ‘o en cualquier otro lugar adecuado para el cual el Secretario General reciba una invitación’ ha aceptado la invitación del Gobierno de la República Federal de Alemania para celebrar la Conferencia en Hamburgo del 6 al 31 de marzo de 1978,

“1. *Expresa su reconocimiento* al Gobierno de la República Federal de Alemania por su ofrecimiento de que la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías se celebre en Hamburgo del 6 al 31 de marzo de 1978;

“2. *Pide* al Secretario General que, además de las organizaciones, los movimientos de liberación nacional, los organismos y los órganos de las Naciones Unidas mencionados en la resolución 31/100 de 15 de diciembre de 1976, invite a la Conferencia, como observadores, a las organizaciones intergubernamentales y a las organizaciones no gubernamentales interesadas que han participado en la labor de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre el tema de la Conferencia.”

Debate

8. Las principales tendencias de las opiniones expresadas en la Sexta Comisión acerca del informe de la CNUDMI sobre la labor realizada en su décimo

³ En la misma sesión el Presidente anunció que los patrocinadores no insistirían en que se votara sobre el proyecto de resolución A/C.6/32/L.14, y habían convenido en que, según se había propuesto, la Comisión adoptara una decisión por consenso respecto de la cuestión a que se refería el proyecto de resolución. [Para la decisión, véase *infra* párr. 45.]

período de sesiones se resumen en las secciones A a I *infra*. Las secciones A y B tratan de las observaciones generales sobre el papel y las funciones de la CNUDMI y sobre sus métodos de trabajo, mientras que las secciones restantes están dedicadas a las deliberaciones de la Sexta Comisión sobre los temas concretos examinados por la CNUDMI en su décimo período de sesiones, en la forma siguiente: compraventa internacional de mercaderías (sección C); pagos internacionales (sección D); arbitraje comercial internacional (sección E); responsabilidad por los daños causados por los productos destinados al comercio internacional u objeto de éste (sección F); capacitación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional (sección G); labor futura (sección H); y otros asuntos (sección I).

A. OBSERVACIONES GENERALES

9. Como de costumbre, los representantes destacaron la importancia de la labor de la CNUDMI. En general se compartió la opinión de que la tarea de la CNUDMI en la unificación, armonización y desarrollo progresivo del derecho que regula el comercio internacional ayudaba a eliminar los obstáculos que dificultaban la corriente de ese comercio en condiciones equitativas, alentaba el desarrollo de políticas comerciales sanas y creaba una atmósfera de confianza para las transacciones transnacionales. Todo esto no podía menos que servir al propósito principal de promover las relaciones amistosas y la cooperación entre los Estados, contribuyendo así a la paz y la seguridad mundiales.

10. Los representantes asimismo evaluaron favorablemente los progresos logrados hasta entonces por la CNUDMI, sus grupos de trabajo y su secretaría en la ejecución del programa de trabajo, como lo demostraba el número de textos de gran importancia que habían surgido en la CNUDMI en su período de existencia relativamente corto. El proyecto de convención sobre la compraventa internacional de mercaderías que la CNUDMI había presentado a la Asamblea General en el actual período de sesiones era una prueba más de ese progreso.

11. Refiriéndose a las necesidades especiales de los países en desarrollo, varios representantes instaron a la Comisión a tener más en cuenta esas necesidades en su labor. Se expresó también la opinión de que la Comisión podía hacer más de lo que había hecho hasta entonces para promover la aplicación de los objetivos del nuevo orden económico internacional indicados en las resoluciones de los períodos extraordinarios de sesiones sexto y séptimo de la Asamblea General.

12. Recordando que el décimo período de sesiones de la CNUDMI se había celebrado en Viena, Austria, por invitación del Gobierno de ese país, los representantes expresaron agradecimiento a dicho Gobierno por su generosidad al respecto.

B. MÉTODOS DE TRABAJO DE LA COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

13. Los representantes expresaron nuevamente su aprobación respecto de los métodos de trabajo seguidos por la CNUDMI y sus grupos de trabajo. Se señaló

que en buena parte los progresos logrados por ella se debían a la eficacia de esos métodos de trabajo y especialmente al sistema de acometer sus tareas sustantivas por intermedio de grupos especiales de expertos, cada uno de los cuales se concentraba en los temas específicos que le asignaba la CNUDMI.

14. Los representantes también tomaron nota favorablemente de la práctica según la cual la CNUDMI, por intermedio de su secretaría, consultaba y — en la medida de lo posible — colaboraba con otros órganos de las Naciones Unidas y con organizaciones intergubernamentales y organizaciones no gubernamentales internacionales y regionales que actuaban en las esferas de interés propias de la CNUDMI. Se declaró que nunca se destacaría suficientemente la importancia de esa práctica para evitar la inútil duplicación de esfuerzos y asegurar que la tarea de la CNUDMI recibiera la influencia apropiada de la más amplia gama posible de opiniones.

C. COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

15. Destacando la posición central que las normas jurídicas sobre la compraventa ocupan en el derecho mercantil internacional, muchos representantes felicitaron a la CNUDMI y a su Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías por haber completado satisfactoriamente su labor relativa a un proyecto de convención sobre la compraventa internacional de mercaderías, que, tal como se señaló, constituía el punto culminante de su décimo período de sesiones. Se dijo que el texto elaborado por la CNUDMI (véase A/32/17, párr. 35) proporcionaba una excelente base para una convención sobre el tema.

16. Con respecto a la recomendación de la CNUDMI de que la Asamblea General convocara en el momento oportuno una conferencia de plenipotenciarios para que concertara, sobre la base del proyecto de convención aprobado por ella, una convención sobre la compraventa internacional de mercaderías, la mayoría de los representantes se manifestaron en favor de la celebración de tal conferencia en el momento oportuno. No obstante, se recordó al respecto que la CNUDMI tenía intención de presentar a la Asamblea General, en su trigésimo tercer período de sesiones, proyectos de disposiciones sobre la formación y la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, junto con recomendaciones apropiadas sobre las medidas que habría de tomar respecto de esos proyectos de disposiciones. Presumiblemente, esas recomendaciones se referirían a cuestiones tales como la de saber si esas normas sobre la formación y la validez de los contratos debían incorporarse a la convención sobre la compraventa de mercaderías o debían ser objeto de una convención separada y, en este último caso, si ambos textos debían considerarse en una sola conferencia o en dos conferencias separadas. Por esa razón, algunos representantes pensaban que era preferible mantener cierta flexibilidad sobre esas cuestiones y, concretamente, aplazar cualquier decisión sobre esos temas hasta que la propia CNUDMI los hubiera considerado y hubiera hecho las recomendaciones apropiadas.

17. La mayoría de los representantes, aunque no disintían de ese último punto de vista, subrayaron la interrelación entre las normas sobre la formación y

la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías y las que regulaban los derechos y obligaciones de las partes contratantes *inter se* y, por consiguiente, la conveniencia de que, al menos, ambos textos se consideraran en la misma conferencia de plenipotenciarios, aunque fueran a incorporarse posteriormente a dos convenciones separadas. Se señaló además que tal procedimiento tenía el mérito de ser más económico.

18. Sobre la cuestión de si el conjunto de normas sobre la compraventa internacional de mercaderías elaboradas por la CNUDMI debían publicarse en forma de normas uniformes para su uso optativo por las partes en una transacción de compraventa, en vez de incorporarse a una convención, la mayoría de los representantes se expresaron en favor de que adoptaran la forma de una convención, como tratado multilateral obligatorio, por razones similares a las indicadas en el informe de la CNUDMI (*ibid.*, párrs. 20 a 32). Sin embargo, se expresó también el parecer de que podía recurrirse a alternativas diferentes de las dos mencionadas. Por ejemplo, tales alternativas podían incluir la de que la misma Sexta Comisión se constituyera en una especie de conferencia de plenipotenciarios, que se reuniría anualmente para aprobar instrumentos que serían jurídicamente obligatorios para los Estados que votaran sobre tales cuestiones. Otra opción podía consistir en que los Estados presentaran a la CNUDMI sus comentarios sobre el proyecto de convención propuesto, que la CNUDMI incorporara entonces tales comentarios al proyecto de texto y que ese texto se presentara a la Asamblea General para su aprobación.

19. Aunque la mayoría de los representantes preferían reservar para un período ulterior las observaciones de fondo de sus gobiernos sobre las disposiciones del proyecto de convención elaborado por la CNUDMI, se expusieron algunas observaciones preliminares respecto de esas disposiciones. En primer lugar, parecía existir acuerdo general en que, en el texto aprobado por la CNUDMI, su Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías había logrado el objetivo fijado a su labor sobre el tema, que, como se recordó, había sido considerar y efectuar una revisión del texto de la Ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías (LUCI), anexa a la Convención de La Haya de 1964, que hiciera que ese texto tuviese una aceptación más amplia por parte de Estados con diferentes sistemas jurídicos, sociales y económicos⁴.

20. Dos características particulares del texto recibieron una acogida favorable al respecto. Una de ellas fue el hecho de que el texto no se basaba simplemente en conceptos jurídicos familiares sólo para algunos Estados, sino que reflejaba un verdadero intento de fusionar conceptos tomados de los principales sistemas jurídicos mundiales en la medida en que fueran aplicables. De modo similar, se señaló que en el texto se trataba también de equilibrar de un modo más equitativo los intereses del vendedor y del comprador, de los países desarrollados y en desarrollo. Se dijo que todo eso configuraba un texto que no sólo mejoraba consi-

⁴ Véase *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo cuarto período de sesiones, Suplemento No. 18*, párr. 38, inciso 3 a), de la resolución allí contenida.

derablemente el de la LUCI, sino que era más probable que obtuviera una amplia aceptación entre los Estados.

21. Muchos representantes expresaron satisfacción por el hecho de que el texto de la CNUDMI, aunque abarcaba la misma materia, era considerablemente más breve y simple que el de la LUCI, por lo cual resultaba más comprensible y más fácil trabajar con él. También se expresó la opinión, respecto de la disposición del párrafo 3 del artículo 1 (que dice que, al determinar el ámbito de aplicación de la convención, no se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato), de que la CNUDMI había obrado con buen criterio al excluir del proyecto de convención nociones tales como la nacionalidad, que eran artificiales y podían dar lugar a confusiones.

22. Sin embargo, se plantearon cuestiones y se expresaron reservas respecto de diversas disposiciones del proyecto de convención. Por ejemplo, algunos representantes expresaron la opinión de que el alcance del proyecto de convención podía ser demasiado restrictivo, aunque también se expresó el punto de vista de que ese alcance podía ser demasiado amplio en cuanto a las clases de contratos que se trataba de incluir, tales como los contratos para el suministro de gas y electricidad. También se expresó preocupación por el reconocimiento en el artículo 7 de las prácticas comerciales existentes, por la razón, según se dijo, de que la disposición introducía un elemento de incertidumbre en las relaciones contractuales y, en todo caso, favorecía indebidamente a los países industrializados, que habían establecido esas prácticas y estaban más familiarizados con ellas. Por otra parte, se citó el artículo 7 como un ejemplo notable de la debida flexibilidad en las disposiciones del proyecto de convención, en cuanto las prácticas desempeñarían un papel importante en la interpretación y aplicación de los principios contenidos en el proyecto.

23. Análogamente, aunque las disposiciones del artículo 26 (entrega de las mercaderías libres de cualesquiera derechos o pretensiones de terceros, basados en la propiedad industrial o intelectual) fueron bien acogidas por algunos representantes, se expresó también la opinión de que la cuestión caía fuera del ámbito de la "compraventa de mercaderías" propiamente dicha y de que, en todo caso, su naturaleza era demasiado compleja para tratarla del modo que lo había hecho la CNUDMI. También se hicieron algunos comentarios sobre la conveniencia de estipular en el proyecto la recuperación de sus intereses por la parte lesionada por el incumplimiento de un contrato.

24. Sin embargo, la mayoría de las dudas y reservas expresadas por los representantes se refirieron al artículo 37, según el cual, si en un contrato válidamente celebrado no se fija el precio ni se indica cómo puede determinarse, el comprador deberá pagar el precio generalmente aplicado por el vendedor en el momento de la celebración del contrato o, si no es posible determinarlo, el precio generalmente aplicable en aquel momento a las mismas mercaderías vendidas en circunstancias semejantes.

25. Las críticas a esa disposición se basaban en muchos argumentos: la disposición era injusta para

el comprador, pues de hecho permitía que el vendedor fijara el precio de las mercaderías cuando no hubiera sido determinado por las partes; si hubiera que presumir que existía un contrato válido en tal caso, la norma apropiada sería que el comprador pagara un "precio razonable"; la disposición era contraria a los principios aceptados por muchos sistemas jurídicos, pues siendo el precio una parte esencial de un contrato de compraventa, su ausencia excluía la existencia de un contrato válido y, por lo tanto, no dejaba ocasión para la fijación del precio del modo indicado en la disposición; la disposición introducía en las relaciones contractuales una complicación y una incertidumbre innecesarias; en todo caso, la disposición se refería a una cuestión relacionada con la validez del contrato, cuestión que, según la intención manifestada en el proyecto, no debía tratarse en él.

26. También se expresó el parecer de que, puesto que el efecto del artículo 37 era que no se anulara un contrato por falta de fijación del precio, sería preferible tratar expresamente esa cuestión para evitar interpretaciones erróneas.

D. PAGOS INTERNACIONALES

27. Varios representantes tomaron nota de los progresos constantes de la CNUDMI en su labor sobre los pagos internacionales, y algunos de ellos apoyaron expresamente las decisiones que había adoptado en su décimo período de sesiones, tanto con respecto a garantías reales sobre mercaderías como a garantías contractuales, según se indica en el párrafo 37 de su informe.

28. No obstante, se señaló que era preciso efectuar otros estudios preliminares, como se proponía hacerlo la CNUDMI, para determinar la necesidad práctica y la pertinencia para el comercio internacional de normas uniformes sobre garantías reales. A este respecto se expresó también la opinión de que las normas sobre conflictos de leyes, por sí solas, podrían satisfacer tal vez las necesidades en esta esfera.

E. ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL

29. Los representantes expresaron de manera concorde su satisfacción por la favorable acogida dada al Reglamento de arbitraje de la CNUDMI⁶ desde su publicación, y señalaron que cada vez se hacía más uso de ese Reglamento por los círculos de arbitraje comercial internacional. El Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano (AALCC) fue objeto de particular encomio por su decisión de recomendar a sus miembros el empleo del Reglamento de arbitraje de la CNUDMI para la solución de las controversias originadas en el contexto de las relaciones comerciales internacionales.

30. Muchos representantes señalaron también que en el décimo período de sesiones de la CNUDMI el AALCC había presentado a la consideración de aquella ciertas propuestas relativas al arbitraje comercial internacional, especialmente en materia de ejecución de sentencias arbitrales. Se señaló que las cuestiones que planteaban dichas propuestas eran muy importantes y que el AALCC era digno de elogio a ese respecto. Era

⁶ *Ibid.*, trigésimo primer período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/31/17), párr. 57 (Anuario... 1976, primera parte, II, A).

igualmente motivo de satisfacción la circunstancia de que la CNUDMI hubiera decidido efectuar un estudio y examen detenidos de estos asuntos.

F. RESPONSABILIDAD POR LOS DAÑOS CAUSADOS POR LOS PRODUCTOS DESTINADOS AL COMERCIO INTERNACIONAL U OBJETO DE ESTE

31. Varios representantes tomaron nota de la decisión de la CNUDMI de no proseguir por el momento los trabajos sobre el tema de la responsabilidad por los productos, e indicaron su acuerdo con esa decisión. Sin embargo, se expresó la esperanza de que la CNUDMI volviera a ocuparse del asunto en otra oportunidad, cuando las condiciones fueran más propicias para esa labor.

G. CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA EN MATERIA DE DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

32. Fue general el pesar expresado por los representantes, especialmente los de los países en desarrollo, ante la cancelación del segundo simposio de la CNUDMI sobre el derecho mercantil internacional por la insuficiencia de contribuciones voluntarias para su celebración. Los representantes destacaron la importancia que sus respectivos Estados asignaban a las actividades de la CNUDMI en materia de capacitación y asistencia, y señalaron que sólo si se contaba en todo el mundo con los necesarios conocimientos en materia de derecho mercantil internacional podría alcanzarse la meta de la unificación, armonización y desarrollo progresivo de ese campo del derecho. Los países en desarrollo ansiaban participar activamente en el desarrollo del comercio internacional, pero hasta el momento habían tropezado con inconvenientes debido a la falta de asistencia necesaria. Además, habían tenido que seguir dependiendo de la pericia de sus copartícipes comerciales extranjeros para conducir su propio comercio exterior.

33. Se sugirió también a ese respecto que la CNUDMI debía estudiar — aparte de la celebración de simposios, que parecían costosos y demasiado restringidos en el número de participantes y de temas incluidos — formas de promover el desarrollo de los conocimientos en materia de derecho mercantil internacional, especialmente entre los países del tercer mundo. Una posibilidad que se mencionó en ese sentido fue la de servicios de asistencia para la investigación por intermedio de la Universidad de las Naciones Unidas.

34. Hubo opiniones discrepantes sobre la recomendación de la CNUDMI de que la Asamblea General estudiara la posibilidad de asignar fondos para financiar, total o parcialmente, con cargo al presupuesto ordinario de las Naciones Unidas, los simposios sobre derecho mercantil internacional organizados por la CNUDMI. Varios representantes declararon que no apoyaban esa manera de financiar los simposios. El presupuesto de la Organización había experimentado un rápido aumento en los últimos años y no debía agregársele esta carga adicional, sobre todo teniendo en cuenta otras prioridades. Además, las escasas contribuciones voluntarias para su financiación podrían considerarse indicativas, en sí mismas, de la falta de interés de los Estados Miembros en el programa. En ese contexto se encareció también que dicha recomendación

no se considerara aisladamente, sino teniendo en cuenta los principios y precedentes establecidos para la financiación de las actividades de las Naciones Unidas. Con arreglo a este criterio, el costo de la celebración de los simposios de la CNUDMI parecía de aquellos que debían sufragarse mediante contribuciones voluntarias y no con cargo al presupuesto ordinario de las Naciones Unidas.

35. Sin embargo, la mayoría de los representantes que se refirieron a ese asunto apoyaron las recomendaciones de la CNUDMI. Sin dejar de reconocer que era preciso evitar el recurso innecesario al presupuesto ordinario de las Naciones Unidas, los representantes hicieron suyas las recomendaciones de la CNUDMI por varias razones. En primer lugar, la importancia del programa mismo había sido reconocida reiteradamente, tanto por la CNUDMI como por los Estados Miembros; el gran número de candidatos idóneos de muchos Estados que habían recomendado los respectivos gobiernos para participar en los simposios no sólo demostraba claramente el valor del programa, sino también el interés de los Estados porque continuara. Se recordó que la CNUDMI había intentado hasta el momento financiar esa actividad recurriendo exclusivamente a contribuciones voluntarias de los gobiernos y de otras fuentes, con resultados desalentadores. Por lo tanto, para ser realistas era preciso reconocer que la única manera de proseguir con ese estimable programa era que se le asignaran fondos con cargo al presupuesto ordinario de las Naciones Unidas. En cuanto a los costos, se señaló que sólo se requerían desembolsos moderados: la suma total necesaria para el segundo simposio de la CNUDMI era de unos 25.000 dólares. Además, no se excluirían las contribuciones voluntarias, sino que se facilitarían recursos del presupuesto ordinario de las Naciones Unidas sólo para complementar, si era necesario, las sumas en concepto de contribuciones voluntarias.

H. LABOR FUTURA

36. Tomando nota con satisfacción de que la CNUDMI había terminado o estaba a punto de terminar las tareas sobre la mayoría de los temas prioritarios de su programa, y como resultado de ello estaba dedicada al proceso de elaborar un nuevo programa de trabajo para el futuro, los representantes la elogiaron por los progresos logrados hasta entonces. Se expresó satisfacción por el hecho de que la CNUDMI había iniciado a ese respecto un proceso de petición de opiniones y de consultas con los gobiernos y con las organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales interesadas.

37. Aun cuando varios representantes indicaron que las propuestas oficiales de sus gobiernos ya habían sido o serían pronto comunicadas a la CNUDMI, mencionaron también cierto número de temas y puntos concretos que la CNUDMI debía decidir si se incluían en su próximo programa de trabajo. Entre esos temas figuraban los siguientes: las normas que rigen la transferencia de la propiedad, cláusulas de fuerza mayor en los contratos; seguros de transporte; acuerdos sobre representación comercial en la importación y exportación de mercaderías; reglas para el transporte intermodal; contratos para la cooperación económica (distintos de los contratos de ventas); contratos modelo en es-

feras distintas de las compraventa de mercaderías, tales como acuerdos entre particulares sobre licencias y la transmisión de tecnología; los problemas creados por la concentración económica a nivel internacional, incluidas las actividades de las empresas multinacionales, y la armonización de la legislación contra los trusts. También se señaló que la creciente participación de los Estados y los órganos públicos en el comercio internacional había empezado a plantear cuestiones respecto de la división entre el derecho privado y el derecho público, que podría constituir la base de la labor de la CNUDMI en colaboración con otros órganos competentes.

38. Varios representantes señalaron especialmente a la atención la función que ellos creían que la CNUDMI podía desempeñar en la reestructuración de las relaciones económicas internacionales, según los conceptos generales indicados en las resoluciones de los períodos extraordinarios de sesiones sexto y séptimo de la Asamblea General en relación con el establecimiento de un nuevo orden económico internacional. Se instó a que la CNUDMI no se limitara a la revisión de los textos existentes o a tareas de un carácter puramente técnico en esferas ya establecidas. Entre las cuestiones importantes que podían tratarse en ese contexto figuraban las siguientes: la eliminación de la discriminación en el comercio internacional; cuestiones relacionadas con las materias primas y los productos básicos, el sistema monetario internacional y la industrialización. Sin embargo, a ese respecto se expresó la opinión de que en su labor futura la CNUDMI debía seguir tratando de mantener un equilibrio entre una visión mundial del desarrollo del derecho mercantil internacional, por una parte, y la tarea más concreta de formular proyectos de disposiciones por la otra.

39. Los representantes expresaron aprobación general por la propuesta de colaboración más concreta, en lo futuro, entre la CNUDMI y otros órganos internacionales dedicados a la tarea de unificación del derecho privado, tales como el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) y la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado, y en especial por la propuesta de establecer un grupo consultivo compuesto de representantes de las secretarías de esos tres órganos para promover tal colaboración.

40. Destacando la importancia para el comercio internacional y para sus respectivos países de un régimen internacional sobre el transporte de mercaderías por mar, los representantes acogieron con beneplácito la próxima Conferencia de Plenipotenciarios que se celebraría en Hamburgo del 6 al 31 de marzo de 1978, para concluir, sobre la base del proyecto de texto preparado por la CNUDMI en su noveno período de sesiones, una convención sobre el transporte marítimo de mercancías, y expresaron optimismo sobre el resultado de esa Conferencia. También expresaron aprobación por la elección del lugar para la celebración de la Conferencia, y su agradecimiento al Gobierno de la República Federal de Alemania por la generosidad de su ofrecimiento de ser huésped de la Conferencia.

41. En cuanto a la fecha de convocación de la Conferencia, sin embargo, varios representantes observaron que la misma coincidiría con el próximo período

de sesiones de la Conferencia sobre el Derecho del Mar. Habría que tener el cuidado de evitar un calendario demasiado ajustado de las conferencias jurídicas, porque existía el peligro de recargar demasiado la capacidad de muchos Estados — especialmente los países en desarrollo — para estar representados en esas conferencias.

I. OTROS ASUNTOS

42. Varios representantes se refirieron a la cuestión del posible traslado de Nueva York a Viena, Austria, de la Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional de la Oficina de Asuntos Jurídicos, que era la secretaría de la CNUDMI. Se dijo que por razones de eficiencia, economía y la conveniencia de los Estados, especialmente de los países en desarrollo, muchos de los cuales no tenían representación en Viena, era conveniente para la labor de la CNUDMI que se siguiera manteniendo su centro en Nueva York. Caba esperar asimismo que la secretaría contara con servicios de investigación y apoyo adecuados si era trasladada, a fin de que pudiera mantener la alta calidad que había caracterizado su labor. A ese respecto, también se expresó la opinión de que sería conveniente pedir la opinión de la CNUDMI sobre la cuestión.

C. Resolución 32/145 y decisión 32/438, aprobadas por la Asamblea General el 16 de diciembre de 1977

32/145. 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 décimo período de sesiones¹,

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 objeto y su mandato, su resolución 3108 (XXVIII) de 12 de diciembre de 1973, por la cual aumentó el número de miembros de la Comisión, y su resolución 31/99 de 15 de diciembre de 1976, por la que se autorizó a los gobiernos de los Estados Miembros que no fueran miembros de la Comisión a que asistieran a los períodos de sesiones de ésta y de sus grupos de trabajo en calidad de observadores, y asimismo sus resoluciones anteriores relativas a los informes de la Comisión sobre la labor realizada en sus períodos de sesiones anuales,

Recordando asimismo sus resoluciones 3201 (S-VI) y 3202 (S-VI) de 1º de mayo de 1974, 3281 (XXIX) de 12 de diciembre de 1974 y 3362 (S-VII) de 16 de septiembre de 1975,

Reafirmando su convicción de que la armonización y la unificación progresivas del derecho mercantil in-

¹ *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo segundo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/32/17) (Anuario... 1977, primera parte, II, A).*

Decisiones

43. En su 47a. sesión, la Sexta Comisión aprobó por consejo el proyecto de resolución A/C.6/32/L.8. En su 68a. sesión, celebrada el 9 de diciembre, aprobó un proyecto de decisión. [*Para el texto, véase infra párr. 45.*]

Recomendaciones de la Sexta Comisión

44. La Sexta Comisión recomienda a la Asamblea General que apruebe el siguiente proyecto de resolución:

[El texto no se reproduce en esta sección. El proyecto de resolución fue aprobado sin modificaciones por la Asamblea General como resolución 32/145. Véase *infra* en la sección C.]

45. La Sexta Comisión recomienda a la Asamblea General que apruebe el siguiente proyecto de decisión:

[El texto no se reproduce en esta sección. El proyecto de decisión fue aprobado sin modificaciones por la Asamblea General como decisión 32/438. Véase *infra* en la sección C.]

ternacional, al reducir o eliminar los obstáculos de carácter jurídico que se oponen al comercio internacional, en especial los que afectan a los países en desarrollo, contribuirían notablemente a la cooperación económica universal entre todos los Estados sobre una base de igualdad y a la eliminación de la discriminación en el comercio internacional y, por lo tanto, al bienestar de todos los pueblos,

Teniendo en cuenta la necesidad de tomar en consideración los diferentes sistemas sociales y jurídicos al armonizar las normas del derecho mercantil internacional,

Tomando nota con reconocimiento de que la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional ha terminado o va a terminar en breve los trabajos relativos a muchos de los temas prioritarios incluidos en su programa de trabajo,

1. *Toma nota con reconocimiento* del informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su décimo período de sesiones;

2. *Encomia* a la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional por los progresos realizados en su labor y por sus esfuerzos por aumentar la eficacia de sus métodos de trabajo;

3. *Toma nota con satisfacción* de que la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional ha completado su labor sobre un proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías² y de que la Comisión tiene intención de

² *Ibid.*, cap. II, secc. C.

presentar a la Asamblea General, en su trigésimo tercer período de sesiones, proyectos de disposiciones sobre la formación y la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, junto con recomendaciones apropiadas sobre las medidas que deberían adoptarse respecto de esos proyectos de disposiciones;

4. *Toma nota con pesar* de que el segundo simposio internacional sobre derecho mercantil internacional no pudo celebrarse debido a la insuficiencia de contribuciones voluntarias procedentes de los gobiernos y de otras fuentes;

5. *Recomienda* a la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional que:

a) Continúe su labor sobre los temas incluidos en su programa de trabajo;

b) Continúe su labor de capacitación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional, teniendo en cuenta los intereses especiales de los países en desarrollo;

c) Mantenga estrecha colaboración con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y continúe colaborando con las organizaciones internacionales competentes en la esfera del derecho mercantil internacional;

d) Continúe manteniendo el enlace con la Comisión de Empresas Transnacionales en lo que se refiere a la consideración de los problemas jurídicos sobre los que podría adoptar medidas la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional;

e) Continúe prestando especial consideración a los intereses de los países en desarrollo y teniendo en cuenta los problemas especiales de los países sin litoral;

f) Mantenga en estudio su programa y métodos de trabajo con objeto de aumentar aún más la eficacia de su labor;

6. *Encarece* a la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional que siga teniendo en cuenta las disposiciones pertinentes de las resoluciones aprobadas por la Asamblea General en sus períodos extraordinarios de sesiones sexto y séptimo, que establecen las bases del nuevo orden económico internacional, teniendo presente la necesidad de que los órganos de las Naciones Unidas participen en la aplicación de esas resoluciones;

7. *Acoge con beneplácito* la decisión de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional de examinar en un futuro próximo su programa a largo plazo³ y, a este respecto, pide a los gobiernos que presenten sus opiniones y sugerencias sobre dicho programa;

8. *Expresa el parecer* de que tanto el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías como los proyectos de disposiciones sobre la formación y la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías mencionados en el párrafo 3 *supra* deben ser examinados por una conferencia de plenipotenciarios en un momento apropiado;

³ *Ibid.*, trigésimo primer período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/31/17), cap. VIII, secc. A (Anuario... 1976, primera parte, II, A).

9. *Decide* aplazar hasta su trigésimo tercer período de sesiones, cuando haya recibido de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional las recomendaciones relativas a los proyectos de disposiciones sobre la formación y la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, cualquier decisión sobre el momento apropiado para celebrar la conferencia de plenipotenciarios mencionada en el párrafo 8 *supra* y sobre el mandato de dicha conferencia;

10. *Insta* a todos los gobiernos y a las organizaciones, instituciones e individuos a que consideren la posibilidad de hacer contribuciones financieras y de otro orden que permitan la celebración de los simposios sobre derecho mercantil internacional previstos por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional;

11. *Pide* al Secretario General que estudie el problema de la obtención de recursos financieros adecuados para los simposios sobre el derecho mercantil internacional que organiza bienalmente la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, teniendo en cuenta la disponibilidad de contribuciones voluntarias y la recomendación pertinente de la Comisión, adoptada en su 185a. sesión el 17 de junio de 1977⁴, y que informe a la Asamblea General en su trigésimo tercer período de sesiones;

12. *Pide* al Secretario General que remita a la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional las actas de los debates celebrados en el trigésimo segundo período de sesiones de la Asamblea General acerca del informe de la Comisión sobre la labor realizada en su décimo período de sesiones.

105a. sesión plenaria

32/438. Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías

En su 105a. sesión plenaria, el 16 de diciembre de 1977, la Asamblea General, en la inteligencia de que correspondía a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, que se iba a celebrar en Hamburgo, República Federal de Alemania, del 6 al 31 de marzo de 1978, decidir acerca de la invitación y la condición de las organizaciones no gubernamentales participantes, y en la esperanza de que la Conferencia considerara favorablemente la cuestión, por recomendación de la Sexta Comisión⁵,

a) Tomó nota del párrafo 58 del informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su décimo período de sesiones⁶;

b) Decidió pedir al Secretario General que invitara a las organizaciones mencionadas en dicho párrafo.

⁴ *Ibid.*, trigésimo segundo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/32/17), cap. VI (Anuario... 1977, primera parte, II, A).

⁵ *Ibid.*, trigésimo segundo período de sesiones, Anexos, tema 113 del programa, documento A/32/402, párr. 45 (reproducido en el presente volumen, primera parte, I, B).

⁶ *Ibid.*, trigésimo segundo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/32/17) (Anuario... 1977, primera parte, II, A).

II. 11° PERIODO DE SESIONES (1978)

A. Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 11° período de sesiones (Nueva York, 30 de mayo a 16 de junio de 1978) (A/33/17)*

| INDICE | Párrafos | Capítulo | Párrafos |
|--|----------|---|---------------|
| INTRODUCCIÓN | 1-2 | | |
| <i>Capítulo</i> | | | |
| I. ORGANIZACIÓN DEL PERÍODO DE SESIONES | 3-11 | V. FORMACIÓN Y ASISTENCIA EN MATERIA DE DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL | 72-80 |
| A. Apertura del período de sesiones | 3 | A. Segundo simposio de la CNUDMI | 73-79 |
| B. Composición y asistencia | 4-7 | B. Arreglos sobre becas e internados de capacitación en derecho mercantil internacional | 80 |
| C. Elección de la Mesa | 8 | VI. LABOR FUTURA Y OTROS ASUNTOS | 81-103 |
| D. Programa | 9 | A. Fecha y lugar del 12° período de sesiones de la Comisión | 81-83 |
| E. Decisiones de la Comisión | 10 | B. Séptimo período de sesiones del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales | 84 |
| F. Aprobación del informe | 11 | C. Resolución de la Asamblea General relativa al informe de la Comisión sobre la labor realizada en su décimo período de sesiones | 85 |
| II. COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS . | 12-28 | D. Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías | 86 |
| A. Formación y validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías . | 12-27 | E. Cooperación con la Comisión de Empresas Transnacionales | 87 |
| B. Texto del proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías | 28 | F. Actividades en curso de las organizaciones internacionales en relación con la armonización y la unificación del derecho mercantil internacional | 88 |
| III. PAGOS INTERNACIONALES (TÍTULOS NEGOCIABLES) | 29-36 | G. Posible traslado de la Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional de Nueva York a Viena | 89-103 |
| IV. PROGRAMA DE TRABAJO DE LA COMISIÓN | 37-71 | <i>ANEXOS</i> | |
| A. Posible contenido de un nuevo programa de trabajo | 41-59 | | <i>Página</i> |
| B. Asignación de temas a los grupos de trabajo de la Comisión | 60-61 | I. Resumen de las deliberaciones de la Comisión acerca del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías | 33 |
| C. Coordinación de la labor de las organizaciones dedicadas a la unificación del derecho mercantil internacional | 62-65 | II. Lista de los documentos presentados a la Comisión | 51 |
| D. Recomendaciones de los grupos de trabajo <i>ad hoc</i> y decisiones de la Comisión | 66-71 | | |

* Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo tercer período de sesiones, Suplemento No. 17.

Introducción

1. El presente informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional abarca el 11° período de sesiones de la Comisión, celebrado en Nueva York, del 30 de mayo al 16 de junio de 1978.

2. En cumplimiento de la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, de 17 de diciembre de 1966, este informe se presenta a la Asamblea General y se envía asimismo a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo para que formule sus observaciones.

Capítulo I. Organización del período de sesiones

A. APERTURA DEL PERÍODO DE SESIONES

3. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) inició su 11° período de sesiones el 30 de mayo de 1978. El período de sesiones fue abierto, en nombre del Secretario General, por el Asesor Jurídico, Sr. Erik Suy.

B. COMPOSICIÓN Y ASISTENCIA

4. La Comisión fue creada en virtud de la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General con un total de 29 Estados miembros, elegidos por la Asam-

blea. Por su resolución 3108 (XXVIII), la Asamblea General aumentó el número de Estados miembros de la Comisión de 29 a 36. Los actuales miembros de la Comisión, elegidos el 12 de diciembre de 1973 y el 15 de diciembre de 1977, son los siguientes Estados¹: Alemania, República Federal de*, Argentina*, Australia**, Austria**, Barbados*, Bélgica*, Brasil*, Bulgaria*, Burundi**, Colombia**, Checoslovaquia*, Chile**, Chipre*, Egipto**, Estados Unidos de América*, Filipinas*, Finlandia**, Francia**, Gabón*, Ghana**, Grecia*, Hungría*, India*, Indonesia**, Japón**, Kenya*, México*, Nigeria**, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte**, República Árabe Siria*, República Democrática Alemana**, República Unida de Tanzania**, Sierra Leona*, Singapur**, Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas** y Zaire*.

5. Con excepción de Burundi, el Gabón, la República Árabe Siria y Sierra Leona, todos los miembros de la Comisión estuvieron representados en el período de sesiones.

6. También asistieron al período de sesiones observadores de los siguientes Estados Miembros de las Naciones Unidas: Bhután, Birmania, Canadá, Cuba, España, Iraq, Irlanda, Níger, Países Bajos, Perú, Polonia, Rumania, Senegal, Suecia, Trinidad y Tabago, Turquía, Uganda, Venezuela y Yugoslavia.

7. Los siguientes organismos especializados, organizaciones intergubernamentales y organizaciones internacionales no gubernamentales estuvieron representados por observadores:

* El mandato expira el día antes de la apertura del período ordinario anual de sesiones de la Comisión correspondiente a 1980.

** El mandato expira el día antes de la apertura del período ordinario anual de sesiones de la Comisión correspondiente a 1983.

¹ En cumplimiento de la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, los miembros de la Comisión se eligen por un período de seis años, salvo que, en relación con la primera elección, los mandatos de 14 miembros, designados por sorteo por el Presidente de la Asamblea, expiraron al cabo de un plazo de tres años (31 de diciembre de 1970); los mandatos de los otros 15 miembros expiraron al término de seis años (31 de diciembre de 1973). En consecuencia, la Asamblea General, en su vigésimo quinto período de sesiones, eligió a 14 miembros para un período completo de seis años que finalizó el 31 de diciembre de 1976, y en su vigésimo octavo período de sesiones eligió a 15 miembros para un período completo de seis años que finalizará el 31 de diciembre de 1979. La Asamblea General, en su vigésimo octavo período de sesiones, eligió asimismo a siete miembros adicionales. Los mandatos de tres de estos miembros adicionales, designados por sorteo por el Presidente de la Asamblea, expirarían al término de tres años (31 de diciembre de 1976) y los mandatos de cuatro de ellos expirarían al término de seis años (31 de diciembre de 1979). Para llenar los puestos que quedarían vacantes en la Comisión el 31 de diciembre de 1976, la Asamblea General, en su trigésimo primer período de sesiones, eligió (o reeligió), el 15 de diciembre de 1976, 17 miembros de la Comisión. De conformidad con la resolución 31/99, de 15 de diciembre de 1976, los nuevos miembros asumieron sus funciones el primer día del período ordinario anual de sesiones de la Comisión que se celebró después de su elección (23 de mayo de 1977) y sus mandatos expirarán el día antes de la apertura del séptimo período ordinario anual de sesiones de la Comisión que se celebre después de su elección (en 1983). Además, las funciones de aquellos miembros cuyos mandatos habían de expirar el 31 de diciembre de 1979 fueron prorrogadas por la misma resolución hasta el día antes de la apertura del período ordinario anual de sesiones de la Comisión de 1980.

a) Organismos especializados

Fondo Monetario Internacional (FMI).

b) Organizaciones intergubernamentales

Comisión de las Comunidades Europeas; Consejo de Asistencia Económica Mutua; Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado; Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado.

c) Organizaciones no gubernamentales internacionales

Cámara de Comercio Internacional; Unión Internacional de Seguros de Transportes.

C. ELECCIÓN DE LA MESA

8. La Comisión eligió por aclamación a los siguientes miembros de la Mesa²:

| | |
|----------------------|--|
| Presidente | Sr. S. K. Date-Bah (Ghana) |
| Vicepresidentes . . | Sr. N. Gueiros (Brasil) Sr. L. Popac (Checoslovaquia) Sr. L. Sevon (Finlandia) |
| Relator | Sr. R. K. Dixit (India). |

D. PROGRAMA

9. El programa del período de sesiones, aprobado por la Comisión en su 187a. sesión, celebrada el 30 de mayo de 1978, fue el siguiente:

1. Apertura del período de sesiones
2. Elección de la Mesa
3. Aprobación del programa; calendario provisional de reuniones
4. Compraventa internacional de mercaderías
5. Pagos internacionales
6. Programa de trabajo de la Comisión
7. Formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional
8. Labor futura
9. Otros asuntos
10. Fecha y lugar del 12º período de sesiones
11. Aprobación del informe de la Comisión

E. DECISIONES DE LA COMISIÓN

10. La Comisión adoptó todas las decisiones correspondientes a su 11º período de sesiones por consenso, salvo la mencionada en el párrafo 101, que se aprobó tras una votación.

F. APROBACIÓN DEL INFORME

11. La Comisión aprobó el presente informe en su 209a. sesión, celebrada el 16 de junio de 1978.

² Las elecciones tuvieron lugar en las sesiones 187a. y 188a., celebradas el 30 de mayo de 1978, y en la 189a., celebrada el 31 de mayo de 1978. De conformidad con una decisión adoptada por la Comisión en su primer período de sesiones, la Comisión tiene tres Vicepresidentes, además del Presidente y el Relator, 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 (véase *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo tercer período de sesiones, Suplemento No. 16 (A/7216)*, párr. 14 (Anuario... 1968-1970, segunda parte, I).

Capítulo II. Compraventa internacional de mercaderías

A. FORMACIÓN Y VALIDEZ DE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

12. En su segundo período de sesiones, la Comisión estableció un Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías y le pidió, entre otras cosas, que estudiase posibles modificaciones de la Convención de La Haya de 1964 que se relacionaran con la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías (LUCI) y que permitieran que esa Convención tuviese una aceptación más amplia en países con diferentes sistemas jurídicos, sociales y económicos, y que elaborase un nuevo texto en que se recogiesen esas modificaciones³.

13. En su séptimo período de sesiones, la Comisión consideró la solicitud del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) de que incluyese en su programa de trabajo el examen de un "proyecto de ley para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías" (proyecto del UNIDROIT)⁴. La Comisión pidió al Grupo de Trabajo "que... examine el establecimiento de normas uniformes que regulen la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, sobre la base del citado proyecto del UNIDROIT, en relación con su labor sobre las normas uniformes que regulan la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías"⁵. En su noveno período de sesiones, la Comisión tomó nota de que el Grupo de Trabajo opinaba que debería considerar si algunas de las reglas sobre la validez o todas ellas podían combinarse adecuadamente con las reglas sobre la formación de los contratos⁶ y otorgó al Grupo de Trabajo poder discrecional en cuanto a incluir algunas reglas respecto de la validez entre las disposiciones que estaba elaborando sobre la formación de los contratos de compraventa internacional de mercaderías⁷. El Grupo de Trabajo completó su labor de preparación de esas disposiciones en su noveno período de sesiones, celebrado en Ginebra del 19 al 30 de septiembre de 1977⁸.

³ Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo cuarto período de sesiones, Suplemento No. 18 (A/7618), párr. 38, inciso 3 a) de la resolución contenida en el documento (Anuario... 1968-1970, segunda parte, II, A). La Convención de La Haya de 1964, relativa a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías y la Ley uniforme (LUCI) anexa aparecen en el Registro de textos de convenciones y otros instrumentos relativos al derecho mercantil internacional, vol. I (publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.71.V.3), cap. I, secc. I.

⁴ *Ibid.*, vigésimo noveno período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/9617), párr. 89 (Anuario... 1974, primera parte, II, A).

⁵ *Ibid.*, párr. 93, párr. 2 de la decisión contenida en el documento.

⁶ *Ibid.*, trigésimo primer período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/31/17), párr. 24 (Anuario... 1976, partes I, II, A).

⁷ Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo primer período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/31/17), párr. 27.

⁸ Informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías acerca de la labor realizada en su noveno período de sesiones (Ginebra, 19 a 30 de septiembre de 1977), A/CN.9/142 y Add.1. El texto de las disposiciones preparadas por el Grupo de Trabajo figura en el anexo al informe (A/CN.9/142/Add.1).

14. En el actual período de sesiones la Comisión tuvo ante sí los documentos siguientes:

a) A/CN.9/142 y Add.1*: Informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías acerca de la labor realizada en su noveno período de sesiones. Contení además el texto del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías aprobado por el Grupo de Trabajo.

b) A/CN.9/143*: Texto del proyecto de ley uniforme para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías preparado por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT). El Secretario General distribuyó dicho documento en cumplimiento de lo solicitado por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías en su noveno período de sesiones.

c) A/CN.9/144*: Comentario acerca del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías. El Secretario General preparó y distribuyó dicho comentario atendiendo a una solicitud formulada por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías en su noveno período de sesiones.

d) A/CN.9/145*: Incorporación de las disposiciones del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías en el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías: análisis de los problemas de redacción. La Secretaría preparó ese documento atendiendo a una solicitud del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, formulada en su noveno período de sesiones.

e) A/CN.9/146 y Add.1 a 4*: Recopilación analítica de las observaciones de los gobiernos y las organizaciones internacionales sobre el proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías y sobre el proyecto de ley uniforme para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías elaborado por el UNIDROIT.

1. Relación entre el proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías y el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías⁹

15. La Comisión examinó la cuestión, que había aplazado en su décimo período de sesiones, de si las reglas sobre la formación de los contratos de compraventa internacional de mercaderías debían ser objeto de una convención separada de la Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías.

16. Se apoyó la elaboración de un texto consolidado único que se refiriese a la formación de los contratos y que contuviese las normas sustantivas que regirían las obligaciones del comprador y del vendedor,

* Reproducido en el presente volumen, segunda parte, I.

⁹ La Comisión examinó esta cuestión en su 197a. sesión, celebrada el 6 de junio de 1978; el acta resumida de esa sesión figura en A/CN.9/SR.197.

sobre la base de que un texto integrado sería más adecuado que dos convenciones, debido a la estrecha relación que existe entre las materias que eran objeto de cada proyecto de convención. Además, la existencia de dos convenciones separadas redundaría inevitablemente en discrepancias entre ellas, como lo demuestran las diferencias que ya existían entre los actuales proyectos de texto así como las diferencias que existían entre la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías y los actuales proyectos de texto. Un texto único favorecería también la ratificación, tanto de las normas sobre formación como de las normas sobre compraventa, lo que contribuiría a armonizar y unificar el derecho mercantil internacional.

17. Además, si bien la existencia de dos convenciones separadas permitiría a los Estados ratificar las normas sobre formación o las normas sobre compraventa, o ambas, podría lograrse el mismo resultado permitiendo la ratificación por separado de los capítulos de un texto integrado que contuviese las normas sobre formación y compraventa. En general, se consideró que las ventajas de un texto único eran mayores que los problemas que algunos Estados podrían encontrar en su derecho nacional para aplicar una ratificación parcial de un texto íntegro.

18. Tras un debate, la Comisión decidió combinar el proyecto de Convención sobre la formación de contratos y el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías en un texto único que se denominaría "proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías".

2. Duración de la Conferencia de plenipotenciarios que ha de examinar el texto integrado¹⁰

19. La Comisión estimó que sería difícil finalizar en cuatro semanas el examen de una convención integrada que contenía aproximadamente 80 artículos sustantivos. Hubo una corriente de opinión importante basada en la experiencia adquirida en el examen de textos preparados por la Comisión, en el sentido de que la aprobación de un texto de esa extensión y complejidad requería unas seis semanas. Sin embargo, como una deferencia al punto de vista de varios representantes de que sería difícil y costoso para sus países enviar delegaciones a una conferencia de seis semanas de duración, la Comisión decidió recomendar a la Asamblea General que se convocase a una Conferencia de plenipotenciarios de cinco semanas de duración, con la posibilidad de prolongarla una semana más si ello parecía necesario.

3. Establecimiento de un grupo de redacción

20. En su 201a. sesión, celebrada el 8 de junio de 1978, la Comisión estableció un Grupo de Redacción compuesto de los representantes de Chile, Egipto, Francia, Hungría, la India, el Japón, México, Nigeria, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

21. Se pidió al Grupo de Redacción que combinase el proyecto de Convención sobre formación y el pro-

¹⁰ La Comisión examinó esta cuestión en su 197a. sesión, celebrada el 6 de junio de 1978; el acta resumida de esa sesión figura en A/CN.9/SR.197.

yecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías en una convención única. Se le solicitó que, al hacerlo, redactase nuevamente los artículos relativos al ámbito de aplicación y las disposiciones generales, según resultase necesario para una convención integrada. También se pidió al Grupo de Redacción que insertase las normas sobre formación de contratos y las normas sobre compraventa en partes separadas de la convención, de modo que fuese posible elaborar una cláusula final que permitiese a un Estado ratificar o aceptar la convención únicamente con respecto a la formación de los contratos o a la compraventa, o con respecto a ambas.

22. Además, se pidió al Grupo de Redacción que modificara el texto de los artículos del proyecto de Convención de conformidad con las decisiones adoptadas por la Comisión, que considerase las sugerencias de redacción hechas durante el curso de los debates de la Comisión, y, en general, que examinase el texto desde el punto de vista de la concordancia de la terminología utilizada y asegurase la concordancia entre las versiones en los diferentes idiomas.

4. Examen del informe del Grupo de Redacción¹¹

23. Después de examinar el informe del Grupo de Redacción, la Comisión decidió que el artículo 7 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos, que el Grupo de Redacción había incluido en las disposiciones generales del proyecto de Convención integrada, debía incluirse, por el contrario, en la parte II del proyecto de Convención, relativa a la formación de los contratos. La Comisión hizo también algunos cambios de redacción en varias disposiciones. Con esos cambios, la Comisión aprobó el texto del proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías.

5. Relación entre el proyecto de Convención y la Convención sobre la prescripción¹²

24. Se observó que las disposiciones sobre el ámbito de aplicación del proyecto de Convención diferían en varios sentidos de las disposiciones equivalentes de la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías. La Comisión observó que, en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías, en la que se aprobó dicha Convención, se había previsto la posibilidad de que, cuando la Comisión terminara la revisión de la Ley Uniforme sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, se preparara un protocolo para armonizar el ámbito de aplicación y las disposiciones generales de las dos convenciones¹³.

25. La Comisión decidió recomendar a la Asamblea General que se autorizara a la Conferencia de

¹¹ La Comisión examinó esta cuestión en sus sesiones 207a. y 208a., celebradas el 14 de junio de 1978; las actas resumidas de esas sesiones figuran en los documentos A/CN.9/SR.207 y 208.

¹² La Comisión examinó esta cuestión en su 208a. sesión celebrada el 14 de junio de 1978; el acta resumida de esa sesión figura en el documento A/CN.9/SR.208.

¹³ Véase en general la nota de la Secretaría sobre las relaciones entre los proyectos de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías y sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías y la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías (A/CN.9/XI/CRP.2).

plenipotenciarios que convocaría la Asamblea con el fin de concertar la Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías para que consideraran la conveniencia de aprobar dicho protocolo. La Comisión pidió también al Secretario General que preparara un proyecto de dicho protocolo a fin de presentarlo a la Conferencia de plenipotenciarios.

6. *Resumen de las deliberaciones de la Comisión acerca del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías*

26. En el anexo I *infra* se incluye un resumen de las deliberaciones de la Comisión.

Decisión de la Comisión

27. En su 209a. sesión, celebrada el 16 de junio de 1978, la Comisión aprobó por unanimidad la siguiente decisión:

"La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

"1. *Aprueba* el texto del proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías que figura *infra*;

"2. *Pide* al Secretario General:

"a) Que prepare, bajo su propia autoridad, un comentario sobre las disposiciones del proyecto de Convención;

"b) Que prepare proyectos de disposiciones relativas a la aplicación, reservas y otras cláusulas finales y, en particular, una disposición que permita a un Estado contratante ratificar o aceptar la Convención respecto de las partes I y II, respecto de las partes I y III o respecto de las partes I, II y III;

"c) Que distribuya el proyecto de Convención, junto con el comentario y los proyectos de disposiciones relativas a la aplicación, reservas y otras cláusulas finales, a los gobiernos y a las organizaciones internacionales interesadas para que presenten comentarios y propuestas al respecto;

"d) Que presente a la Conferencia de plenipotenciarios que ha de convocar la Asamblea General los comentarios y propuestas recibidos de los gobiernos y las organizaciones internacionales;

"e) Que prepare una recopilación analítica de dichos comentarios y propuestas y la presente a la Conferencia de plenipotenciarios;

"3. *Recomienda* que la Asamblea General convoque a una Conferencia internacional de plenipotenciarios, a la brevedad posible, para que ésta concierte, sobre la base del proyecto de Convención aprobado por la Comisión, una Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías;

"4. *Recomienda además* que la Asamblea General autorice a la Conferencia de plenipotenciarios a que considere la conveniencia de preparar un protocolo de la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías que armonice sus disposiciones relativas al ámbito de aplicación con las de la Convención sobre

los contratos de compraventa internacional de mercaderías que apruebe la Conferencia."

B. **TEXTO DEL PROYECTO DE CONVENCION SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS**

28. El texto del proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías es el siguiente:

PROYECTO DE CONVENCION SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS

Parte I. Ambito de aplicación y disposiciones generales

CAPÍTULO I. AMBITO DE APLICACIÓN

Artículo 1

1) La presente Convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes:

a) Cuando esos Estados sean Estados contratantes; o

b) Cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante.

2) No se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes, cuando ello no resulte del contrato, ni de ningún trato entre ellas, ni de información revelada por las partes en cualquier momento anterior a la celebración del contrato o en el momento de su celebración.

3) No se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato.

Artículo 2

La presente Convención no se aplicará a las compraventas:

a) De mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso;

b) En subastas;

c) Judiciales;

d) De acciones, valores de inversión, títulos de crédito y dinero;

e) De buques, embarcaciones y aeronaves;

f) De electricidad.

Artículo 3

1) La presente Convención no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones del vendedor consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

2) Se considerarán como compraventas los contratos que tengan por objeto el suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para dicha manufactura o producción.

Artículo 4

La presente Convención regula exclusivamente la formación del Contrato de compraventa y los derechos y las obligaciones del vendedor y del comprador que dimanen de dicho contrato. Salvo disposición expresa en contrario, la presente Convención no concierne, en particular:

a) A la validez del contrato o de cualquiera de sus disposiciones o de cualquier uso;

b) A los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de la mercadería vendida.

Artículo 5

Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, a reserva de lo dispuesto en el artículo 11, establecer excepciones o cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos.

CAPÍTULO II. DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 6

En la interpretación y aplicación de lo dispuesto en la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de fomentar la uniformidad y la observancia de la buena fe en el comercio internacional.

Artículo 7

1) A los efectos de la presente Convención, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención, cuando la otra parte haya conocido, o no haya podido desconocer, cuál era esa intención.

2) Si el párrafo precedente no es aplicable, las declaraciones y otros actos de las partes deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado una persona razonable en las mismas circunstancias.

3) Para determinar la intención de una parte o el sentido que una persona razonable habría dado en las mismas circunstancias, deberá prestarse la consideración debida a todas las circunstancias pertinentes del caso, incluidas las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre sí, los usos y la conducta ulterior de las partes.

Artículo 8

1) Las partes están obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que entre sí hayan establecido.

2) Salvo que se acuerde otra cosa, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento, y que en el comercio internacional sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del tipo correspondiente a las transacciones comerciales de que se trate.

Artículo 9

A los efectos de la presente Convención:

a) Si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el contrato y su ejecución, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de celebrar el contrato o en el momento de su celebración;

b) Si una de las partes no tiene establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual.

Artículo 10

El contrato de compraventa no tiene que celebrarse ni probarse por escrito ni está sujeto a ningún otro requisito de forma. Puede probarse de cualquier manera, inclusive por medio de testigos.

Artículo 11

No se aplicará ninguna disposición del artículo 10, el artículo 27 o la Parte II de la presente Convención que permita que un contrato de compraventa o su modificación o rescisión, o cualquier oferta, aceptación u otra indicación de intención se haga por un procedimiento que no sea por escrito, en caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones al presente párrafo ni modificar sus efectos.

Parte II. Formación del contrato

Artículo 12

1) Una propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o más personas determinadas constituye oferta si es suficientemente definida e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Una propuesta es suficientemente definida si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, estipula la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos.

2) Una propuesta no dirigida a una o más personas determinadas será considerada como una simple invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario.

Artículo 13

1) Una oferta entra en vigor en el momento que llega al destinatario.

2) Una oferta puede ser retirada antes de su entrada en vigor si el retiro llega al destinatario antes que la oferta o al mismo tiempo que ella, incluso si es irrevocable.

Artículo 14

1) Una oferta puede ser revocada hasta el momento en que quede celebrado el contrato si la revocación llega al destinatario antes que éste haya enviado una aceptación.

2) Sin embargo, una oferta no puede revocarse:

a) Si indica que es irrevocable, ya sea indicando un plazo firme para la aceptación o por otros medios; o

b) Cuando sea razonable para el destinatario confiar en que la oferta es irrevocable y el destinatario haya actuado confiando en la oferta.

Artículo 15

Una oferta, incluso si es irrevocable, queda cancelada cuando el rechazo de la oferta llega al oferente.

Artículo 16

1) Una declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta constituye una aceptación. El silencio, por sí solo, no constituirá aceptación.

2) A reserva de lo dispuesto en el párrafo 3) del presente artículo, la aceptación de una oferta tendrá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente. La aceptación no tendrá efecto si la indicación de asentimiento no llega al oferente dentro del plazo que éste haya fijado, o bien, si no se ha fijado plazo, dentro de un plazo razonable, considerándose debidamente las circunstancias de la transacción, incluida la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente. A menos que las circunstancias indiquen otra cosa, la aceptación de las ofertas verbales tendrá que ser inmediata.

3) No obstante, si, en virtud de la oferta o como resultado de prácticas que las partes hayan establecido entre sí o de los usos, el destinatario puede indicar su asentimiento ejecutando un acto tal como alguno relacionado con el envío de las mercaderías o el pago del precio, sin notificación al oferente, la aceptación tendrá efecto en el momento en que se ejecute ese acto, siempre que esa ejecución tenga lugar dentro del plazo establecido en el párrafo 2) del presente artículo.

Artículo 17

1) Una respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta.

2) Sin embargo, una respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación, pero que contenga estipulaciones adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente las estipulaciones de la oferta, constituirá una aceptación a menos que

el oferente objeto sin demora indebida la discrepancia. Si no lo hiciera así, las estipulaciones del contrato serán las de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.

3) Se considerará que las estipulaciones adicionales o diferentes que se refieran, entre otras cosas, al precio, el pago, la calidad y la cantidad de las mercaderías, el lugar y la fecha de la entrega, el grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra o el arreglo de las controversias alteran sustancialmente las estipulaciones de la oferta, a menos que el destinatario de la oferta tenga motivo para creer, en virtud de los términos de la oferta o de las circunstancias particulares del caso, que dichas estipulaciones adicionales o diferentes son aceptables para el oferente.

Artículo 18

1) El plazo de aceptación fijado por el oferente en un telegrama o en una carta empezará a correr a partir del momento en que el telegrama sea entregado para su despacho o a partir de la fecha de la carta o, si no figura tal fecha, de la fecha que figure en el sobre. El plazo de aceptación fijado por el oferente por teléfono, télex u otros medios de comunicación instantánea empezará a correr a partir del momento en que la oferta llegue al destinatario.

2) Si la comunicación de la aceptación no puede ser entregada en la dirección del oferente debido a un feriado oficial o día no laborable que coincidan con el último día del plazo de aceptación en el establecimiento del oferente, el plazo se prorrogará hasta el primer día laborable siguiente. Los demás feriado oficiales o días no laborables que ocurran durante el transcurso del plazo se incluirán en el cómputo del plazo.

Artículo 19

1) Una aceptación tardía surte, sin embargo, los efectos de una aceptación si el oferente informa sin demora de ello al destinatario, ya sea verbalmente, ya mediante el envío de una notificación al efecto.

2) Si la carta o el documento que contienen una aceptación tardía indican que han sido enviados en circunstancias tales que si su transmisión hubiera sido normal habrían llegado en el plazo debido al oferente, la aceptación tardía surtirá los efectos de una aceptación a menos que, sin demora, el oferente informe verbalmente al destinatario que considera su oferta como caducada, o le envía una notificación al efecto.

Artículo 20

Una aceptación puede ser retirada si la comunicación de su retiro llega al oferente en el momento en que la aceptación habría sido efectiva, o antes de ese momento.

Artículo 21

El contrato se celebra en el momento de tener efecto la aceptación de una oferta con arreglo a lo dispuesto en la presente Convención.

Artículo 22

A los efectos de la Parte II de la presente Convención, una oferta, una declaración de aceptación o cualquier otra indicación de intención "llega" al destinatario cuando se le participa oralmente o se le entrega por cualesquiera otros medios en su establecimiento o dirección postal o, si no tiene establecimiento o dirección postal, en su residencia habitual.

Parte III. Compraventa de mercaderías

CAPÍTULO I. DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 23

El incumplimiento del contrato por una de las partes es esencial cuando causa un perjuicio importante a la otra parte, salvo que la parte que ha incumplido no haya previsto ni haya tenido razones para prever tal resultado.

Artículo 24

La declaración de resolución del contrato sólo surtirá efectos cuando se notifique a la otra parte.

Artículo 25

Salvo disposición expresa en contrario de la Parte III de la presente Convención, si una de las partes hace cualquier notificación, petición u otra comunicación conforme a dicha Parte y por medios adecuados a las circunstancias, las demoras o los errores que puedan producirse en la transmisión de esa comunicación o el hecho de que no llegue no privarán a esa parte del derecho de prevalerse de tal comunicación.

Artículo 26

Si, conforme a lo dispuesto en la presente Convención, una parte tiene el derecho de exigir de la otra el cumplimiento de cualquier obligación, el tribunal no estará obligado a ordenar la ejecución en especie, a menos que pueda ordenarla, en virtud de su propio derecho, respecto de contratos de compraventa similares no regidos por la presente Convención.

Artículo 27

1) Un contrato podrá modificarse o rescindirse por mero acuerdo entre las partes.

2) Un contrato escrito que contenga una disposición que exija que toda modificación o rescisión se haga por escrito no podrá modificarse ni rescindirse de otra manera. No obstante, cualquiera de las partes podrá verse impedida por su conducta de prevalerse de tal disposición en la medida en que la otra parte haya confiado en esa conducta.

CAPÍTULO II. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

Artículo 28

El vendedor deberá entregar la mercadería y cualesquiera documentos relacionados con ella, y transmitir su propiedad, en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.

SECCION I. ENTREGA DE LA MERCADERIA Y DE LOS DOCUMENTOS

Artículo 29

Si el vendedor no está obligado a entregar la mercadería en cualquier otro lugar determinado, su obligación de entregar consistirá:

a) Si el contrato de compraventa implica el transporte de la mercadería, en hacer entrega de ella al primer porteador para que la transmita al comprador;

b) En los casos no comprendidos en el inciso precedente, si el contrato se refiere a una mercadería cierta, o a una mercadería no identificada que ha de sacarse de una masa determinada o que debe ser manufacturada o producida y si, en el momento de la celebración del contrato, las partes saben que la mercadería se encuentra o va a ser manufacturada o producida en un lugar determinado, en ponerla a disposición del comprador en ese lugar;

c) En los demás casos, en poner la mercadería a disposición del comprador en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento en el momento de la celebración del contrato.

Artículo 30

1) Si el vendedor está obligado a entregar la mercadería a un porteador y dicha mercadería no está claramente marcada con una dirección ni de otro modo identificada en el contrato, el vendedor deberá enviar al comprador un aviso de expedición en el que se especifique la mercadería.

2) Si el vendedor está obligado a tomar medidas para el transporte de la mercadería, deberá celebrar los contratos necesarios para efectuarlo hasta el lugar señalado, por los medios de transporte que sean adecuados a las circunstancias y en las condiciones usuales para ese tipo de transporte.

3) Si el vendedor no está obligado a contratar un seguro de transporte, deberá proporcionar al comprador, a petición de éste, toda la información disponible necesaria para contratar ese seguro.

Artículo 31

El vendedor deberá entregar la mercadería:

- a) Cuando, con arreglo al contrato, se haya fijado o pueda determinarse una fecha, en esa fecha; o
- b) Cuando, con arreglo al contrato, se haya fijado o pueda determinarse un plazo, en cualquier momento dentro de dicho plazo, a menos que las circunstancias indiquen que corresponde al comprador elegir la fecha; o
- c) En cualquier otro caso, dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato.

Artículo 32

Si el vendedor está obligado a entregar documentos relativos a la mercadería, deberá entregarlos en el momento, lugar y forma previstos en el contrato.

SECCION II. CONFORMIDAD DE LA MERCADERIA Y RECLAMACIONES DE TERCEROS

Artículo 33

1) El vendedor deberá entregar una mercadería conforme a la cantidad, calidad y tipo previstos en el contrato, que esté envasada o embalada de la manera estipulada en él. Salvo que se haya pactado otra cosa, la mercadería no es conforme al contrato a menos que:

- a) Se preste a las finalidades para las que usualmente se utilizarían mercaderías del mismo tipo;
- b) Se preste a cualquier finalidad particular que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, salvo que de las circunstancias se desprenda que el comprador no confió, o no era razonable que confiara, en la competencia y el juicio del vendedor;
- c) Posea las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador;
- d) Esté envasada o embalada de la manera acostumbrada para tales mercaderías.

2) El vendedor no será responsable de falta alguna de conformidad de la mercadería con arreglo a los incisos a) a d) del párrafo 1) del presente artículo, si en el momento de la celebración del contrato el comprador conocía, o no podía desconocer, tal falta de conformidad.

Artículo 34

1) El vendedor será responsable, conforme al contrato y a la presente Convención, de toda falta de conformidad existente en el momento de la transmisión del riesgo al comprador, aun cuando tal falta sólo resulte evidente después de ese momento.

2) El vendedor también es responsable de toda falta de conformidad ocurrida después del momento indicado en el párrafo 1) del presente artículo y que se deba al incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones, inclusive el incumplimiento de cualquier garantía expresa de que la mercadería seguirá prestándose a sus finalidades ordinarias o a alguna finalidad particular, o de que conservará durante un período determinado las cualidades o características especificadas.

Artículo 35

Si el vendedor ha entregado mercaderías antes de la fecha fijada para la entrega, podrá, hasta esa fecha, entregar la parte que falte, subsanar cualquier deficiencia en la cantidad de mercaderías entregadas, entregar mercaderías en sustitución de las entregadas que no sean conformes, o subsanar cualquier falta de conformidad de las mercaderías que haya entregado, siempre que el ejercicio de tal derecho no cause al comprador

inconvenientes o gastos excesivos. El comprador conservará todo derecho a exigir daños y perjuicios, como se prevé en la presente Convención.

Artículo 36

1) El comprador deberá examinar la mercadería o hacerla examinar dentro de un plazo tan breve como lo permitan las circunstancias de que se trate.

2) Si el contrato implica el transporte de la mercadería, el examen podrá aplazarse hasta que dicha mercadería haya llegado a su lugar de destino.

3) Si el comprador ha reexpedido la mercadería sin haber tenido una oportunidad razonable de examinarla y si en el momento de la celebración del contrato el vendedor tenía o debía haber tenido conocimiento de la posibilidad de tal reexpedición, el examen podrá aplazarse hasta que la mercadería haya llegado a su nuevo destino.

Artículo 37

1) El comprador perderá el derecho de prevalerse de una falta de conformidad de la mercadería si no la comunica al vendedor, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que la haya o debiera haberla descubierto.

2) En todo caso, el comprador perderá el derecho de prevalerse de una falta de conformidad de la mercadería si no la comunica al vendedor en un plazo máximo de dos años contados a partir de la fecha de la entrega efectiva de la mercadería al comprador, a menos que ese plazo sea incompatible con un período de garantía contractual.

Artículo 38

El vendedor no podrá prevalerse de lo dispuesto en los artículos 36 y 37 si la falta de conformidad se refiere a hechos que conocía o no podía desconocer y que no haya revelado al comprador.

Artículo 39

1) El vendedor deberá entregar la mercadería libre de cualesquiera derechos o pretensiones de terceros, salvo los basados en la propiedad industrial o intelectual, a menos que el comprador convenga en aceptarla sujeta a tales derechos o pretensiones.

2) El comprador no tendrá derecho a prevalerse de lo dispuesto en el presente artículo si no hace llegar al vendedor una comunicación en la que especifique la naturaleza de los derechos o pretensiones de esos terceros dentro de un plazo razonable a partir del momento en que tuvo o debió haber tenido conocimiento de su existencia.

Artículo 40

1) El vendedor deberá entregar la mercadería, libre de cualesquiera derechos o pretensiones de terceros, basados en la propiedad industrial o intelectual, que el vendedor conocía o no podía desconocer en el momento de la celebración del contrato, siempre que esos derechos o pretensiones estén basados en la propiedad industrial o intelectual:

a) Con arreglo a la ley del Estado en el que se va a revender o a utilizar de otro modo la mercadería, si, en el momento de la celebración del contrato, las partes han previsto tal reventa o utilización en ese Estado; o

b) En cualquier otro caso, con arreglo a la ley del Estado en el que el comprador tenga su establecimiento.

2) La obligación que impone al vendedor el párrafo 1) del presente artículo no se extenderá a los casos en que:

a) En el momento de la celebración del contrato, el comprador conocía o no podía desconocer tales derechos o pretensiones; o

b) Tales derechos o pretensiones tengan su origen en el hecho de que el vendedor se ha ajustado a diseños, dibujos y

fórmulas técnicas o a otras especificaciones similares proporcionados por el comprador.

3) El comprador no tendrá derecho a prevalerse de lo dispuesto en el presente artículo si no hace llegar al vendedor una comunicación en la que especifique la naturaleza de los derechos o pretensiones de esos terceros dentro de un plazo razonable a partir del momento en que tuvo o debió haber tenido conocimiento de su existencia.

SECCION III. ACCIONES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO POR EL VENDEDOR

Artículo 41

1) Si el vendedor no cumple cualquiera de las obligaciones que le imponen el contrato y la presente Convención, el comprador podrá:

- a) Ejercer los derechos previstos en los artículos 42 a 48;
- b) Reclamar daños y perjuicios en los casos previstos en los artículos 70 a 73.

2) El comprador no quedará privado de ningún derecho que pueda tener a reclamar daños y perjuicios aunque ejerza, con arreglo a su derecho, otras acciones.

3) Cuando el comprador ejerza una acción por incumplimiento del contrato, ni el juez ni el tribunal arbitral podrán conceder al vendedor ningún plazo de gracia.

Artículo 42

1) El comprador podrá exigir del vendedor el cumplimiento de sus obligaciones, a menos que el comprador haya ejercido una acción incompatible con esa exigencia.

2) Si la mercadería no es conforme al contrato, el comprador sólo podrá exigir la entrega de una mercadería sustitutiva cuando la falta de conformidad constituya un incumplimiento esencial y la petición de mercadería sustitutiva se formule en relación con la comunicación que se haga conforme al artículo 37 o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento.

Artículo 43

1) El comprador podrá fijar un plazo suplementario de duración razonable para que el vendedor cumpla sus obligaciones.

2) A menos que el comprador haya recibido notificación del vendedor de que éste no ejecutará el contrato en el plazo fijado conforme a lo previsto en el párrafo anterior, el comprador no podrá, durante ese plazo, ejercer acción alguna por incumplimiento del contrato. Sin embargo, el comprador no perderá por ello ningún derecho que pueda tener a reclamar daños y perjuicios por demora en la ejecución.

Artículo 44

1) A menos que el comprador haya declarado resuelto el contrato conforme al artículo 45, el vendedor podrá subsanar a su propia costa, incluso después de la fecha de entrega, todo incumplimiento de sus obligaciones, si puede hacerlo sin una demora tal que constituya un incumplimiento esencial del contrato y sin causar al comprador inconvenientes excesivos o incertidumbre en cuanto al reembolso por el vendedor de los gastos anticipados por el comprador. El comprador conservará todos sus derechos a reclamar daños y perjuicios conforme a lo dispuesto en la presente Convención.

2) Si el vendedor pide al comprador que le comunique si acepta la ejecución del contrato y el comprador no atiende la petición dentro de un plazo razonable, el vendedor podrá ejecutar el contrato dentro del plazo indicado en su petición. El comprador no podrá, dentro de ese plazo, ejercer acción alguna que sea incompatible con la ejecución del contrato por el vendedor.

3) Cuando el vendedor comunique que ejecutará el contrato dentro de un plazo especificado, se presumirá que pide

al comprador que le comunique su decisión conforme al párrafo 2 del presente artículo.

4) La petición o comunicación hecha por el vendedor conforme a los párrafos 2 y 3 del presente artículo no surtirá efecto a menos que sea recibida por el comprador.

Artículo 45

1) El comprador podrá declarar resuelto el contrato:

- a) Si el incumplimiento por el vendedor de cualquiera de las obligaciones que le imponen el contrato y la presente Convención constituye un incumplimiento esencial del contrato; o
- b) Si el vendedor no ha entregado la mercadería dentro del plazo suplementario fijado por el comprador conforme al párrafo 1) del artículo 43, o si ha declarado que no afectará la entrega dentro del plazo así fijado.

2) Sin embargo, en los casos en que el vendedor haya efectuado la entrega, el comprador perderá su derecho a declarar resuelto el contrato si no lo ha hecho dentro de un plazo razonable:

a) Respecto de una entrega tardía, después de que haya sabido que se ha efectuado la entrega; o

b) Respecto de cualquier incumplimiento distinto de la entrega tardía, después del momento en que tuvo o debió haber tenido conocimiento de tal incumplimiento, o después de expirado el plazo suplementario fijado por el comprador conforme al párrafo 1) del artículo 43, o después de que el vendedor haya declarado que no cumplirá sus obligaciones dentro de ese plazo suplementario.

Artículo 46

Si la mercadería no es conforme al contrato e independientemente de que se haya pagado o no el precio, el comprador podrá declarar la reducción de éste en la misma proporción que exista entre el valor que la mercadería entregada realmente había tenido en el momento de la celebración del contrato y el que habría tenido en ese momento una mercadería conforme al contrato. Sin embargo, si el vendedor subsana cualquier incumplimiento de sus obligaciones conforme al artículo 44, o si el comprador no le permite que subsane tal incumplimiento conforme a dicho artículo, la declaración de reducción del precio hecha por el comprador no surtirá efectos.

Artículo 47

1) Si el vendedor sólo entrega parte de la mercadería o si sólo parte de la mercadería entregada es conforme al contrato, se aplicarán las disposiciones de los artículos 42 a 46 respecto de la parte que falte o que no sea conforme.

2) El comprador sólo podrá declarar la resolución del contrato en su totalidad si el incumplimiento de la obligación de efectuar una entrega total o conforme al contrato constituye un incumplimiento esencial de éste.

Artículo 48

1) Si el vendedor entrega la mercadería antes de la fecha fijada, el comprador podrá aceptar o rechazar esa entrega.

2) Si el vendedor entrega una cantidad mayor que la prevista en el contrato, el comprador podrá aceptar o rechazar la cantidad que exceda de la prevista. Si el comprador acepta la totalidad o parte de la cantidad excedente, deberá pagarla al precio del contrato.

CAPÍTULO III. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

Artículo 49

El comprador deberá pagar el precio de la mercadería y proceder a su recepción en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.

SECCION I. PAGO DEL PRECIO

Artículo 50

La obligación del comprador de pagar el precio comprende la adopción de las medidas y el cumplimiento de las formali-

dades que puedan requerirse con arreglo al contrato o a cualesquiera leyes o reglamentos para que se pueda efectuar ese pago.

Artículo 51

Si un contrato ha sido válidamente celebrado sin que en él se haya fijado el precio ni se haya estipulado expresa o tácitamente un medio para determinarlo, el comprador deberá pagar el precio generalmente cobrado por el vendedor en el momento de la celebración del contrato. Si no se puede determinar ese precio, el comprador deberá pagar el precio cobrado generalmente en aquel momento por las mismas mercaderías vendidas en circunstancias semejantes.

Artículo 52

Cuando el precio se fije en función del peso de la mercadería, será el peso neto, en caso de duda, el que determine dicho precio.

Artículo 53

1) Si el comprador no está obligado a pagar el precio en ningún otro lugar determinado, deberá pagarlo al vendedor:

- a) En el establecimiento del vendedor; o
- b) Si el pago debe hacerse contra entrega de la mercadería o de documentos, en el lugar en que se efectúe dicha entrega.

2) El vendedor deberá soportar todo aumento de los gastos relativos al pago motivado por un cambio de su establecimiento acaecido después de la celebración del contrato.

Artículo 54

1) El comprador deberá pagar el precio cuando el vendedor, conforme al contrato y a la presente Convención, ponga a su disposición la mercadería o los documentos que permitan disponer de ella. El vendedor podrá hacer que el pago constituya una condición para la entrega de la mercadería o de los documentos.

2) Si el contrato implica el transporte de la mercadería, el vendedor podrá expedirla estipulando que la mercadería o los documentos que permitan disponer de ella sólo se entregarán al comprador contra el pago del precio.

3) El comprador no estará obligado a pagar el precio mientras no haya tenido la posibilidad de examinar la mercadería, a menos que los procedimientos convenidos por las partes para la entrega o el pago sean incompatibles con tal posibilidad.

Artículo 55

El comprador deberá pagar el precio en la fecha fijada, o que pueda determinarse con arreglo al contrato y a la presente Convención, sin necesidad de ninguna clase de requerimiento ni de ninguna otra formalidad por parte del vendedor.

SECCION II. RECEPCION

Artículo 56

La obligación del comprador de proceder a la recepción consiste:

- a) En realizar todos los actos que razonablemente quepa esperar de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega; y
- b) En hacerse cargo de la mercadería.

SECCION III. ACCIONES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO POR EL COMPRADOR

Artículo 57

1) Si el comprador no cumple cualquiera de las obligaciones que le imponen el contrato y la presente Convención, el vendedor podrá:

- a) Ejercer los derechos previstos en los artículos 58 a 61;

b) Reclamar daños y perjuicios en los casos previstos en los artículos 70 a 73.

2) El vendedor no quedará privado de ningún derecho que pueda tener a reclamar daños y perjuicios aunque ejerza, con arreglo a su derecho, otras acciones.

3) Cuando el vendedor ejerza una acción por incumplimiento del contrato, ni el juez ni el tribunal arbitral podrán conceder al comprador ningún plazo de gracia.

Artículo 58

El vendedor podrá exigir del comprador que pague el precio, reciba la mercadería o cumpla las demás obligaciones que le corresponden, a menos que el vendedor haya ejercido una acción incompatible con esa exigencia.

Artículo 59

1) El vendedor podrá fijar un plazo suplementario de duración razonable para que el comprador cumpla sus obligaciones.

2) A menos que el vendedor haya recibido notificación del comprador de que éste no ejecutará el contrato en el plazo fijado conforme a lo previsto en el párrafo anterior, el vendedor no podrá, durante ese plazo, ejercer acción alguna por incumplimiento del contrato. Sin embargo, el vendedor no perderá por ello ningún derecho que pueda tener a reclamar daños y perjuicios por demora en la ejecución.

Artículo 60

1) El vendedor podrá declarar resuelto el contrato:

a) Si el incumplimiento por el comprador de cualquiera de las obligaciones que le imponen el contrato y la presente Convención constituye un incumplimiento esencial del contrato; o

b) Si el comprador no ha cumplido su obligación de pagar el precio o no se ha hecho cargo de la mercadería dentro del plazo suplementario fijado por el vendedor conforme al párrafo 1) del artículo 59, o si ha declarado que no lo hará dentro del plazo así fijado.

2) Sin embargo, en los casos en que el comprador haya pagado el precio, el vendedor perderá su derecho a declarar resuelto el contrato si no lo ha hecho:

a) Respecto de la ejecución tardía por el comprador, antes de que el vendedor tenga noticia de que se ha efectuado la ejecución; o

b) Respecto de cualquier incumplimiento distinto de la ejecución tardía, dentro de un plazo razonable a partir de la fecha en que el vendedor tuvo o debió haber tenido conocimiento de tal incumplimiento, o dentro de un plazo razonable después de expirado el plazo suplementario fijado por el vendedor conforme al párrafo 1 del artículo 59 o después de que el comprador haya declarado que no cumplirá sus obligaciones dentro de ese plazo suplementario.

Artículo 61

1) Si corresponde al comprador, según el contrato, especificar la forma, las dimensiones u otras características de la mercadería y no hace tal especificación, ya sea en la fecha convenida, ya dentro de un plazo razonable después de haber recibido una petición del vendedor, éste podrá, sin perjuicio de cualesquiera otros derechos que le puedan corresponder, hacer la especificación él mismo de acuerdo con las necesidades del comprador que puedan serle conocidas.

2) Si el vendedor hace la especificación él mismo, deberá informar de los detalles de ésta al comprador y fijar un plazo razonable para que éste pueda hacer una especificación diferente. Si el comprador no se prevale de esta posibilidad después de recibida la comunicación, la especificación hecha por el vendedor tendrá carácter obligatorio.

CAPÍTULO IV. DISPOSICIONES COMUNES A LAS OBLIGACIONES DEL VENDEDOR Y DEL COMPRADOR

SECCION I. INCUMPLIMIENTO PREVISIBLE Y CONTRATOS DE EJECUCION SUCESIVA

Artículo 62

1) Cualquiera de las partes podrá diferir el cumplimiento de sus obligaciones si resulta razonable hacerlo debido a que, con posterioridad a la celebración del contrato, un grave deterioro de la capacidad de la otra parte para ejecutarlo o de su solvencia, o su comportamiento al prepararse para ejecutar el contrato o al ejecutarlo efectivamente, constituyen buenos motivos para inferir que esa otra parte no cumplirá una parte sustancial de sus obligaciones.

2) Si el vendedor ha expedido la mercadería antes de que sean evidentes los motivos descritos en el párrafo 1 del presente artículo, podrá oponerse a la entrega de la mercadería al comprador, incluso si éste es tenedor de un documento que le permita obtenerla. El presente párrafo se refiere únicamente a los derechos del comprador y del vendedor sobre la mercadería.

3) La parte que, antes o después de expedida la mercadería, difiera la ejecución del contrato deberá comunicarlo inmediatamente a la otra parte y deberá continuar la ejecución del contrato si esa otra parte otorga garantías suficientes de cumplirlo.

Artículo 63

Si, con anterioridad a la fecha de ejecución del contrato, resulta claro que una de las partes va a incurrir en incumplimiento esencial, la otra parte podrá declarar resuelto el contrato.

Artículo 64

1) En los contratos que establezcan entregas sucesivas de mercaderías, si el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas constituye un incumplimiento esencial en relación con esa entrega, la otra parte podrá declarar resuelto el contrato en lo que respecta a esa entrega.

2) Si el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas da a la otra parte buenos motivos para concluir que va a producirse un incumplimiento esencial en relación con futuras entregas, esta última parte podrá declarar resuelto el contrato para el futuro, siempre que lo haga dentro de un plazo razonable.

3) El comprador que declare resuelto el contrato respecto de cualquier entrega podrá, al mismo tiempo, declarar resuelto el contrato respecto de entregas ya efectuadas o de futuras entregas si, por razón de su interdependencia, tales entregas no pueden utilizarse para el fin previsto por las partes en el momento de la celebración del contrato.

SECCION II. EXONERACION

Artículo 65

1) Una parte no será responsable del incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones si prueba que éste se ha debido a un impedimento que escapaba a su control y si no cabía razonablemente esperar que lo tuviese en cuenta en el momento de la celebración del contrato, o que lo evitase o subsanase, o que evitase o subsanase sus consecuencias.

2) Si el incumplimiento de una de las partes se debe al de un tercero al que haya encargado, total o parcialmente, la ejecución del contrato, esa parte sólo quedará exenta de responsabilidad si está exonerada conforme a lo dispuesto en el párrafo 1 del presente artículo y si el tercero, encargado de la ejecución, hubiera quedado también exonerado en el caso de que se le aplicase lo dispuesto en ese párrafo.

3) La exoneración prevista en el presente artículo sólo surte efectos durante el período de existencia del impedimento.

4) La parte que no haya cumplido su obligación debe notificar a la otra parte el impedimento y el efecto de éste sobre su capacidad de cumplirla. Si la comunicación no es recibida dentro de un plazo razonable después del momento en que la parte que no haya cumplido tuvo o debió haber tenido conocimiento del impedimento, dicha parte será responsable de los daños y perjuicios causados por esa falta de recibo.

5) Nada de lo dispuesto en el presente artículo impedirá a ninguna de las partes ejercer cualquier derecho distinto del de reclamar daños y perjuicios con arreglo a la presente Convención.

SECCION III. EFECTOS DE LA RESOLUCION

Artículo 66

1) En virtud de la resolución del contrato las dos partes quedarán liberadas de sus obligaciones, quedando a salvo la indemnización de daños y perjuicios que pueda ser debida. La resolución no afectará a ninguna de las disposiciones del contrato relativas al arreglo de controversias, ni a ninguna otra disposición del contrato que regule los derechos y obligaciones que corresponden a cada una de las partes como resultado de la resolución del contrato.

2) Si una parte ha cumplido total o parcialmente el contrato podrá reclamar de la otra parte la restitución de lo que haya suministrado o pagado en virtud del contrato. Si las dos partes están obligadas a restituir, deberán realizar simultáneamente la restitución.

Artículo 67

1) El comprador perderá su derecho a declarar resuelto el contrato o a exigir del vendedor la entrega de una mercadería sustitutiva cuando le sea imposible restituir la mercadería en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que la haya recibido.

2) El párrafo 1 del presente artículo no será aplicable:

a) Si la imposibilidad de restituir la mercadería o de restituirla en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que la haya recibido no es debida a un acto o una omisión del comprador; o

b) Si la mercadería o una parte de ella ha perecido o se ha deteriorado como consecuencia del examen previsto en el artículo 36; o

c) Si la mercadería o una parte de ella se ha vendido en el curso normal de operaciones comerciales, o si el comprador la ha consumido o transformado utilizándola normalmente antes de que descubriera o debiera haber descubierto la falta de conformidad.

Artículo 68

El comprador que, conforme al artículo 67, haya perdido el derecho a declarar la resolución del contrato o a exigir al vendedor que entregue una mercadería sustitutiva conservará todas las demás acciones que le correspondan.

Artículo 69

1) Si está obligado a restituir el precio, el vendedor deberá pagar, además, los intereses correspondientes a partir de la fecha en que se haya pagado el precio.

2) El comprador deberá rendir cuentas al vendedor de todos los beneficios que haya obtenido de la mercadería o de una parte de ella:

a) Si tiene que restituir la mercadería o una parte de ella; o

b) Si le es imposible restituir toda la mercadería o una parte de ella, o restituir toda la mercadería o una parte de ella en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que la haya recibido, pero ha declarado resuelto el contrato o ha exigido del vendedor que entregue una mercadería sustitutiva.

SECCION IV. DAÑOS Y PERJUICIOS

Artículo 70

Los daños y perjuicios causados por el incumplimiento del contrato por una de las partes consistirán en una suma igual a la pérdida, incluido el lucro cesante, sufrida por la otra parte como consecuencia de ese incumplimiento. Dichos daños y perjuicios no podrán exceder de la pérdida que la parte que incumpla haya previsto o debía haber previsto en el momento de la celebración del contrato, tomando en consideración los hechos y elementos de que tuvo o debió haber tenido conocimiento en ese momento como consecuencia posible del incumplimiento del contrato.

Artículo 71

Si se resuelve el contrato y, de manera razonable y dentro de un plazo razonable después de la resolución, el comprador compra una mercadería sustitutiva, o el vendedor revende la mercadería, la parte que reclame daños y perjuicios podrá obtener la diferencia entre el precio fijado en el contrato y el precio estipulado en la operación sustitutiva y cualesquiera otros daños y perjuicios exigibles con arreglo a lo dispuesto en el artículo 70.

Artículo 72

1) Si se resuelve el contrato y existe un precio corriente de la mercadería, la parte que reclame daños y perjuicios podrá, si no ha hecho una compra o reventa con arreglo al artículo 71, recuperar la diferencia entre el precio fijado en el contrato y el precio corriente en el momento en que primero tuviera derecho a declarar resuelto el contrato y cualesquiera otros daños y perjuicios exigibles con arreglo a lo dispuesto en el artículo 70.

2) A efectos del párrafo 1 del presente artículo, el precio corriente será el prevaleciente en el lugar en que debiera haberse efectuado la entrega de la mercadería, o, si no hay precio corriente en tal lugar, el precio en otro lugar que pueda sustituirlo razonablemente, habida cuenta de las diferencias de costo del transporte de la mercadería.

Artículo 73

La parte que invoque el incumplimiento del contrato deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para reducir la pérdida resultante de dicho incumplimiento, incluido el lucro cesante. Si no adopta tales medidas, la otra parte podrá pedir que se reduzca la indemnización por daños y perjuicios en la cantidad en que debía haberse reducido la pérdida.

SECCION V. CONSERVACION DE LA MERCADERIA

Artículo 74

Si el comprador se retrasa en proceder a la recepción de la mercadería y el vendedor está en posesión de ella o, sin estarlo, puede controlar su disposición, el vendedor deberá tomar las medidas razonables, atendidas las circunstancias, para su conservación. Podrá retenerla hasta que haya sido indemnizado por el comprador de los gastos razonables que haya efectuado.

Artículo 75

1) Si el comprador ha recibido la mercadería y tiene la intención de rechazarla, deberá tomar las medidas razonables, atendidas las circunstancias, para su conservación. Podrá retenerla hasta que haya sido indemnizado por el vendedor de los gastos razonables que haya efectuado.

2) Si la mercadería expedida al comprador ha sido puesta a su disposición en su lugar de destino y el comprador ejerce el derecho de rechazarla, deberá tomar posesión de ella por cuenta del vendedor, siempre que pueda hacerlo sin pago del precio y sin inconvenientes ni gastos excesivos. Esta disposición no se aplicará cuando el vendedor o una persona facultada para hacerse cargo de la mercadería esté presente en el lugar de destino.

Artículo 76

La parte que esté obligada a tomar medidas para la conservación de la mercadería podrá depositarla en los almacenes de un tercero a costa de la otra parte, siempre que los gastos que efectúe no sean excesivos.

Artículo 77

1) La parte que esté obligada a conservar la mercadería conforme a los artículos 74 ó 75 podrá venderla por cualquier medio apropiado, si la otra parte ha retrasado sin razón la toma de posesión de la mercadería, la aceptación de la mercadería devuelta, o el pago de los gastos de conservación y siempre que notifique a esa otra parte su intención de vender.

2) Si la mercadería está expuesta a pérdida o deterioro rápidos, o su conservación acarrea gastos excesivos, la parte que esté obligada a conservar la mercadería conforme a los artículos 74 ó 75 deberá adoptar medidas razonables para venderla. En la medida de lo posible deberá notificar a la otra parte su intención de vender.

3) La parte que venda la mercadería tendrá derecho a retener del producto de la venta una suma igual a los gastos razonables de su conservación y de su venta. Dicha parte deberá acreditar el saldo a la otra parte.

CAPÍTULO V. TRANSMISIÓN DEL RIESGO

Artículo 78

La pérdida o el deterioro sufridos por la mercadería una vez que el riesgo se haya transmitido al comprador no liberarán a éste de su obligación de pagar el precio, a menos que se deban a un acto u omisión del vendedor.

Artículo 79

1) Si el contrato de compraventa implica el transporte de la mercadería y el vendedor no está obligado a entregarla en un lugar de destino determinado, el riesgo se transmitirá al comprador en el momento de la entrega de la mercadería al primer porteador para que éste la transmita al comprador. Si el vendedor está obligado a entregar la mercadería a un porteador en un lugar determinado que no sea el lugar de destino, el riesgo no se transmitirá al comprador antes de que la mercadería sea entregada al porteador en ese lugar. El hecho de que el vendedor esté autorizado a retener documentos que controlen la disposición de la mercadería no afectará a la transmisión del riesgo.

2) Sin embargo, si la mercadería no está claramente marcada con una dirección ni de otro modo identificada en el contrato, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que el vendedor le envíe un aviso de expedición en el que se especifique la mercadería.

Artículo 80

El riesgo respecto de las mercaderías vendidas en tránsito será asumido por el comprador a partir del momento de la entrega de la mercadería al porteador que expida los documentos que controlen su disposición. Sin embargo, si en el momento de la celebración del contrato el vendedor tenía o debía haber tenido conocimiento de que la mercadería se había perdido o deteriorado y no ha revelado tal circunstancia al comprador, el riesgo de tal pérdida o deterioro recaerá sobre el vendedor.

Artículo 81

1) En los casos no comprendidos en los artículos 79 y 80, el riesgo se transmitirá al comprador cuando éste se haga cargo de la mercadería o, si no lo hace a su debido tiempo, a partir del momento en que la mercadería se ponga a su disposición y él incurra en incumplimiento del contrato por no hacerse cargo de ella.

2) Si se requiere, sin embargo, al comprador para que se haga cargo de la mercadería en un lugar distinto de cualquier establecimiento del vendedor, el riesgo se transmitirá cuando

deba efectuarse la entrega y el comprador tenga conocimiento de que la mercadería está a su disposición en ese lugar.

3) Si el contrato se refiere a la compraventa de una mercadería que esté aún por determinar, no se considerará que la mercadería ha sido puesta a disposición del comprador hasta que haya sido claramente identificada en relación con el contrato.

Artículo 82

Si el vendedor ha incurrido en incumplimiento esencial del contrato, las disposiciones de los artículos 79, 80 y 81 no perjudicarán las acciones de que disponga el comprador como consecuencia de ese incumplimiento.

Artículo X)

El Estado contratante cuya legislación exija que el contrato de compraventa se celebre o se pruebe por escrito podrá, en el momento de la firma, ratificación o adhesión, hacer una declaración de conformidad con el artículo 11 en el sentido de que cualquier disposición del artículo 10, del artículo 27 o de la Parte II de la presente Convención que permita que la celebración, la modificación o la rescisión del contrato, la oferta, la aceptación o cualquier otra indicación de intención se haga por un procedimiento que no sea por escrito no se aplicará en el caso de que una de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho tal declaración.

Capítulo III. Pagos internacionales

TÍTULOS NEGOCIABLES

29. La Comisión tuvo ante sí dos informes del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales: el informe del Grupo de Trabajo acerca de la labor realizada en su quinto período de sesiones, celebrado en Nueva York del 18 al 29 de julio de 1977 (A/CN.9/141)*, y el informe del Grupo de Trabajo acerca de la labor realizada en su sexto período de sesiones, celebrado en Ginebra del 3 al 13 de enero de 1978 (A/CN.9/147)*. En estos informes se indicaban los progresos logrados hasta entonces por el Grupo de Trabajo en la preparación de un proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales. La Convención propuesta establecería normas uniformes aplicables a los títulos negociables internacionales (letras de cambio internacionales y pagarés internacionales) de uso facultativo en los pagos internacionales.

Informe del Grupo de Trabajo (quinto período de sesiones)

30. Según se indica en el informe, en su quinto período de sesiones, el Grupo de Trabajo comenzó a examinar el texto revisado del proyecto de ley uniforme sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales, preparado por la Secretaría sobre la base de las deliberaciones y decisiones del Grupo de Trabajo en sus cuatro períodos de sesiones anteriores en relación con el proyecto de ley uniforme elaborado inicialmente por el Secretario General en cumplimiento de una decisión de la Comisión¹⁴ y remitido por ésta

* Reproducido en el presente volumen, segunda parte, II.

¹⁴ Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo sexto período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/8417), párr. 35. (Anuario... 1971, primera parte, II, A). El texto del proyecto de ley uniforme, acompañado de un comentario, figura en el documento A/CN.9/WG.IV/WP.2.

al Grupo de Trabajo¹⁵. En el informe se indica que en ese período de sesiones el Grupo de Trabajo terminó el examen de los artículos 1 a 23 y comenzó a examinar el artículo 24.

31. En el informe acerca de la labor realizada en el quinto período de sesiones figuran las deliberaciones y conclusiones del Grupo de Trabajo sobre las disposiciones del proyecto de ley uniforme relativas al ámbito de aplicación de las normas, los requisitos de forma de un título negociable internacional, las formas de completar un título incompleto, la interpretación, la transmisión de un título y los derechos de tenedor.

32. En el informe figura también una recomendación formulada por el Grupo de Trabajo a la Comisión a fin de que las disposiciones uniformes que hubieran de regir las letras de cambio internacionales y los pagarés internacionales se enunciaran en la forma de una convención y no en la de una ley uniforme, en cuyo caso su título sería "Proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales".

Informe del Grupo de Trabajo (sexto período de sesiones)

33. Según se indica en el informe, en su sexto período de sesiones, el Grupo de Trabajo siguió considerando el texto revisado del proyecto de ley uniforme preparado por la Secretaría y examinó los artículos 5 y 6 y los artículos 24 a 53. En el informe figuran las deliberaciones y conclusiones del Grupo de Trabajo acerca de las disposiciones del proyecto de ley uniforme relativas a la definición del "tenedor protegido", los derechos del tenedor y del tenedor protegido, las obligaciones de los firmantes, la presentación a la aceptación y la presentación al pago.

34. En el informe también se consigna la decisión del Grupo de Trabajo de establecer un grupo de redacción formado por representantes de los cuatro idiomas de trabajo de la Comisión (español, francés, inglés y ruso) para que revise el texto de proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales aprobado finalmente por el Grupo de Trabajo, a fin de asegurar la armonía entre las versiones en los diversos idiomas.

Examen de los informes por la Comisión¹⁶

35. La Comisión, de conformidad con su política general de examinar el fondo de la labor realizada por los grupos de trabajo sólo una vez completada esa labor, tomó nota de los informes del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales.

Decisión de la Comisión

36. La Comisión aprobó la siguiente decisión:

"La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

"1. Toma nota con reconocimiento de los informes del Grupo de Trabajo sobre títulos negocia-

¹⁵ Ibid., vigésimo séptimo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/8717), párr. 61. (Anuario... 1972, primera parte, II, A).

¹⁶ La Comisión consideró este tema en su 203a. sesión, celebrada el 12 de junio de 1978; el acta resumida de esa sesión figura en el documento A/CN.9/SR.203.

bles internacionales acerca de la labor realizada en sus períodos de sesiones quinto y sexto;

"2. *Pide* al Grupo de Trabajo que continúe su labor con las atribuciones establecidas por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en la decisión adoptada respecto de los títulos negociables en su quinto período de sesiones, y que complete rápidamente esa labor;

"3. *Pide* al Secretario General que, en conformidad con las directrices del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales realice nuevos trabajos en relación con el proyecto de ley uniforme sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales y con la indagación acerca del uso de cheques para efectuar pagos internacionales, en consulta con el Grupo de Estudio de la Comisión sobre Pagos Internacionales, integrado por expertos cuyos servicios son ofrecidos por las organizaciones internacionales y las instituciones bancarias y comerciales interesadas, y que convoque para ese fin las reuniones que sean necesarias."

Capítulo IV. Programa de trabajo de la Comisión

37. En su noveno período de sesiones, la Comisión tomó nota de que había terminado, o que pronto terminaría, su labor sobre muchos de los temas prioritarios incluidos en su programa de trabajo y que por ello convendría que en el futuro próximo examinara su programa de trabajo a largo plazo. A ese respecto, la Comisión pidió a la Secretaría que le presentara, en su 11° período de sesiones, un informe sobre el programa a largo plazo de la Comisión y que, cuando procediera, celebrara consultas con las organizaciones internacionales y las instituciones de comercio sobre su contenido¹⁷.

38. En su trigésimo primer período de sesiones la Asamblea General acogió con beneplácito la decisión de la Comisión de examinar su programa a largo plazo y pidió al Secretario General que invitara a los gobiernos a que presentaran sus opiniones y sugerencias sobre dicho programa (resolución 31/99 de la Asamblea General, de 15 de diciembre de 1976).

39. En el actual período de sesiones la Comisión tuvo ante sí los siguientes documentos:

a) Informe del Secretario General sobre el programa de trabajo de la Comisión. Este documento contiene una indicación del grado en que se cumplió el primer programa de trabajo de la Comisión, un análisis de las propuestas formuladas por los gobiernos y las organizaciones internacionales sobre el futuro programa de trabajo de la Comisión y un examen de cuestiones relativas al establecimiento de un nuevo programa de trabajo (A/CN.9/149 y Corr.1 y 2)*.

b) Nota de la Secretaría sobre cláusulas de indemnización fijadas convencionalmente y cláusulas penales (A/CN.9/149/Add.1)*.

c) Nota de la Secretaría sobre permuta o cambio internacional (A/CN.9/149/Add.2)*.

* Reproducido en el presente volumen, segunda parte, IV.

¹⁷ Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo primer período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/31/17), párrs. 65 y 66 (Anuario... 1976, primera parte, II, A).

d) Nota de la Secretaría sobre algunos aspectos jurídicos de las transferencias electrónicas de fondos (A/CN.9/149/Add.3)*.

e) Nota de la Secretaría en que se presenta una propuesta formulada por Francia de que se incluya una cuestión relativa a la determinación de una unidad de cuenta en el programa de trabajo de la Comisión (A/CN.9/156)*.

f) Nota de la Secretaría sobre la coordinación de los trabajos de la Comisión con los de otras organizaciones internacionales (A/CN.9/154).

g) Nota del Secretario General en que se presentan las recomendaciones del Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano sobre el programa de trabajo de la Comisión (A/CN.9/155)*.

40. La Comisión examinó los siguientes temas¹⁸:

a) Posible contenido de un nuevo programa de trabajo;

b) Asignación de temas a grupos de trabajo de la Comisión;

c) Coordinación de la labor de las organizaciones dedicadas a la unificación del derecho mercantil internacional.

A. POSIBLE CONTENIDO DE UN NUEVO PROGRAMA DE TRABAJO

41. En sus deliberaciones sobre este tema la Comisión tomó como base la "Lista de temas para su posible inclusión en el programa de trabajo futuro" que figura en el documento A/CN.9/149 y Corr.1.

LISTA DE TEMAS PARA SU POSIBLE INCLUSIÓN EN EL PROGRAMA DE TRABAJO FUTURO¹⁹

I. Temas relativos al derecho mercantil internacional

a) Preparación de un código de derecho mercantil internacional (PA, PN);

b) Preparación de normas uniformes sobre conflictos de leyes (PN);

c) Preparación de contratos internacionales: labor orientada hacia la unificación de:

i) Los contratos de depósito (PN);

ii) Los contratos de permuta (PN);

iii) Los contratos para el suministro de trabajo, o los contratos en que la parte que encarga las mercancías suministra una parte sustancial de los materiales (PN);

iv) Las condiciones generales para la instalación y el mantenimiento técnico de las maquinarias y equipos industriales (PN);

v) Los contratos de arrendamiento (PN);

¹⁸ La Comisión examinó esta cuestión en sus sesiones 203a. y 204a., celebradas el 12 de junio de 1978, 205a. y 206a., celebradas el 13 de junio de 1978, y 208a., celebrada el 14 de junio de 1978; las actas resumidas de esas sesiones figuran en los documentos A/CN.9/SR.203 a 206 y 208.

¹⁹ En la lista que sigue, las letras "PA" indican que el tema fue propuesto anteriormente para su inclusión en el programa de trabajo de la Comisión, ya sea en su primer período de sesiones o en un momento posterior. Las letras "PN" indican que el tema es una propuesta nueva, efectuada para los fines de la decisión sobre un nuevo programa de trabajo. Se observará que en varios casos se reiteran propuestas anteriores. La lista no incluye temas prioritarios a cuyo respecto no se ha terminado aún la labor.

- vi) Las cláusulas contractuales uniformes (PA, PN);
- vii) Los efectos de la imposibilidad de ejecución (PA);
- viii) Las cláusulas de fuerza mayor (PA, PN);
- ix) Las cláusulas penales (PN);
- x) Ciertos temas de aplicación general en materia de contratos (por ejemplo, la compensación, la cesión de garantías, la transferencia de derechos de propiedad, la formación de los contratos en general, la representación y el poder, la imposibilidad de ejecución, los perjuicios, la aplicación de las costumbres) (PN);
- xi) Los contratos para el control de la calidad (PN);
- xii) Las licitaciones públicas (PN).
- d) Preparación de normas uniformes referentes a pagos internacionales:
 - i) Las transferencias de fondos por medios electrónicos (PN);
 - ii) Las cartas de crédito "standby" (PN);
 - iii) Las cláusulas que protegen a las partes contra las fluctuaciones del valor de la moneda (PN);
 - iv) El cobro de efectos comerciales (PN).
- e) Arbitraje comercial internacional:
 - i) Estudio de medios para hacer más eficaz el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI (PN);
 - ii) Formulación de disposiciones para los casos que no pueden resolverse mediante acuerdos bilaterales (PN);
 - iii) Propuesta relativa al artículo V 1) e) de la Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras, de 1958 (PN).
- f) Transporte²⁰ y seguro de transporte:
 - i) Preparación de un proyecto de Convención sobre el transporte multimodal (PN);
 - ii) Examen del derecho aplicable a los contratos de fletamento (PN);
 - iii) Examen de los problemas jurídicos relativos al transporte mediante contenedores (PN);
 - iv) Examen del derecho aplicable al seguro de transporte (PN);
 - v) Preparación de normas uniformes sobre los contratos de reexpedición de mercancías (PN);
- g) Representación: problemas jurídicos derivados de los contratos de representación celebrados con fines comerciales (PA, PN);
 - h) Seguros (PA, PN);
 - i) Responsabilidad por los productos (PA, PN);
 - j) Derecho de sociedades: establecimiento y funcionamiento de las sociedades comerciales (PN);
 - k) Propiedad intelectual (PA)²¹;
 - l) Legalización de documentos (PA)²².

²⁰ En el primer período de sesiones de la Comisión se propuso que se incluyera el tema "Transportes" en el programa de trabajo de la Comisión.

²¹ La Convención de Estocolmo, de 1967, que estableció la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) determina que los fines de esa organización son, entre otros, fomentar la protección de la propiedad intelectual en todo el mundo mediante la cooperación de los Estados, en colaboración, cuando así proceda, con cualquier otra organización internacional. La OMPI se convirtió en un organismo especializado de las Naciones Unidas en diciembre de 1974.

²² La Convención sobre eliminación del requisito de la legalización de los documentos públicos extranjeros se concertó en La Haya, el 5 de octubre de 1961 bajo los auspicios de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado.

II. Problemas derivados de una posible reordenación de las relaciones económicas internacionales

- a) Consecuencias jurídicas del nuevo orden económico internacional (PN);
 - b) Empresas multinacionales (PA, PN);
 - c) Transferencia de tecnología (PN);
 - d) Eliminación de la discriminación en las leyes relativas al comercio internacional (PA, PN).
42. En el curso de los debates se sugirió que a dicha lista se agregaran los temas siguientes:
- a) Las cláusulas de "inconveniencia";
 - b) Las prácticas comerciales restrictivas;
 - c) Los contratos de comisión;
 - d) Una convención sobre el reconocimiento y la ejecución de los fallos en asuntos comerciales;
 - e) Una convención que reglamente el uso de microfiches en los procedimientos arbitrales;
 - f) Las cartas de intención;
 - g) El efecto jurídico de la firma con iniciales de un contrato comercial;
 - h) La conciliación en las controversias comerciales internacionales y su relación con el arbitraje;
 - i) La validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías.

43. Hubo amplio acuerdo en que el éxito del primer programa de trabajo se había debido en gran medida a que la labor había estado orientada hacia temas determinados y específicos. El nuevo programa de trabajo debía consistir también de temas que tuvieran ese carácter. Además, los temas seleccionados debían tener importancia mundial. Los temas en que la unificación tuviese tan sólo interés limitado debían dejarse para que los examinasen otros órganos. Se observó también que, en conformidad con la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, de 17 de diciembre de 1966, en la que se estableció el mandato de la Comisión, había que tratar de individualizar temas de interés especial para los países en desarrollo.

44. En el curso de los debates se mencionaron los temas que se indican a continuación para su posible inclusión en el programa de trabajo.

1. Preparación de un código de derecho mercantil internacional

45. En apoyo de la inclusión de este tema, se observó que el método corriente de unificar esferas especiales del derecho mercantil podría llegar a producir una falta de armonía entre los distintos instrumentos porque los instrumentos podrían contener normas contradictorias y porque los mismos problemas podrían resolverse de manera diferente en instrumentos diferentes. Además, seguiría habiendo esferas en que se aplicarían leyes nacionales dispares. La opinión prevalente, sin embargo, fue la de que no era conveniente que la Comisión emprendiese por el momento un proyecto de este tipo. La terminación de tal proyecto llevaría muchos años y se corría el riesgo de que las normas codificadas hubiesen perdido actualidad en el momento de su terminación.

2. Preparación de normas uniformes sobre conflictos de leyes

46. Se expresó la opinión de que, paralelamente a su labor sobre la unificación de normas jurídicas sustantivas, la Comisión podría, cuando fuese apropiado, dirigir también su atención a la preparación de normas uniformes para resolver los problemas de conflictos de leyes que surgiesen en una transacción mercantil internacional. A este respecto se indicó que la Comisión podría examinar el Convenio de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable a la compraventa internacional de mercaderías, que era tema del actual programa de trabajo de la Comisión. El observador de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado dijo que el programa de trabajo de esa Conferencia incluía la preparación de un protocolo al Convenio de La Haya de 1955. Fue opinión general de la Comisión que ésta podría considerar la conveniencia de ocuparse de las normas uniformes sobre conflictos de leyes.

3. Temas relativos a los contratos mercantiles internacionales

47. Se manifestó amplio apoyo a la inclusión en el nuevo programa de trabajo de los siguientes temas relativos a los contratos mercantiles internacionales: "cláusulas de inconveniencia", cláusulas de fuerza mayor, cláusulas de indemnización fijada convencionalmente y cláusulas penales y cláusulas de protección de las partes contra las fluctuaciones del valor de la moneda. Se observó que la formulación de cláusulas tipo en estas esferas facilitaría el comercio internacional. Se sugirió también que la Secretaría hiciese un estudio de investigación sobre prácticas contractuales en el comercio internacional que se centrara en las cláusulas tipo utilizadas en contratos internacionales y en el uso de cláusulas injustas en el comercio entre países desarrollados y países en desarrollo.

48. Hubo acuerdo general en que el tema de la permuta o cambio internacional podría revestir especial interés para los países en desarrollo. Contó con amplio apoyo la inclusión de este tema en el programa de trabajo.

4. Temas relativos a los pagos internacionales

49. Mereció considerable apoyo la propuesta (contenida en el documento A/CN.9/156)* de comenzar la labor sobre la determinación de una unidad universal de valor constante que sirviese de referencia en las convenciones internacionales. También se apoyó la propuesta de comenzar, en colaboración con la Cámara de Comercio Internacional, la labor sobre normas uniformes relativas a las cartas de crédito "standby". Con respecto al tema de los problemas jurídicos de las transferencias de fondos por medios electrónicos, hubo partidarios de que fuera incluido en el programa de trabajo, pero con menor prioridad que los otros dos temas mencionados en el presente párrafo.

5. Temas relativos al transporte internacional

50. Se apoyó en cierta medida la inclusión en el nuevo programa de trabajo de los temas siguientes: preparación de un proyecto de convención sobre el

transporte multimodal, preparación de normas uniformes sobre los contratos de reexpedición de mercancías, y cuestiones jurídicas relativas a contratos de fletamento, transporte por contenedores y seguro de transporte.

51. En relación con la preparación de un proyecto de convención sobre el transporte multimodal, se expresó la opinión de que todos los esfuerzos realizados anteriormente por órganos internacionales para unificar las normas sobre el transporte intermodal habían tenido poco éxito. Ningún órgano que se ocupara de un único modo de transporte, como por ejemplo la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI) con respecto al transporte aéreo y la Organización Consultiva Marítima Intergubernamental (OCMI) en relación con el transporte marítimo, era competente para tratar ese asunto. Un proyecto de convención sobre el transporte combinado de mercaderías (Convención TCM) que el Comité Marítimo Internacional (CMI) aprobó en 1969, no había sido presentado a una conferencia diplomática. Tampoco lo había sido un proyecto posterior preparado por el UNIDROIT. En una reunión conjunta de la OCMI y la Comisión Económica para Europa (CEPE) se había presentado también un proyecto de convención TCM, pero tampoco éste había recibido apoyo suficiente. La Cámara de Comercio Internacional (CCI) había preparado normas uniformes para un documento sobre transporte combinado (Folleto No. 298 de la CCI), pero esas normas habían suscitado críticas. Un Grupo Preparatorio Intergubernamental establecido por la Junta de Comercio y Desarrollo en 1973 estaba considerando actualmente la formulación de un proyecto de convenio, pero había avanzado muy poco en la redacción de un texto jurídico. En vista del éxito obtenido por la Comisión en la elaboración del proyecto de convenio sobre el transporte marítimo de mercancías, que había servido de base para el Convenio de las Naciones Unidas sobre el transporte marítimo de mercancías de 1978, se propuso que la Comisión se ofreciese a colaborar con el grupo preparatorio intergubernamental de la UNCTAD en la formulación de un proyecto de convenio sobre el transporte multimodal.

52. Se expresaron dudas acerca de que procediera, por el momento, incluir en el programa de trabajo de la Comisión los temas relativos al transporte multimodal, los contratos de fletamento, el transporte mediante contenedores y el seguro marítimo, ya que los estaban examinando actualmente órganos subsidiarios de la Junta de Comercio y Desarrollo. El hecho de comenzar los trabajos sin celebrar nuevas consultas con esos órganos podía causar una duplicación de esfuerzos.

6. Arbitraje comercial internacional

53. Se sugirió que la Comisión incluyera en su programa de trabajo la conciliación de controversias derivadas de las transacciones mercantiles internacionales y la relación entre tales procedimientos de conciliación y el arbitraje. Se observó que la conciliación se había adoptado en algunos acuerdos comerciales internacionales recientes como métodos de arreglo de controversias, y que también se utilizaba en la región asiático-africana. Esa sugerencia recibió amplio apoyo.

* Reproducido en el presente volumen, segunda parte, IV, C.

7. Responsabilidad por los productos

54. En relación con este tema, se señaló a la atención de la Comisión la decisión que había adoptado en su décimo período de sesiones (1977) de no proseguir los trabajos y de que la cuestión se examinara en el contexto de su futuro programa de trabajo si uno o más de los Estados miembros de la Comisión tomaban una iniciativa al efecto. Se apoyó la inclusión de este tema en el nuevo programa de trabajo sobre la base de que revestiría particular interés para los países en desarrollo.

8. Consecuencias jurídicas del nuevo orden económico internacional

55. Recibió amplio apoyo la propuesta de que la Comisión incluyera en su programa de trabajo las cuestiones jurídicas que planteaba el nuevo orden económico internacional. Se observó que la Asamblea General, en sus resoluciones 3494 (XXX), de 15 de diciembre de 1975, 31/99, de 15 de diciembre de 1976, y 32/145, de 16 de diciembre de 1977, había pedido a la Comisión que tuviera en cuenta en sus trabajos las disposiciones pertinentes de las resoluciones aprobadas por la Asamblea en sus períodos extraordinarios de sesiones sexto y séptimo, que establecieron las bases del nuevo orden económico internacional, teniendo presente la necesidad de que los órganos de las Naciones Unidas participaran en la aplicación de esas resoluciones. Se afirmó que la aplicación del nuevo orden económico internacional tenía suma importancia para el desarrollo económico de los países en desarrollo y que, por ello el Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano había aprobado una resolución en que se pedía a la Comisión que examinara este tema (A/CN.9/155)*. En la época en que se creó la Comisión, no se habían formulado aún los principios del nuevo orden económico internacional que, por consiguiente, no se mencionaba en el mandato conferido por la Asamblea General a la Comisión, contenido en la resolución 2205 (XXI), de 17 de diciembre de 1966. Debía entenderse que las resoluciones 3494 (XXX), 31/99 y 32/145 de la Asamblea General, anteriormente mencionadas, que se aprobaron después de la formulación de esos principios, ampliaban el mandato originario de la Comisión.

56. En oposición a lo anterior, se afirmó que el tema no estaba claramente definido. Además, era posible que el nuevo orden económico internacional estuviera aún en un proceso de evolución y no sería apropiado estudiar sus consecuencias jurídicas en la fase actual. Hasta el momento, la labor de la Comisión se había centrado en temas de escaso contenido político lo que le permitía desempeñar sus funciones con un espíritu de armonía. El tema sugerido podía provocar un debate polémico e impedir que la Comisión funcionara sin obstáculos.

57. Como respuesta, se manifestó que lo que se proponía era que la Secretaría preparara estudios preliminares en que se individualizaran las cuestiones jurídicas concretas que la Comisión podía examinar. Esas cuestiones se presentarían después a un comité especial compuesto de representantes de los gobiernos, que podría aclarar más las cuestiones si fuera nece-

sario. Además, la labor del propio comité especial sería examinada por la Comisión. Por consiguiente, no había razón para temer que los trabajos de la Comisión no avanzaran con la eficacia habitual.

58. Se expresó también la opinión de que las resoluciones 3494 (XXX), 31/99 y 32/145 de la Asamblea General no obligaban a la Comisión a examinar las consecuencias jurídicas del nuevo orden económico internacional en general, sino a tener en cuenta dicho orden al seleccionar los temas para su programa de trabajo y en el modo de resolver las cuestiones relacionadas con los temas escogidos.

9. Otros temas

59. Durante las deliberaciones, se sugirieron como temas que podía examinar la Comisión los siguientes: las empresas multinacionales, la transmisión de tecnología, las prácticas comerciales restrictivas, la eliminación de la discriminación en el comercio, el principio del beneficio mutuo y equitativo en el comercio y el deber de cooperar en las relaciones comerciales.

B. ASIGNACIÓN DE TEMAS A LOS GRUPOS DE TRABAJO DE LA COMISIÓN

60. Se observó que, debido a limitaciones financieras, la Comisión sólo podía establecer tres grupos de trabajo. Se había disuelto el anterior Grupo de Trabajo sobre la reglamentación internacional del transporte marítimo y podía establecerse en su lugar uno nuevo. El Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías había completado su mandato y se le podía encomendar otro. Como el Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales no había completado aún su labor, no era imperativo asignarle otro tema por el momento.

61. Se observó que muchos temas sugeridos en relación con los contratos internacionales podían encomendarse al actual Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, si se modificaba su título en la forma correspondiente. Por otra parte, los temas relativos a los pagos internacionales podían encomendarse al Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales. Recibió amplio apoyo la propuesta de que se encomendara a un tercer grupo de trabajo la labor relativa a las consecuencias jurídicas del nuevo orden económico internacional. Hubo acuerdo general en que la labor sobre el arbitraje podía continuarse, como en el pasado, sin recurrir a un grupo de trabajo.

C. COORDINACIÓN DE LA LABOR DE LAS ORGANIZACIONES DEDICADAS A LA UNIFICACIÓN DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

62. Hubo acuerdo general en la necesidad de una coordinación eficaz de la labor de las organizaciones dedicadas a la unificación del derecho mercantil internacional. Se recordó que la Asamblea General, en su resolución 2205 (XXI), de 17 de diciembre de 1966, en la que estableció la Comisión, le había impuesto el deber de coordinar dicha labor, no sólo respecto de los trabajos de la Comisión relacionados con los de otras organizaciones, sino también en relación con la labor de otras organizaciones *inter se*. Tal coordinación adquiriría especial importancia en relación con el nuevo programa de trabajo, pues aunque otras orga-

* Reproducido en el presente volumen, segunda parte, IV, B.

nizaciones no se ocupaban de los temas prioritarios seleccionados para el primer programa de trabajo de la Comisión, varias se ocupaban ya de ciertos aspectos de los temas que podían incluirse en el nuevo programa de trabajo.

63. Se expresó la opinión de que la Comisión, por ser un órgano de carácter universal, se hallaba en una situación especial en la esfera de la unificación y que, por consiguiente, la necesidad de coordinar los trabajos no obstaba a que la Comisión comenzara a trabajar en relación con un tema que ya consideraba un órgano de carácter menos representativo.

64. Se observó que era necesario coordinar la labor de la Comisión no sólo con organizaciones ajenas al sistema de las Naciones Unidas, sino también con aquellas incluidas en él. Ya se realizaban consultas entre la secretaría de la Comisión y las de ciertas organizaciones con objeto de coordinar los programas de trabajo, y se convino en que debían mantenerse y fortalecerse tales vínculos.

65. Al examinar los medios para mejorar la coordinación, se observó que la Comisión trabajaba con ciertas limitaciones, ya que no tenía autoridad para obligar a otra organización a que adoptara un tema de trabajo o a que dejara de ocuparse de un tema. El control más eficaz de la duplicación del trabajo podían ejercerlo los propios Estados miembros de las organizaciones internacionales, pues ellos podían asignar determinados temas a las organizaciones más apropiadas para examinarlos. Se presentaron las siguientes sugerencias en cuanto al mecanismo adecuado para una coordinación más eficaz:

a) Reconociendo que la coordinación incumbía primordialmente a la secretaría de la Comisión, se sugirió que se tomaran iniciativas para dirigirse a las secretarías de otras organizaciones cuyos programas de trabajo parecieran superponerse con el de la Comisión. Para ello se podría convocar una reunión especial entre secretarías tendiente a eliminar la duplicación del trabajo y promover la colaboración;

b) Podía crearse un comité de coordinación, compuesto por miembros de la Comisión, al que se encomendara el deber de ampliar la coordinación del mejor modo posible;

c) Podía crearse un comité permanente compuesto de miembros de los órganos dedicados a la unificación del derecho mercantil internacional a fin de coordinar los trabajos.

D. RECOMENDACIONES DE LOS GRUPOS DE TRABAJO *ad hoc* Y DECISIONES DE LA COMISIÓN

1. Creación de un grupo de trabajo *ad hoc* para examinar el programa de trabajo

66. Al concluir sus deliberaciones sobre un programa de trabajo, la Comisión estableció un grupo de trabajo *ad hoc* compuesto de los representantes de la República Federal de Alemania, Colombia, Chile, Egipto, los Estados Unidos de América, Francia, Hungría, la India, el Japón, Kenya, México, Nigeria, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, la República Democrática Alemana, Singapur y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas. El Grupo

de Trabajo eligió Presidente al Prof. J. Barrera Graf (México). La Comisión pidió al Grupo de Trabajo:

a) Que examinara los temas cuya inclusión se había propuesto en el nuevo programa de trabajo y que formulara sus recomendaciones al respecto;

b) Que formulara recomendaciones acerca de los métodos de trabajo que podría adoptar la Comisión.

2. Recomendaciones del Grupo de Trabajo *ad hoc*

67. El Grupo de Trabajo *ad hoc* hizo a la Comisión las siguientes recomendaciones:

"Nuevo programa de trabajo de la Comisión"

"a) La Comisión debería tomar nota de todos los temas de la 'Lista de temas para su posible inclusión en el programa de trabajo futuro' (que figura en el párrafo 41 *supra*), y de los temas enumerados en el párrafo 42 *supra* a los efectos de su posible inclusión en el programa de trabajo.

"b) Por norma general, la Comisión no debe remitir temas a un grupo de trabajo sino después de que la Secretaría haya realizado estudios preparatorios y la consideración de esos estudios por la Comisión haya indicado que el tema es no sólo adecuado en el contexto de la unificación y armonización del derecho, sino que la labor preparatoria se encuentra suficientemente avanzada para que un grupo de trabajo inicie su labor de manera fructífera.

"c) Debería asignarse prioridad a los siguientes asuntos:

i) Temas relacionados con los contratos de comercio internacional

a. La permuta o cambio internacional.

b. Estudio de las prácticas contractuales internacionales, en especial con respecto a las cláusulas de 'inconveniencia', las cláusulas de fuerza mayor, las cláusulas de indemnización fijada convencionalmente y las cláusulas penales, y las cláusulas de protección de las partes contra las fluctuaciones del valor de la moneda.

c. La Convención de La Haya de 1955 sobre la Ley aplicable a las ventas internacionales de bienes, que la Comisión ha de examinar sólo después de que la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado haya completado su revisión de esa Convención.

ii) Temas relativos a los pagos internacionales

a. Cartas de crédito 'stand-by', que se han de estudiar en conjunto con la Cámara de Comercio Internacional.

b. Transferencias de fondos por medios electrónicos, al que se ha de asignar, sin embargo, un grado de prioridad inferior que al rubro a) de la presente sección.

iii) Determinación de una unidad de cuenta universal para las convenciones internacionales

iv) *Arbitraje comercial internacional*

Conciliación de las controversias de comercio internacional, y su relación con el arbitraje y con el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI.

v) *Responsabilidad por los productos*vi) *Consecuencias jurídicas del nuevo orden económico internacional*vii) *Transporte*

La preparación de estudios sobre el trabajo realizado hasta ahora por las organizaciones internacionales en las esferas del transporte multimodal, los contratos de fletamento, el seguro marítimo, el transporte por contenedores y la reexpedición de mercaderías.

“d) Respecto de todos los temas anteriormente indicados la Secretaría debe realizar en primer lugar estudios preliminares, en consulta con las organizaciones internacionales interesadas en caso necesario. La Secretaría puede actuar discrecionalmente para determinar el orden en que habrán de prepararse dichos estudios, pero ha de tener en cuenta las prioridades señaladas por la Comisión.

“e) La Comisión debe decidir acerca del alcance de la futura labor sobre esos asuntos, y su posible asignación a grupos de trabajo, tras examinar los estudios preparados por la Secretaría.”

68. La Comisión examinó y aprobó esas recomendaciones.

Decisión de la Comisión

69. En su 208a. sesión, celebrada el 14 de junio de 1978, la Comisión adoptó la siguiente decisión:

“La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional,

“Observando la conveniencia de establecer un nuevo programa de trabajo,

“Habiendo considerado las opiniones que le formularon gobiernos y organizaciones internacionales en cuanto al posible contenido de un nuevo programa de trabajo,

“1. Toma nota de todos los temas enunciados en la “Lista de temas para su posible inclusión en el programa de trabajo futuro”, que figura en el párrafo 41 *supra*, y de los temas enunciados en el párrafo 42 *supra* para su posible inclusión en el programa de trabajo de la Comisión;

“2. Decide asignar prioridad al examen de los temas indicados en el párrafo 67 *supra*;

“3. Pide al Secretario General que coordine el programa de trabajo de la Comisión con el de otras organizaciones que trabajen en las mismas esferas y en la medida que se considere apropiado, colabore con esas otras organizaciones;

“4. Pide además al Secretario General que le presente en su 12° período de sesiones estudios acerca de temas prioritarios seleccionados de entre los que figuran en el programa de trabajo.”

3. *Nuevo orden económico internacional*

70. Los representantes de Egipto, Filipinas, Ghana, la India, Kenya, Nigeria, la República Unida de Tanzania y Singapur y el observador de Yugoslavia presentaron una propuesta de decisión acerca de las medidas que tomaría la Comisión en relación con el nuevo orden económico internacional. Después de un debate en el que algunas delegaciones consideraron prematuro establecer un grupo de trabajo en el período de sesiones en curso y de que se introdujeran algunas enmiendas, la Comisión aprobó en su 208a. sesión plenaria, celebrada el 14 de junio de 1978, la decisión que figura en el párrafo 71 *infra*.

Decisión de la Comisión

71. En su 208a. sesión, celebrada el 14 de junio de 1978, la Comisión adoptó la siguiente decisión:

“La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional,

“Teniendo en cuenta la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, de 17 de diciembre de 1966, por la que se estableció la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional con el objeto de promover la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional,

“Observando que la Asamblea General, en dicha resolución, pidió a la Comisión que tuviera presentes los intereses de todos los pueblos, y particularmente los de los países en desarrollo, en el progreso amplio del comercio internacional,

“Tomando nota de las resoluciones de la Asamblea General 3494 (XXX), de 15 de diciembre de 1975, 31/99, de 15 de diciembre de 1976, y 32/145 de 16 de diciembre de 1977, en las que se encareció a la Comisión que tuviese en cuenta las disposiciones pertinentes de las resoluciones aprobadas por la Asamblea en sus períodos extraordinarios de sesiones sexto y séptimo, que establecían las bases del nuevo orden económico internacional, teniendo presente la necesidad de que los órganos de las Naciones Unidas participaran en la aplicación de esas resoluciones,

“Tomando nota de la resolución del Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano acerca del futuro programa de trabajo de la Comisión, aprobada en el 19° período de sesiones del Comité, celebrado en Doha, Qatar, en enero de 1978²³,

“1. Expresa la opinión de que, con el objeto de cumplir el mandato que le encomendó la Asamblea General en las resoluciones mencionadas, es necesario que la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional determine las consecuencias jurídicas del nuevo orden económico internacional;

“2. Pide al Secretario General que:

“a) Presente a la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en su 12° período de sesiones, que se celebrará en 1979, un informe en que se indiquen temas parti-

²³ A/CN.9/155 (reproducido en el presente volumen, segunda parte, IV, B).

entes en el contexto del desarrollo de un nuevo orden económico internacional y que serían aptos para que la Comisión los examinase, junto con informes de antecedentes y recomendaciones, cuando procediera, acerca de las medidas que podría adoptar la Comisión;

“b) Consulte, según proceda, con otros órganos y organizaciones internacionales, pertenecientes al sistema de las Naciones Unidas y ajenos a él, sobre sus respectivos programas de trabajo en la medida en que estos programas se relacionen con la labor jurídica que llevan a cabo en materia de derecho mercantil internacional y tengan especial pertinencia para el nuevo orden económico internacional, y que formule, para que la Comisión las examine, recomendaciones en cuanto al grado de coordinación que se requeriría para establecer un programa racional de trabajo en la esfera de que se trata;

“c) Invite a los gobiernos a que formulen sus opiniones y propuestas acerca de los temas pertinentes en el contexto del desarrollo de un nuevo orden económico internacional y que serían aptos para el examen de la Comisión;

“d) Lleve a cabo la labor preparatoria con la asistencia, cuando proceda, de un grupo especial de estudio integrado por representantes de organizaciones interesadas y expertos designados a título individual;

“3. *Decide* establecer un grupo de trabajo sobre el nuevo orden económico internacional para examinar el informe del Secretario General a fin de hacer recomendaciones sobre los temas concretos que podrían incluirse apropiadamente en el programa de trabajo de la Comisión, pero aplazar la designación de los Estados miembros de ese grupo hasta su 12º período de sesiones, en espera de la presentación del informe del Secretario General mencionado en el inciso a) del párrafo 2 *supra*;

“4. *Pide* al Secretario de la Comisión que, de conformidad con su práctica habitual de mantener a las organizaciones intergubernamentales interesadas al corriente de la marcha de los trabajos de la Comisión y de colaborar con esas organizaciones, informe al Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano de las medidas adoptadas por la Comisión y mantenga una colaboración estrecha con esa organización.”

Capítulo V. Formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional²⁴

72. La Comisión tuvo ante sí una nota del Secretario General (A/CN.9/152) en que se exponían las medidas tomadas por la Secretaría para aplicar las decisiones sobre formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional que la Comisión había adoptado en su décimo período de sesiones²⁵, así como

²⁴ La Comisión examinó este tema en su 203a. sesión, celebrada el 12 de junio de 1978; el acta resumida de esa sesión figura en el documento A/CN.9/SR.203.

²⁵ *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo segundo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/32/17)*, párr. 45 (Anuario... 1977, primera parte, II, A).

las medidas tomadas por la Sexta Comisión y la Asamblea General a este respecto.

A. SEGUNDO SIMPOSIO DE LA CNUDMI

73. En su décimo período de sesiones y en vista de que se había cancelado por falta de fondos el simposio de la CNUDMI sobre derecho mercantil internacional previsto en relación con dicho período de sesiones, la Comisión recomendó a la Asamblea General “que estudie la posibilidad de asignar fondos para financiar total o parcialmente, con cargo al presupuesto ordinario de las Naciones Unidas, los simposios sobre derecho mercantil internacional organizados por la Comisión”²⁶. La Secretaría informó a la Comisión acerca de las medidas adoptadas por la Sexta Comisión y la Asamblea General en su trigésimo segundo período de sesiones con respecto a la recomendación de la Comisión.

74. Se comunicó que, en respuesta a la recomendación de la Comisión, la Asamblea General había aprobado, en su trigésimo segundo período de sesiones, por recomendación de la Sexta Comisión, la resolución 32/145, de 16 de octubre de 1977, en la que pedía al Secretario General que estudiase

“el problema de la obtención de recursos financieros adecuados para los simposios sobre derecho mercantil internacional que organiza bialmente la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, teniendo en cuenta la disponibilidad de contribuciones voluntarias y la recomendación pertinente de la Comisión, adoptada en su 185a. sesión de 17 de junio de 1977²⁷ y que informe a la Asamblea General en su trigésimo tercer período de sesiones”.

75. La Comisión tomó nota de la medida adoptada por la Asamblea General y reiteró su convicción de que los simposios de la CNUDMI sobre derecho mercantil internacional constituían un aspecto muy valioso e importante de la labor de la Comisión y sería conveniente que continuaran, si se obtenían fondos para ello.

76. Se planteó la cuestión de si sería útil que la Comisión renovase en el período de sesiones en curso su recomendación relativa a la financiación de los simposios de la CNUDMI. No obstante, se convino en que, como el asunto ya había sido sometido a la Asamblea General para que ésta decidiese, no era necesario ni conveniente que la Comisión hiciera nada más hasta tanto se adoptase tal decisión. Se sugirió también que, en reemplazo de los simposios, tal vez fuese más útil y menos costoso organizar un programa, por ejemplo un seminario, para capacitar en derecho mercantil internacional a jóvenes abogados de países en desarrollo.

77. La Comisión consideró también la cuestión de volver a programar el segundo simposio, en la suposición de que se dispusiera de fondos en el futuro. Mereció considerable apoyo la idea de celebrar el simposio tan pronto como fuese posible, sobre todo en vista de que se había previsto originalmente para el décimo período de sesiones de la Comisión, cele-

²⁶ *Ibid.*

²⁷ *Ibid.*, cap. VI.

brado en 1977. Después de examinar varias propuestas de fechas concretas, la Comisión concluyó que, por el momento, había demasiados elementos indeterminados para poder decidir en qué fecha resultaría más factible organizar el simposio. Se observó que, además de la incertidumbre en cuanto a los fondos, había que considerar otros factores, a saber, el lapso mínimo de seis a nueve meses que se necesitaría, después de haberse obtenido los fondos, para los aspectos administrativos de la organización del simposio; la preferencia que seguían manifestando los representantes en el sentido de que el simposio se celebrara simultáneamente con un período de sesiones de la Comisión y la probabilidad de que se celebrara una conferencia de plenipotenciarios en 1980 para examinar el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías.

78. La Comisión decidió, por consiguiente, dejar que la Secretaría le propusiese una fecha adecuada para celebrar el segundo simposio sobre derecho mercantil internacional tan pronto como se aclararan las posibilidades de hacerlo.

79. El representante de la República Federal de Alemania subrayó la importancia que su Gobierno asignaba al programa de la Comisión en materia de capacitación y asistencia y, en particular, a los simposios y anunció que su Gobierno estaba dispuesto a hacer una contribución voluntaria para la organización del segundo simposio de la CNUDMI, a condición de que otros Estados aportaran contribuciones similares.

B. ARREGLOS SOBRE BECAS E INTERNADOS DE CAPACITACIÓN EN DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

80. La Comisión tomó nota con reconocimiento de la información contenida en la nota del Secretario General (A/CN.9/152) de que el Gobierno de Bélgica le había comunicado que en 1978 volvería a otorgar a candidatos de países en desarrollo dos becas de capacitación académica y práctica en derecho mercantil internacional, tal como lo había hecho en los últimos años.

Capítulo VI. Labor futura y otros asuntos²⁸

A. FECHA Y LUGAR DEL 12° PERÍODO DE SESIONES DE LA COMISIÓN

81. El representante de Austria, en nombre del Gobierno Federal de su país, invitó a la Comisión a que celebrara su 12° período de sesiones en Viena. Señaló que, con arreglo a la decisión adoptada por la Asamblea General en la resolución 31/194, de 22 de diciembre de 1976, la Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional, que actuaba como secretaría de la Comisión, sería trasladada a Viena; dicho traslado estaba programado para el verano de 1979. Las autoridades de Austria habían cursado esa invitación en la convicción de que, de celebrarse el período de sesiones de la Comisión en Viena, se facilitarían el

traslado de la Subdivisión a esa ciudad y sus funcionarios podrían aprovechar la ocasión para estudiar la situación en materia de vivienda y familiarizarse con la vida cotidiana en Austria.

82. La Comisión observó que, con arreglo a la resolución 31/140 de la Asamblea General, de 17 de diciembre de 1976, los órganos de las Naciones Unidas podían celebrar períodos de sesiones fuera de sus sedes establecidas cuando un gobierno que formulara una invitación para que un período de sesiones se celebrara en su territorio hubiera convenido en sufragar los gastos adicionales reales que ello entrañara directa o indirectamente. En el curso del debate de este tema, el representante de Austria en la Comisión confirmó que su Gobierno sufragaría los gastos que pudieran atribuirse directa o indirectamente al hecho de que el 12° período de sesiones se celebrara en Viena en lugar de Ginebra.

83. La Comisión expresó su reconocimiento al Gobierno de Austria por la invitación y decidió celebrar su 12° período de sesiones en Viena, con una duración de dos semanas y en las fechas que fijara el Secretario de la Comisión, previa consulta con las autoridades de Austria.

B. SÉPTIMO PERÍODO DE SESIONES DEL GRUPO DE TRABAJO SOBRE TÍTULOS NEGOCIABLES INTERNACIONALES

84. La Comisión decidió que el Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales celebrara su séptimo período de sesiones en la Sede de las Naciones Unidas, en Nueva York, del 3 al 12 de enero de 1979.

C. RESOLUCIÓN DE LA ASAMBLEA GENERAL RELATIVA AL INFORME DE LA COMISIÓN SOBRE LA LABOR REALIZADA EN SU DÉCIMO PERÍODO DE SESIONES

85. La Comisión tomó nota de la resolución 32/145 de la Asamblea General, de 16 de diciembre de 1977, relativa al informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su décimo período de sesiones.

D. CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE EL TRANSPORTE MARÍTIMO DE MERCANCÍAS

86. La Comisión tomó nota de la decisión 32/438 de la Asamblea General, de 16 de diciembre de 1977, relativa a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías y de una nota del Secretario General en relación con esa Conferencia (A/CN.9/150), que se celebró en Hamburgo, República Federal de Alemania, del 6 al 31 de marzo de 1978. La Comisión observó con agrado que la Conferencia, en que habían estado representados 78 Estados, había aprobado la Convención de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, de 1978, y expresó la esperanza de que ese instrumento, que ya habían firmado 15 Estados, lograra la mayor aceptación posible.

E. COOPERACIÓN CON LA COMISIÓN DE EMPRESAS TRANSNACIONALES

87. La Comisión tomó nota de una carta enviada por el Presidente de la Comisión de Empresas Trans-

²⁸ La Comisión examinó estos temas en sus sesiones 203a., celebrada el 12 de junio de 1978, 207a. y 208a., celebradas el 14 de junio de 1978, y 209a., celebrada el 16 de junio de 1978; las actas resumidas de esas sesiones figuran en los documentos A/CN.9/SR.203 y 207 a 209.

nacionales en respuesta al ofrecimiento hecho por la Comisión en su octavo período de sesiones de ocuparse de los trabajos sobre los aspectos jurídicos de las cuestiones que desease dirigirse la Comisión de Empresas Transnacionales (A/CN.9/148)*.

F. ACTIVIDADES EN CURSO DE LAS ORGANIZACIONES INTERNACIONALES EN RELACIÓN CON LA ARMONIZACIÓN Y LA UNIFICACIÓN DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

88. La Comisión tomó nota de un informe del Secretario General acerca de las actividades en curso de las organizaciones internacionales en relación con la armonización y la unificación del derecho mercantil internacional (A/CN.9/151)**.

G. POSIBLE TRASLADO DE LA SUBDIVISIÓN DE DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL DE NUEVA YORK A VIENA

89. En su décimo período de sesiones, la Comisión había tomado nota de que la Asamblea General, en su resolución 31/194, de 22 de diciembre de 1976, había autorizado al Secretario General a poner en práctica, entre otras cosas, la propuesta que figuraba en el párrafo 41 de su informe sobre la utilización de los locales para oficinas y de las instalaciones para conferencias en el Centro del Donaupark en Viena (A/C.5/31/34), en el que se mencionaba a la Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional como una de las dependencias cuyo posible traslado de Nueva York a Viena en 1979 sería objeto de examen²⁹. En vista de que la Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional actuaba como secretaria de la Comisión, ésta procedió en su décimo período de sesiones a un intercambio de opiniones acerca de los efectos del traslado propuesto en sus trabajos y de la cuestión del lugar donde celebraría su período de sesiones en caso de que su secretaría fuera trasladada a Viena y decidió volver a tratar la cuestión de la sede en el período de sesiones en curso³⁰.

1. Lugar de celebración de los períodos de sesiones de la Comisión

90. El debate relativo al lugar de celebración de los períodos de sesiones de la Comisión indicó que había un número considerable de opiniones en favor de que se mantuviera el sistema actual, que había autorizado la Asamblea General cuando estableció la Comisión, y por el cual ésta se reunía en forma alternada en la Sede de las Naciones Unidas, en Nueva York, y en la Oficina de las Naciones Unidas en Ginebra (véase la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea, de 17 de diciembre de 1966, sección II, párr. 6). La Comisión observó que la Asamblea había reafirmado ese sistema en la resolución 2609 (XXIV), de 16 de diciembre de 1969, y en la resolución 31/140, de 17 de diciembre de 1976. Hubo acuerdo en que debía mantenerse la rotación entre Nueva York y Europa y en que el período de sesiones correspondiente a Europa se celebrara en Ginebra o en Viena una vez

* Reproducido en el presente volumen, segunda parte, III.

** Reproducido en el presente volumen, segunda parte, V.

²⁹ Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo segundo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/32/17), párr. 59 (Anuario... 1977, primera parte, II, A).

³⁰ *Ibid.*, párr. 68.

que la Secretaría de la Comisión se estableciera en esta última. En consecuencia, la Comisión decidió recomendar a la Asamblea General que, en lo que a ella atañía, se mantuviera el sistema antes indicado, por el cual la Comisión podía celebrar sus períodos de sesiones en forma alternada en la Sede, en Nueva York, y en Ginebra o Viena.

2. Efectos en los trabajos de la Comisión del propuesto traslado de la Secretaría

91. A juicio de algunos representantes, no correspondía que la Comisión reconsiderara una decisión de la Asamblea General, por lo que consideraban que la Comisión debía tomar nota de la resolución 31/194 de la Asamblea General, de 22 de diciembre de 1976, sin proceder a un debate. Sin embargo, la mayoría fue de opinión de que la Comisión no sólo era competente para asegurarse de que el traslado perjudicara en la menor medida posible la continuidad y la calidad de su labor, sino que, además, tenía el deber de hacerlo.

92. A este respecto, la Comisión expresó su convicción de que, como la labor preparatoria que efectuaba su secretaría constituía un componente esencial de sus propios trabajos, había que suministrar a la Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional los servicios de investigación que le permitieran desempeñar sus funciones. En este contexto, se expresó que los servicios de biblioteca actualmente disponibles en Viena eran insuficientes y que era importante que, al establecerse la Subdivisión en esa ciudad, pudiera disponer de una biblioteca de referencia jurídica adecuada.

93. La Comisión observó que la Secretaría había hecho los arreglos necesarios para la preparación de una lista de los libros que debían figurar en una biblioteca de referencia y que esa lista ya estaba disponible. El representante de Austria informó a la Comisión de que su Gobierno reconocía la necesidad de que la Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional dispusiera de servicios de investigación adecuados y estaba dispuesto a examinar la lista preparada por la secretaría, con miras a determinar en qué medida podía contribuir al establecimiento en Viena de una biblioteca de referencia jurídica para la secretaría de la Comisión.

94. Se expresó la opinión de que el establecimiento de una biblioteca de referencia probablemente llevaría tiempo y entrañaría gastos considerables. Se señaló asimismo que podía resultar desventajoso el hecho de tener menor acceso a las grandes empresas e instituciones comerciales de Nueva York, a quienes solía consultar la CNUDMI, y de separar la Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional de la Oficina de Asuntos Jurídicos. Habida cuenta de que no se sabía con exactitud cuánto tiempo se necesitaba para establecer una biblioteca de referencia y de qué recursos se disponía para ello, la Comisión, tras celebrar un debate, convino en que sería conveniente para su labor que no se trasladara a Viena la Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional hasta que se dispusiera de servicios de investigación adecuados.

95. También se expresó la opinión de que sería conveniente que la Asamblea General, a la luz de las cuestiones planteadas por la Comisión, reconsiderara

su decisión relativa al traslado de la secretaría de la Comisión a Viena.

96. También se planteó la cuestión de las consecuencias financieras que entrañaría para las Naciones Unidas el establecimiento de una biblioteca de referencia jurídica en Viena y la celebración en esa ciudad de los períodos de sesiones de la Comisión y sus Grupos de Trabajo. Se informó a la Comisión de que, en esta etapa, no se podían suministrar más datos precisos que los que figuraban en el informe del Secretario General relativo a la utilización de los locales para oficinas y de las instalaciones para conferencias en el Centro del Donaupark en Viena (A/C.5/31/34).

Decisión de la Comisión

97. De conformidad con una propuesta presentada verbalmente a la Comisión, ésta decidió recomendar a la Asamblea General que postergara el traslado de la secretaría de la Comisión a Viena por tres años a fin de dejar tiempo para que se establecieran los servicios de investigación necesarios para su secretaría, posición que se revisaría a la luz de las circunstancias que prevalecieran a la sazón.

98. Después de adoptada esa decisión, el Asesor Jurídico de las Naciones Unidas hizo la declaración siguiente:

“La resolución 31/194 de la Asamblea General, que autorizó al Secretario General a llevar a la práctica sus propuestas relativas al traslado de ciertas dependencias de Nueva York y Ginebra a Viena, continúa vigente. Esa decisión es obligatoria para el Secretario General, quien, al aplicarla tendrá presente sólo el interés de las Naciones Unidas.

“La Comisión, en su carácter de órgano subsidiario de la Asamblea General, no tiene autoridad para poner objeciones a la decisión relativa al traslado. La aplicación de esa decisión compete al Secretario General pero, en caso necesario, la Comisión podría pedirle que, al decidir el momento del traslado se tuviera en cuenta los servicios e instalaciones de investigación disponibles y necesarios en Viena.

“No dudo de que, al planificar el traslado de la Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional a Viena, el Secretario General, e indudablemente, también el Gobierno de Austria, tendrán presente la necesidad de hacer todo lo posible para crear condiciones que permitan a la Subdivisión el desempeño de las funciones que se le han encomendado. La Comisión debe confiar en que el Secretario General y el Gobierno de Austria adoptarán la decisión que más convenga a las Naciones Unidas.”

99. Después de la declaración del Asesor Jurídico, dos representantes propusieron que se enmendara la decisión de la Comisión que figuraba en el párrafo 97 a fin de que la recomendación que allí se incluía se dirigiera al Secretario General y no a la Asamblea General y de que no se mencionara un plazo en el que no debía efectuarse el traslado, sino que simplemente se pidiera al Secretario General que, al decidir cuándo se trasladaría la secretaría, se tuviera en cuenta el tiempo necesario para establecer en Viena los servicios de investigación necesarios. A este respecto, se señaló que, como la Asamblea General había encar-

gado al Secretario General que realizara el traslado propuesto de ciertas dependencias de la Secretaría, era la Comisión quien debía pedirle que, al planificar el traslado de la secretaría de la Comisión, se tuviera en cuenta los servicios de investigación que necesitaba.

100. Sin embargo, también se opinó que no se trataba de que la Comisión objetara las decisiones de la Asamblea General, sino que simplemente le recomendaba que reconsiderara la cuestión a la luz de ciertos hechos que tal vez no conocía al momento de adoptar la decisión. Era apropiado que la Comisión, en su carácter de órgano subsidiario de la Asamblea General, formulara sus recomendaciones al órgano de que dependía. Se expresó también que la Comisión no debía reabrir el debate de una cuestión respecto de la cual ya había adoptado una decisión.

101. La cuestión de si se reabría el debate sobre la decisión enunciada en el párrafo 97 *supra* se puso a votación.

102. Por 10 votos contra 5 y 9 abstenciones, la Comisión decidió no reabrir el debate y mantener la decisión enunciada en el párrafo 97 *supra*.

103. En vista de lo precedente, dos representantes expresaron reservas en cuanto a la decisión de la Comisión de formular una recomendación a la Asamblea General.

ANEXO I

Resumen de las deliberaciones de la Comisión acerca del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías

ARTICULO 1^a

1. El texto del artículo 1 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, en la forma aprobada por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa de mercaderías, era el siguiente:

“1) La presente Convención se aplicará a la formación de los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan su establecimiento en Estados diferentes:

“a) Cuando esos Estados sean Estados contratantes; o

“b) Cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante.

“2) No se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes, cuando ello no resulte de la oferta, de cualquier respuesta a la oferta ni de cualquier otro trato entre las partes, ni de información revelada por ellas en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración.

“3) No se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o de los contratos propuestos.

“4) La presente Convención no se aplicará a la formación de los contratos de compraventa:

“a) De mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso;

* La Comisión examinó el artículo 1 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías en sus sesiones 187a., celebrada el 30 de mayo de 1978, y 202a., celebrada el 8 de junio de 1978; las actas resumidas de esas sesiones figuran en los documentos A/CN.9/SR.187 y 202.

- "b) En subastas;
 - "c) Judiciales;
 - "d) De acciones, valores de inversión, títulos de crédito y dinero;
 - "e) De buques, embarcaciones y aeronaves;
 - "f) De electricidad.
- "5) La presente Convención no se aplicará a la formación de los contratos en los que la parte principal de las obligaciones del vendedor consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

"6) Se asimila a la formación de los contratos de compraventa la formación de los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para dicha manufactura o producción.

"7) A los efectos de la presente Convención:

"a) Si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el contrato propuesto y su ejecución, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración;

"b) Si una de las partes no tiene establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual."

Inciso b) del párrafo 1)

2. La Comisión examinó una propuesta de reenumerar el inciso b) del párrafo 1) como inciso b) 1) y añadir las siguientes disposiciones:

"2) En los casos en que la única cuestión sea la de si la presente Convención se aplica a una oferta, se aplicará a ésta cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación a la oferta de la ley de un Estado contratante.

"3) En los casos en que la única cuestión sea la de si la presente Convención se aplica a una aceptación, se aplicará a ésta cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación a la aceptación de la ley de un Estado contratante.

"4) En los casos en que las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante sólo a uno o a algunos de los hechos que en conjunto constituyen la formación de un contrato con arreglo a la presente Convención, la ley del Estado contratante se aplicará a todos esos hechos."

3. Esta propuesta procuraba resolver el problema de que las reglas del derecho internacional privado de ciertos sistemas jurídicos aplican la ley de diferentes Estados a los diversos elementos del proceso de formación, tales como la oferta, la aceptación y las formalidades obligatorias.

4. Sin embargo, esta propuesta fue retirada en vista de que varios delegados consideraron que el tema de derecho internacional privado era demasiado complejo para que pudiera regirse por unas pocas disposiciones contenidas en un artículo sobre el ámbito de aplicación de la convención proyectada. Si surgieran en casos determinados los problemas que la propuesta procuraba resolver, el tribunal judicial o arbitral tendría que darles solución según el contexto de cada caso. Se observó asimismo que, después de la presentación de la propuesta, la Comisión había decidido incorporar el proyecto de Convención sobre la formación de contrato de compraventa internacional de mercaderías en el proyecto de CCIM, debido a lo cual, si se hubiera mantenido la propuesta, habría requerido una considerable modificación de su redacción. Finalmente, se observó que el texto actual del inciso b) del párrafo 1) del artículo 1 era una solución de transacción cuidadosamente formulada

entre los partidarios de la aplicación universal del proyecto de Convención, como ocurría con las Convenciones de La Haya de 1964, y los partidarios de que se limitara la aplicación de la Convención proyectada a aquellos casos en que ambas partes tuvieran su establecimiento en un Estado contratante. Se consideró que esa transacción no debía replantearse.

Inciso e) del párrafo 4)

5. La Comisión no aprobó una sugerencia de que el inciso e) del párrafo 4) indicara claramente si la formación de los contratos de venta de aerodeslizadores estaba excluida del ámbito de aplicación de la Convención proyectada.

Decisión

6. Como resultado de la decisión de combinar el proyecto de Convención sobre la formación y el proyecto de CCIM (párr. 18 del informe de la Comisión, *supra*), el artículo 1 de aquel proyecto de Convención se refundió con los artículos 1, 2, 3 y 5 del proyecto de CCIM y pasaron a constituir los artículos 1, 2, 3 y 9 del proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. La Comisión aprobó el siguiente texto de los artículos 1, 2, 3 y 9:

"Artículo 1

"1) La presente Convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes:

"a) Cuando esos Estados sean Estados contratantes; o

"b) Cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante.

"2) No se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes, cuando ello no resulte del contrato, ni de ningún trato entre ellas, ni de información revelada por las partes en cualquier momento anterior a la celebración del contrato o en el momento de su celebración.

"3) No se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato.

"Artículo 2

"La presente Convención no se aplicará a las compraventas:

"a) De mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso;

"b) En subastas;

"c) Judiciales;

"d) De acciones, valores de inversión, títulos de crédito y dinero;

"e) De buques, embarcaciones y aeronaves;

"f) De electricidad.

"Artículo 3

"1) La presente Convención no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones del vendedor consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

"2) Se considerarán como compraventas los contratos que tengan por objeto el suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para dicha manufactura o producción.

"Artículo 9

"A los efectos de la presente Convención:

"a) Si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el contrato y su ejecución, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de celebrar el contrato o en el momento de su celebración;

"b) Si una de las partes no tiene establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual."

ARTICULO 2^b

7. El texto del artículo 2 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, en la forma aprobada por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, era el siguiente:

"1) Las partes podrán acordar excluir la aplicación de la presente Convención.

"2) A menos que en la Convención se disponga otra cosa, las partes podrán acordar establecer excepciones o modificar los efectos de cualquiera de sus disposiciones según resulte de las negociaciones, la oferta o la respuesta, las prácticas que las partes hayan establecido entre sí o los usos.

"3) Salvo que las partes hayan convenido previamente en otra cosa, una estipulación de la oferta que establezca que el silencio equivaldrá a la aceptación no surte efecto."

Párrafos 1) y 2)

Modificación o exclusión unilateral de la Convención

8. Tuvo un firme apoyo la opinión de que el oferente debía poder indicar en su oferta que la formación del contrato no quedaría regida por la Convención, o indicar la forma en que debía realizarse la aceptación para que se perfeccionara el contrato, aun cuando ello pudiera constituir el establecimiento de excepciones a la Convención. Si tal exclusión de la Convención o establecimiento de excepciones a ella no se consideraba aceptable, entonces, como mínimo, el oferente debería poder estipular que la aceptación tendría que manifestarse por escrito.

9. Por otra parte, se observó que mientras una exclusión de la Convención o el establecimiento de excepciones a ella, impuesto unilateralmente, parecía aceptable en el caso del oferente, lo mismo resultaba menos adecuado en el caso de que fuera el destinatario quien procurase en su aceptación excluir la aplicación de la Convención o establecer excepciones a ella.

Establecimiento de un grupo de trabajo sobre el artículo 2

10. La Comisión estableció un grupo de trabajo sobre el artículo 2, compuesto por los representantes del Brasil, Egipto, Finlandia, la India, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas. La Comisión solicitó al Grupo de Trabajo que redactara un texto basado en las opiniones expresadas en la Comisión.

11. El Grupo de Trabajo sobre el artículo 2 propuso que los párrafos 1) y 2) del artículo 2 se suprimieran y fueran sustituidos por el siguiente texto:

"1) Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención, así como establecer excepciones o modificar los efectos de cualquiera de sus disposiciones."

12. Se señaló que este texto era idéntico al artículo 4 del proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de

^b La Comisión examinó el artículo 2 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías en sus sesiones 187a., celebrada el 30 de mayo de 1978, 191a., celebrada el 1º de junio de 1978 y 199a., celebrada el 7 de junio de 1978; las actas resumidas de esas sesiones figuran en los documentos A/CN.9/SR.187, 191 y 199.

mercaderías. Esta formulación evitaba las dificultades del texto aprobado por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, que exigía un acuerdo para excluir la Convención o modificar sus efectos antes de la celebración del contrato principal. Conforme a una propuesta del Grupo de Trabajo, cualquier exigencia relativa a la formación del contrato que estuviera contenida en la oferta se consideraría una condición normal de la oferta. Por lo tanto, los efectos de una respuesta que se apartase de esa condición se determinarían por las reglas contenidas en el artículo 13 sobre las respuestas que no se ajustan a la oferta.

13. La propuesta del Grupo de Trabajo sobre el artículo 2 se consideró en general aceptable. La Comisión aprobó una enmienda destinada a impedir que se establecieran excepciones o se modificaran los efectos de las disposiciones cuando la Convención dispusiera otra cosa.

Párrafo 3)

14. La Comisión examinó este párrafo junto con el párrafo 1) del artículo 12, que disponía que "el silencio, por sí solo, no equivaldrá a aceptación".

15. La Comisión resolvió suprimir el párrafo 3) y mantener el párrafo 1) del artículo 12 como única disposición que regularía la aceptación tácita (véanse los párrs. 147 a 149 *infra*).

Decisión

16. Como resultado de la decisión de combinar el proyecto de Convención sobre la formación y el proyecto de CCIM (párr. 18 del informe de la Comisión), el artículo 2 de aquel proyecto de Convención se refundió con el artículo 4 del proyecto de CCIM y pasó a constituir el artículo 5 del proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. La Comisión aprobó el siguiente texto del artículo 5:

"Artículo 5

"Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, a reserva de lo dispuesto en el artículo 11, establecer excepciones o modificar los efectos de cualquiera de sus disposiciones."

ARTICULO 3^c

17. El texto del artículo 3 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, en la forma aprobada por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, era el siguiente:

"1) El contrato de compraventa no tiene que celebrarse ni probarse por escrito ni está sujeto a ningún otro requisito de forma. Puede probarse de cualquier manera, inclusive por medio de testigos.

"2) El párrafo 1) del presente artículo no se aplicará a los contratos de compraventa en los que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones al presente párrafo ni modificar sus efectos."

Párrafo 1

Contratos de compraventa probados por escrito

18. La Comisión examinó una propuesta para que en el párrafo 1 del artículo 3 no se hiciera referencia a los contratos "probados por" escrito sino que mencionara solamente que los contratos de compraventa no tenían que celebrarse

^c La Comisión examinó el artículo 3 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías en sus sesiones 188a., celebrada el 30 de mayo de 1978, y 195a., celebrada el 5 de junio de 1978; las actas resumidas de esas sesiones figuran en los documentos A/CN.9/SR.188 y 195.

por escrito. Se apoyó esta propuesta por varios motivos. Uno de ellos fue que el proyecto de Convención no debía referirse a cuestiones de prueba (esta opinión también hubiera significado la supresión de la segunda frase del párrafo 1), véase el párr. 20 *infra*). Otro motivo era que el artículo 3 se refería tan sólo a la formación de los contratos y por ello era suficiente con indicar que los contratos de compraventa no necesitaban celebrarse por escrito, ya que la cuestión de su contenido se trataría en el proyecto de CCIM. Sin embargo, se indicó que en muchos países de *common law* una disposición que indicara solamente que los contratos no tenían que celebrarse por escrito no primaría sobre la legislación nacional que reconocía la validez de los contratos celebrados oralmente pero, por encima de un cierto valor, sólo garantizaba la aplicación de dichos contratos cuando estaban probados por escrito.

19. En vista de las dificultades que causaría en estos sistemas jurídicos la supresión de la frase de que los contratos no tenían que probarse por escrito, la Comisión decidió mantenerla aunque pudiera parecer superflua en varios sistemas jurídicos.

Modos de probar la formación de los contratos

20. La Comisión no aprobó una propuesta de suprimir la segunda frase del párrafo 1 del artículo 3. Aunque se apoyó la opinión de que las cuestiones de prueba no debían tratarse en el proyecto de Convención porque era mejor remitirlas al derecho nacional o porque la cuestión de la prueba se refería sólo al contenido de los contratos, tema éste que se trataba en el proyecto de CCIM, la mayoría de los representantes se pronunciaron a favor de mantener la segunda frase porque era importante indicar el modo en que podía probarse la existencia de un contrato oral. También se hizo observar que si el párrafo 1) del artículo 3 difería del párrafo 1) del artículo 11 del proyecto de CCIM, los tribunales de varios sistemas jurídicos supondrían que se trataba de una norma diferente, en vez de interpretar la supresión de la segunda frase como reflejo de la circunstancia de que la Convención sólo se ocupaba de cuestiones de formación, y no del contenido de un contrato, que podría siempre establecerse mediante prueba.

21. Un representante expresó reservas respecto de la norma de que la formación de un contrato de compraventa podía determinarse mediante testigos.

22. La Comisión examinó, pero no aceptó, las sugerencias siguientes:

a) Que el proyecto de Convención incluyera una definición de mercaderías a fin de que el ámbito de aplicación del párrafo 1) del artículo 3 y el ámbito del proyecto de Convención se definieran claramente;

b) Que se eliminaran del párrafo 1) del artículo 3 las palabras "contrato de compraventa" y se substituyeran por una expresión que aclarara que el artículo se refería sólo a la forma de la oferta, la aceptación y cualquier tipo de negociación, es decir, las comunicaciones que condujeron a la formación de un contrato de compraventa.

Párrafo 2)

23. La Comisión examinó una propuesta para que el texto del párrafo 2) fuera el siguiente:

"2) No se aplicará el párrafo 1) del presente artículo, ni ninguna otra disposición de la presente Convención que permita que un contrato de compraventa o su modificación o rescisión, o cualquier oferta, aceptación u otra indicación de intención se haga por un procedimiento que no sea por escrito, en caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones al presente párrafo ni modificar sus efectos."

24. Se indicó que la propuesta estaba redactada concretamente para definir el ámbito preciso de aplicación de la dis-

posición y evitar así la necesidad de repetir el texto anterior como un párrafo separado de los artículos 3 2), 7 2), 12 4) y 18 3).

25. Esta propuesta se transmitió al Grupo de Redacción al que se pidió que examinara si esta disposición podría constituir un artículo separado de la Convención y que, en caso afirmativo, formulara el texto adecuado. También se pidió al Grupo de Redacción que considerara si la propuesta aclaraba que una declaración en virtud del artículo X) excluía la aplicación de la segunda frase del párrafo 1) del artículo 3, al igual que la primera frase, de modo que cuando se hubiere celebrado un contrato por escrito pero se hubiere perdido la escritura, correspondería al derecho nacional la cuestión de establecer el hecho de la formación del contrato.

26. Un representante declaró que el régimen establecido en este párrafo en su forma definitiva aprobada por la Comisión (que posteriormente pasó a ser el artículo 11) no alcanzaba a ser una solución aceptable para un problema de reconocida dificultad, y reservó el derecho de su delegación a discurrir de las disposiciones del artículo 11 en cualquier Conferencia diplomática ulterior. Otro representante reservó la posición de su delegación respecto del artículo 11.

Decisión

27. Como resultado de la decisión de combinar el proyecto de Convención sobre la formación y el proyecto de CCIM (párr. 18 del informe de la Comisión), el artículo 3 de aquel proyecto de Convención se refundió con el artículo 11 del proyecto de CCIM y pasaron a constituir los artículos 10 y 11 del proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. La Comisión aprobó el siguiente texto de los artículos 10 y 11:

"Artículo 10

"El contrato de compraventa no tiene que celebrarse ni probarse por escrito ni está sujeto a ningún otro requisito de forma. Puede probarse de cualquier manera, inclusive por medio de testigos.

"Artículo 11

"No se aplicará ninguna disposición del artículo 10, el artículo 27 o la Parte II de la presente Convención que permita que un contrato de compraventa o su modificación o rescisión, o cualquier oferta, aceptación u otra indicación de intención se haga por un procedimiento que no sea por escrito, en caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones al presente párrafo ni modificar sus efectos."

ARTICULO 4^d

28. El texto del artículo 4 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, en la forma aprobada por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, era el siguiente:

"1) Las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención, cuando la otra parte haya sabido o haya debido saber cuál era esa intención.

"2) Si el párrafo precedente no es aplicable, las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de las partes deberán interpretarse conforme al sentido que les

^d La Comisión examinó el artículo 4 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías en sus sesiones 188a., celebrada el 30 de mayo de 1978, 189a., celebrada el 31 de mayo de 1978 y 191a. y 192a., celebradas el 1º de junio de 1978; las actas resumidas de esas sesiones figuran en los documentos A/CN.9/SR.188, 189, 191 y 192.

habría dado una persona razonable en las mismas circunstancias.

"3) Para determinar la intención de una parte o el sentido que una persona razonable habría dado en las mismas circunstancias deberá prestarse la consideración debida a todas las circunstancias pertinentes del caso, incluidas las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hayan establecido entre sí, los usos y la conducta ulterior de las partes."

El artículo en su conjunto

Inclusión de una norma relativa a la interpretación

29. En general se apoyó la inclusión de una norma que regulara la determinación de la intención de una de las partes cuando no se desprendiera con claridad suficiente de sus comunicaciones o de sus actos, como un aporte a la unificación y la armonización del derecho sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías. Sin embargo, se adujo también que era dudosa la utilidad de mantener el artículo relativo a la interpretación, porque se limitaba a las cuestiones de formación del contrato.

Cuestiones objeto de interpretación

30. Obtuvo considerable apoyo la opinión de que podía simplificarse la expresión "las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos". Sin embargo, también hubo quienes propiciaban que se mantuviera el texto actual, pues indicaba claramente qué cuestiones serían objeto de interpretación y ponía de manifiesto que el alcance de esta disposición se limitaba al proceso de formación.

31. Se debatió bastante la cuestión de si las reglas de interpretación debían limitarse a las comunicaciones de cada parte individualmente o si debían abarcar también las comunicaciones de ambas partes consideradas en su conjunto. Se afirmó que el empleo de la frase "las comunicaciones... de una parte" indicaba que este artículo tenía por objeto la interpretación de actos unilaterales, como una oferta o una aceptación, a fin de determinar si se había formado un contrato. Antes de la formación de un contrato no existía una intención común de ambas partes que debiera ser objeto de interpretación. Se indicó, en cambio, que era artificial desglosar la transacción en sus partes componentes, pues para determinar la verdadera intención de cada una de las partes, era preciso examinar la totalidad de la transacción. Se señaló que, de todos modos, prevalecería la intención común si realmente había una. Tras extensas deliberaciones, la Comisión decidió mantener en principio la formulación actual.

Formas de determinar la intención

32. Se apoyó la opinión de que el criterio objetivo enunciado en el párrafo 2) del artículo 4 debía ser la regla básica de interpretación. A esos efectos, se podría cambiar el orden de los párrafos 1) y 2). Se afirmó que un criterio objetivo sería más seguro y favorecería habitualmente a la parte más débil, ya que se aplicaría sólo en casos de duda. Se señaló también que, aunque la intención subjetiva de una parte debía regir en principio la interpretación que se daría a sus comunicaciones y a sus actos, esa intención debía desprenderse claramente de las comunicaciones y los actos de dicha parte; de lo contrario, tendría que probar que la otra parte conocía o debía haber conocido su intención.

33. Se sugirió que podía modificarse la estructura actual del artículo 4 mediante la limitación de la aplicación de la regla básica del párrafo 1) a los casos en que la otra parte conociera la intención. Cuando no la conociera, las comunicaciones y los actos se interpretarían conforme a las normas de los párrafos 2) y 3).

34. Según otra opinión, debía mantenerse la estructura actual del artículo 4. Para establecer la existencia de un contrato debía atenderse ante todo a la intención subjetiva de las partes. Solo cuando no fuera aplicable la norma sub-

jetiva debía recurrirse a criterios objetivos de interpretación que, en realidad, equivalían a negar la intención real de una parte y reemplazarla por la intención que habría tenido una hipotética persona razonable. Se sugirió que podía atenuarse el carácter subjetivo de las normas sobre interpretación si se modificaba la redacción del párrafo 1) de modo que estipulara que las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de una parte deberían interpretarse conforme a su intención, cuando la otra parte hubiera sabido o no hubiera podido ignorar cuál era esa intención, en lugar de referirse a lo que la otra parte hubiera sabido o hubiera debido saber. Sin embargo, según otro punto de vista, era preferible la redacción original, pues relacionaba el conocimiento de una parte con el de una persona razonable.

Párrafos 2) y 3)

Sentido que habría dado una persona razonable

35. Se afirmó que, en algunos de los sistemas legales en que no se empleara el concepto jurídico de persona razonable, sería difícil determinar el sentido que una persona razonable habría dado en las mismas circunstancias en que se encontraba la parte en el proceso de formación cuyas declaraciones u otros actos eran objeto de interpretación. Se sugirió que tal vez se podría redactar esta disposición en términos más precisos, por ejemplo, mediante una referencia a la intención que habría tenido normalmente una persona que se encontrara en las mismas circunstancias que las partes. Se señaló, en cambio, que en el párrafo 3) del artículo 4 se proporcionaba una orientación acerca del tipo de cuestiones que debían tomarse en consideración para determinar el sentido que habría dado una persona razonable en las mismas circunstancias.

Párrafo 3

Conducta ulterior

36. Se sugirió que la conducta ulterior de las partes no debía constituir un factor pertinente para interpretar una comunicación o un acto determinados de una de las partes. El proyecto de Convención tenía por objeto establecer en qué momento se formaba un contrato de compraventa. De extenderse las normas de interpretación a asuntos acaecidos con posterioridad al proceso de formación, se suscitarían dudas sobre el alcance de la Convención. Según otra opinión, la conducta ulterior de las partes podía constituir una excelente indicación de sus verdaderas intenciones en el momento en que se efectuaron las comunicaciones del caso. La Comisión decidió mantener la conducta ulterior de las partes como un elemento para determinar la intención de una de ellas o el sentido que habría dado una persona razonable en las mismas circunstancias.

Establecimiento de un grupo de trabajo sobre el artículo 4

37. La Comisión estableció un grupo de trabajo sobre el artículo 4, compuesto de los representantes de Australia, el Brasil, Finlandia, Hungría, Nigeria y Yugoslavia. La Comisión pidió al Grupo de Trabajo que redactara un texto del artículo 4 teniendo en cuenta las opiniones expresadas.

38. El Grupo de Trabajo sobre el artículo 4 presentó la siguiente propuesta:

"1) A los efectos de la presente Convención, las comunicaciones, manifestaciones y actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención, cuando la otra parte conocía, o no podía desconocer, cuál era esa intención.

"2) Si el párrafo precedente no es aplicable, las comunicaciones, manifestaciones y actos de las partes deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado una persona razonable en las mismas circunstancias.

"3) Para determinar la intención de una parte o el sentido que una persona razonable habría dado en las mismas circunstancias deberá prestarse la consideración debida a todas las circunstancias pertinentes del caso, incluidas las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hayan

establecido entre sí, los usos y la conducta ulterior de las partes.”

39. Se señaló que, en el párrafo 1), la expresión “o no podía desconocer cuál era esa intención” sustituía a la expresión “haya debido saber cuál era esa intención”. Ello reflejaba la preocupación expresada en la Comisión de que la versión anterior del párrafo 1) contenía un criterio demasiado subjetivo. Aunque se había suprimido en los párrafos 1) y 2) el término “declaraciones”, el Grupo de Trabajo había mantenido el término “comunicaciones” porque algunos de sus miembros opinaban que en círculos comerciales podría entenderse que el término “manifestaciones” sólo se refería a actos unilaterales y no a cuestiones tales como la correspondencia comercial entre las partes. El Grupo de Trabajo mantuvo el concepto del sentido que habría dado una persona razonable en las mismas circunstancias porque se estimó que los problemas que planteaba no eran tan graves como para justificar la ardua tarea de redactar una alternativa aceptable.

40. La propuesta del Grupo de Trabajo sobre el artículo 4 fue aceptada en general. Sin embargo, se substituyó la expresión “comunicaciones, manifestaciones y actos” por “manifestaciones y otros actos”, en razón de que esta formulación se consideró más simple, al tiempo que dejaba en claro que esta disposición comprendía todo tipo de actos, inclusive las comunicaciones y declaraciones.

Decisión

41. Como resultado de la decisión de combinar el proyecto de Convención sobre la formación y el proyecto de CCIM (párr. 18 del informe de la Comisión), el artículo 4 de aquel proyecto de Convención pasó a constituir el artículo 7 del proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. La Comisión aprobó el siguiente texto del artículo 7:

“Artículo 7

“1) A los efectos de la presente Convención, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención, cuando la otra parte haya conocido, o no haya podido desconocer, cuál era esa intención.

“2) Si el párrafo precedente no es aplicable, las declaraciones y otros actos de las partes deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado una persona razonable en las mismas circunstancias.

“3) Para determinar la intención de una parte o el sentido que una persona razonable habría dado en las mismas circunstancias, deberá prestarse la consideración debida a todas las circunstancias pertinentes del caso, incluidas las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre sí, los usos y la conducta ulterior de las partes.”

ARTICULO 5*

42. El texto del artículo 5 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, en su forma aprobada por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, era el siguiente:

“Durante la formación del contrato, las partes deberán observar los principios relativos a las prácticas comerciales leales y actuar de buena fe.”

43. El artículo 5 fue objeto de un largo debate que reveló opiniones discrepantes acerca de si el proyecto de Convención

debía contener una disposición relativa a las prácticas comerciales leales y la buena fe.

Argumentos en contra de la inclusión de una disposición relativa a las prácticas comerciales leales y la buena fe

44. La idea de suprimir el artículo 5 contó con bastante apoyo, y se adujeron varias razones como fundamento. Así, se afirmó que la disposición simplemente contenía una exhortación moral que no debería incluirse en el proyecto de convención. Si ese principio moral se elevara a la categoría de obligación jurídica, se haría imperativo determinar cómo se aplicaría a las distintas transacciones. Aunque no podía haber desacuerdo con respecto al principio formulado en el artículo 5, era poco probable que se desarrollara un conjunto coherente de jurisprudencia al respecto, ya que los tribunales nacionales sufrirían la influencia de sus propias tradiciones jurídicas y sociales cuando aplicaran el artículo en casos concretos. Según se señaló, la incertidumbre resultante sería perjudicial para el comercio internacional. Otra opinión en contra de la inclusión del artículo 5 en el proyecto de convención era que el requisito de actuar de buena fe estaba implícito en todas las leyes que regulaban la actividad mercantil y, por consiguiente, era innecesario incluirlo en un texto específico.

45. También se criticó el mantenimiento del artículo 5 sobre la base de que el proyecto de convención no especificaba las consecuencias que entrañaba la no observancia de principios que hacía obligatorios para las partes. Ello significaba que las consecuencias de una transgresión serían resueltas por el derecho nacional, con el resultado de que no se lograba una uniformidad de las sanciones. Se dijo que constituía un ejemplo de este tipo de problema el proyecto de texto del UNIDROIT sobre la validez en el que se había estimado necesario regular con gran detalle las consecuencias del fraude y las amenazas que fueran violaciones claras de buena fe. Era aún más difícil prever la uniformidad al tratar las consecuencias y violaciones menos evidentes del principio de la buena fe. De esto se desprendería que, si se quería que el proyecto de convención incluyera una disposición relativa a la buena fe, debía también contener normas detalladas que indicaran las consecuencias de que una de las partes no cumpliera la norma obligatoria; sin embargo, esas normas detalladas procedían en una convención sobre la validez de los contratos y no en una convención sobre la formación. Por lo tanto, el lugar adecuado para una disposición relativa a la buena fe y las prácticas comerciales leales era una convención que tratara de la validez de los contratos.

Argumentos a favor de la inclusión de una disposición relativa a las prácticas comerciales leales y la buena fe

46. También contó con considerable apoyo la idea de mantener el artículo 5. Se señaló que, como los principios de la buena fe eran reconocidos universalmente, no parecía haber mayores dificultades para incluirlos en el proyecto de Convención. Se recordó que muchos códigos nacionales contenían disposiciones semejantes al artículo 5 que habían desempeñado un papel importante en el desarrollo de las normas que regulaban la actividad comercial. Se consideró que la inclusión de esta disposición en un instrumento que regulaba un aspecto del comercio internacional constituía una útil extensión de una norma de conducta ampliamente reconocida. Además, la supresión de la disposición se prestaría a la crítica de que la Comisión se oponía a esos principios en circunstancias de que era evidente que ese tipo de normas era necesario en el comercio internacional, particularmente en relación con el comercio con los países en desarrollo. Se señaló también que el concepto de la buena fe estaba reconocido en el derecho internacional público y era mencionado en la Carta de las Naciones Unidas.

47. Aunque hubo acuerdo general en que conveniría enunciar las consecuencias de una violación del artículo 5, se señaló que no era necesario especificar las consecuencias de esa violación, ya que ello podrían determinarlo los tribunales con un criterio flexible y teniendo en cuenta las circunstancias particulares de cada caso. El desarrollo de un conjunto de juris-

* La Comisión examinó el artículo 5 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías en sus sesiones 190a., celebrada el 31 de mayo de 1978, 191a., celebrada el 1º de junio de 1978 y 201a., celebrada el 8 de junio de 1978. Las actas resumidas de esas sesiones figuran en los documentos A/CN.9/SR.190, 191 y 201.

prudencia reduciría la incertidumbre inicial en cuanto a los efectos y el alcance de la disposición. En cualquier caso, incluso sin sanciones, la existencia de la disposición señalaría a la atención de las partes y del tribunal el hecho de que en las transacciones comerciales internacionales se esperaban elevadas normas de conducta.

48. Se consideró también que la adopción de la disposición era una aplicación modesta de algunos de los principios del nuevo orden económico internacional y podía surtir el efecto práctico de reducir el número de prácticas comerciales inconvenientes o discriminatorias, particularmente si se insertaba una disposición semejante en el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías.

El concepto de los "principios relativos a las prácticas comerciales leales"

49. El requisito del artículo 5 de que las partes "deberán observar los principios relativos a las prácticas comerciales leales" fue criticado por varios representantes que, por lo demás, eran partidarios de mantener el artículo. Se señaló que podría entenderse que la expresión "prácticas comerciales leales" se refería a las normas actuales de las prácticas comerciales internacionales, que, desde el punto de vista de muchos países en desarrollo, difícilmente podían considerarse "leales". El riesgo de dar a esas normas el carácter de normas de conducta reconocidas por una convención internacional llevó a la conclusión de que debía suprimirse el concepto de "prácticas comerciales leales". Se sugirió en principio que tal vez la expresión "*loyauté commerciale*" empleada en la versión francesa fuera menos criticable.

50. Se señaló que se superarían muchas de esas dificultades si se sustituía la expresión "prácticas comerciales leales" por la expresión "cooperación internacional". El empleo de la expresión "cooperación internacional" dejaría en claro que las actuales normas comerciales internacionales no eran necesariamente los patrones apropiados por los que había de juzgarse una transacción internacional determinada. Además, la "cooperación internacional" era un concepto de derecho internacional público bien conocido y podía incluirse sin dificultades en una convención de derecho privado relativa al comercio internacional que afectaba los intereses de los Estados, por lo que podía contener conceptos de derecho público. Al introducirse el requisito de que las partes observaran los principios de la "cooperación internacional" se dejaba también en claro que el concepto de buena fe del derecho nacional no era aplicable automáticamente en las transacciones comerciales internacionales, sino que tenía que ser evaluado por un tribunal para determinar si era apropiado respecto de una transacción determinada, teniendo en cuenta el hecho de que había que promover la cooperación internacional.

51. También se señaló que el principio de la "cooperación internacional" se utilizaba en las normas comerciales internacionales que regían el comercio entre ciertos países socialistas y que la base del principio consistía simplemente en que un contrato mercantil no era una relación antagónica sino que las partes tenían la obligación de cooperar para superar las dificultades. Se señaló que el artículo 59 del proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías, relativo a la reducción de la indemnización, era una aplicación particular de este principio general.

52. No obstante, muchos representantes se opusieron a que se empleara la expresión "cooperación internacional" como patrón por el cual se evaluarían los actos de las partes en la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías. Se señaló que esta expresión no especificaba el alcance y el efecto de la obligación que se imponía a las partes de un contrato mercantil. También se expresó la opinión de que si bien era posible que un tribunal, mediante el testimonio de expertos, determinara si una transacción determinada cumplía los principios relativos a las prácticas comerciales leales, era difícil comprender cómo podía evaluarse objetivamente una

transacción para determinar si cumplía las normas de la "cooperación internacional".

Posibles soluciones de transacción

53. A la luz de las importantes diferencias de opinión en lo referente a la inclusión del artículo 5 en el proyecto de Convención hubo acuerdo general en que debía hacerse todo lo posible por encontrar una solución de transacción. La mayoría de los representantes consideraron inaceptable la posibilidad de que el artículo 5 se suprimiera o mantuviera por una pequeña diferencia de votos.

54. Se examinaron diversas soluciones de transacción posibles. Quienes propiciaron estas soluciones observaron que en todo caso la ausencia de sanciones no planteaba los problemas que se habían suscitado por la formulación contenida en el artículo 5. Se sugirió que se podía incluir en el preámbulo de la Convención la sustancia del artículo 5, pero se objetó que esto la convertiría en inoperante. También se sugirió que se incluyera el requisito de la buena fe en las normas relativas a la interpretación de las declaraciones y de la conducta de las partes. En contra de esta sugerencia se manifestó la opinión de que el artículo 5 no se refería a la intención de las partes, sino que procuraba establecer una norma de conducta a la que debían atenerse las partes. Tuvo más apoyo la sugerencia de que se incluyera el principio de buena fe en un artículo relativo a la interpretación y aplicación de las disposiciones de la Convención. Se criticó esta sugerencia con el fundamento de que en realidad no era adecuado dirigir el requisito de buena fe a los tribunales en lugar de a las partes.

Establecimiento de un grupo de trabajo sobre el artículo 5

55. La Comisión estableció un grupo de trabajo sobre el artículo 5 compuesto de los representantes de Finlandia, Hungría, México, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Singapur y Uganda y le pidió que formulara una propuesta de transacción teniendo en cuenta todas las opiniones expresadas en el curso del examen del artículo 5.

56. El Grupo de Trabajo propuso que se aprobara un nuevo artículo basado en el artículo 13 del proyecto de CCIM y redactado en la forma siguiente:

"En la interpretación y aplicación de las disposiciones de la presente Convención, se tendrán en cuenta el carácter internacional y la necesidad de fomentar la uniformidad y de observar la buena fe en el comercio internacional."

57. Como explicación de esta propuesta se señaló que el Grupo de Trabajo había tratado de encontrar una solución de transacción aceptable para una cuestión respecto de la cual se había dividido pronunciadamente la Comisión. En la primera parte de la propuesta se reproducía el artículo 13 del proyecto de CCIM y se procuraba que los tribunales ordinarios y arbitrales promovieran la uniformidad de interpretación de la Convención. La segunda parte de la propuesta obedecía al propósito de señalar a la atención de los tribunales el hecho de que, en la solución de controversias, los actos y omisiones de las partes debían interpretarse a la luz del principio de la buena fe en el comercio internacional. La disposición estaba destinada a aplicarse tanto a las normas sobre formación como a las normas sobre compraventa.

58. Aunque algunos representantes seguían prefiriendo la versión original del artículo 5 y otros seguían siendo partidarios de que se eliminara toda referencia a la necesidad de observar el principio de la buena fe, la propuesta logró apoyo general como solución de transacción realista. Se señaló, sin embargo, que en la propuesta no se aclaraba que la necesidad de actuar de buena fe en el comercio internacional era también aplicable a las partes en una compraventa internacional. Se señaló asimismo que la redacción propuesta no aclaraba que la necesidad de fomentar la uniformidad se refería a la uniformidad de interpretación de la Convención y no a la uniformidad en el comercio internacional en general.

59. Según una opinión, la Convención no debía contener una disposición relativa a la interpretación porque, con arreglo a la constitución de algunos países un texto jurídico no podía impartir instrucciones a los jueces acerca de la forma en que lo habían de interpretar. Se señaló asimismo que el requisito de promoción de la uniformidad debía imponerse a los Estados y no a los tribunales ordinarios o arbitrales, pues estaba incluido en una convención de derecho internacional público. Sin embargo, la opinión generalmente aceptada fue la de que era adecuado que esta disposición estuviera dirigida a los tribunales ordinarios y arbitrales, pues a ellos correspondería dirimir las controversias entre las partes en una transacción comercial internacional.

Decisión

60. Como resultado de la decisión de combinar el proyecto de Convención sobre la formación y el proyecto de CCIM (párr. 18 del informe de la Comisión), el artículo 5 de aquel proyecto de Convención se refundió con el artículo 13 del proyecto de CCIM y pasó a constituir el artículo 6 del proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. La Comisión aprobó el siguiente texto del artículo 6:

"Artículo 6

"En la interpretación y aplicación de lo dispuesto en la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de fomentar la uniformidad y la observancia de la buena fe en el comercio internacional."

ARTICULO 6¹

61. El texto del artículo 6 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, en su forma aprobada por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, era el siguiente:

"Por usos se entiende, a los efectos de la presente Convención, cualquier práctica o método comerciales de los que las partes tenían o debían haber tenido conocimiento y que en el comercio internacional sean ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes en contratos del tipo correspondiente a las transacciones comerciales de que se trate."

62. La Comisión aprobó esa disposición, y remitió la cuestión de su ubicación al Grupo de Redacción.

Decisión

63. Como resultado de la decisión de combinar el proyecto de Convención sobre la formación y el proyecto de CCIM (párr. 18 del informe de la Comisión), el artículo 6 de aquel proyecto de Convención se refundió con el artículo 7 del proyecto de CCIM y pasó a constituir el artículo 8 del proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. La Comisión aprobó el siguiente texto del artículo 8:

"Artículo 8

"1) Las partes están obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que entre sí hayan establecido.

"2) Salvo que se acuerde otra cosa, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato un

¹ La Comisión examinó el artículo 6 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías en su 192a. sesión, celebrada el 1º de junio de 1978; el acta resumida de esa sesión figura en el documento A/CN.9/SR.192.

uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento, y que en el comercio internacional sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del tipo correspondiente a las transacciones comerciales de que se trate."

ARTICULO 7²

64. El texto del artículo 7 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, en la forma aprobada por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, era el siguiente:

"1) A los efectos de la presente Convención, una oferta, una declaración de aceptación o cualquier otra indicación de intención "llega" al destinatario cuando se le participa oralmente o se le entrega por cualesquiera otros medios en su establecimiento o dirección postal o, si no tiene establecimiento o dirección postal, en su residencia habitual.

"2) El párrafo 1) del presente artículo no se aplicará a una oferta, una declaración de aceptación o cualquier otra indicación de intención si cualquiera de ellas se hace por un procedimiento que no sea por escrito cuando cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones al presente párrafo ni modificar sus efectos."

Párrafo 1)

Establecimiento o dirección postal

65. La Comisión consideró una sugerencia de que se suprimieran las palabras "o, si no tiene establecimiento o dirección postal, en su residencia habitual". Esa sugerencia se basaba en el hecho de que en el inciso b) del párrafo 7 del artículo 1 se dispone que "si una de las partes no tiene establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual". Sin embargo, se consideró en general que era preferible mantener el texto actual del párrafo 1), puesto que en el inciso b) del párrafo 7 del artículo 1 no se hacía referencia a la "dirección postal". Por consiguiente, la Comisión no aceptó la sugerencia.

66. La Comisión no aceptó las propuestas de que a) se sustituyera la expresión "establecimiento" por la expresión "establecimiento principal" y b) se suprimiera la expresión "dirección postal" por innecesaria.

Residencia habitual

67. Se señaló que, en derecho internacional privado, la expresión "residencia habitual" había adquirido un significado bastante uniforme de residencia en un país concreto o en una provincia concreta dentro de un país. Por consiguiente, se sugirió que se evitarían confusiones si se emplearan términos tales como "residencia normal" o "residencia usual" en vez de "residencia habitual".

68. La Comisión no aceptó esas sugerencias, debido a que la expresión "residencia habitual" se había empleado ya en el proyecto de CCIM. Un observador hizo reserva de la posición de su delegación respecto de esta decisión.

69. La Comisión consideró también, pero no aceptó, las siguientes propuestas:

a) Que se suprimiera la expresión "residencia habitual", ya que era difícil imaginar el caso de un hombre de negocios dedicado a la compraventa internacional de mercaderías que no tuviera establecimiento ni dirección postal;

² La Comisión examinó el artículo 7 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías en su 196a. sesión, celebrada el 7 de junio de 1978; el acta resumida de esa sesión figura en el documento A/CN.9/SR.196.

b) Que en la Convención sólo se permitiera el envío de una comunicación a la "residencia habitual" del destinatario si el remitente desconocía el establecimiento o la dirección postal de éste.

Comunicaciones orales

70. La Comisión rechazó la sugerencia según la cual, para considerar que el destinatario había recibido una comunicación oral, era necesario que la hubiera comprendido.

Párrafo 2)

71. Como consecuencia de su decisión relativa al párrafo 2) del artículo 3 (véanse los párrafos 23 a 27 *supra*), la Comisión suprimió este párrafo.

Decisión

72. La Comisión mantuvo en lo sustancial el párrafo 1) del artículo 7, y suprimió el párrafo 2) de dicho artículo. Como resultado de la decisión de combinar el proyecto de convención sobre la formación y el proyecto de CCIM (párr. 18 del informe de la Comisión), el artículo 7 de aquel proyecto de convención pasó a constituir el artículo 22 del proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. La Comisión aprobó el siguiente texto del artículo 22:

"Artículo 22

"A los efectos de la Parte II de la presente Convención, una oferta, una declaración de aceptación o cualquier otra indicación de intención 'llega' al destinatario cuando se le participa oralmente o se le entrega por cualesquiera otros medios en su establecimiento o dirección postal o, si no tiene establecimiento o dirección postal, en su residencia habitual."

ARTICULO 8^b

73. El texto del artículo 8 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, en su forma aprobada por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, es el siguiente:

"1) La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o más personas determinadas constituye oferta si es suficientemente definida e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación.

"2) Una propuesta no dirigida a una o más personas determinadas será considerada como una simple invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario.

"3) Una propuesta es suficientemente definida si indica la clase de las mercaderías y estipula la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos. No obstante, si la propuesta indica la intención de celebrar el contrato aunque no prevea un medio para determinar el precio, se considera que propone que el precio sea el que el vendedor cobra habitualmente en el momento de la celebración del contrato o, si no se puede determinar ese precio, el que sea generalmente aplicable en aquel momento a las mismas mercaderías vendidas en circunstancias semejantes."

Párrafo 1)

Definición de la oferta

74. Se estimó que el fondo de la norma contenida en el párrafo 1) era en general satisfactorio.

^b La Comisión examinó el artículo 8 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías en sus sesiones 192a., celebrada el 1º de junio de 1978, 193a., celebrada el 2 de junio de 1978, 196a., celebrada el 5 de junio de 1978 y 201a., celebrada el 8 de junio de 1978; las actas resumidas de esas sesiones figuran en los documentos A/CN.9/SR.192, 193, 196 y 201.

Párrafo 2)

Propuestas al público

75. Se sugirió que las propuestas dirigidas al público deberían tratarse del mismo modo que las propuestas dirigidas a personas determinadas. Por consiguiente, si en una propuesta se indicaba la intención de quedar obligado y si era suficientemente definida, se debía considerar una oferta. Ello podría lograrse mediante la supresión del párrafo 2) del artículo 8 y de la palabra "determinadas" en el párrafo 1) del artículo 8.

76. Por otra parte, se sostuvo que la naturaleza de las propuestas al público era suficientemente diferente de la de las propuestas a personas determinadas como para justificar la presunción de que aquéllas constituían simples invitaciones a hacer ofertas, a menos que la persona que hiciera la propuesta indicase claramente lo contrario. También recibió apoyo la opinión de que las propuestas al público relacionadas con una compraventa internacional de mercaderías se considerarían siempre invitaciones a hacer ofertas.

77. Se sugirió también que la cuestión de las ofertas al público debería quedar entregada al derecho nacional o ser objeto de reglamentación detallada en un instrumento separado.

78. Tras un prolongado debate, la Comisión decidió conservar el párrafo 2) del artículo 8 y la palabra "determinadas" en el párrafo 1) del artículo 8.

Párrafo 3)

Definición de la expresión "suficientemente definida"

79. Se estima que el fondo de la norma contenida en la primera frase del párrafo 3) era en general aceptable. No obstante, se indicó que la expresión "la clase de las mercaderías" debía precisarse aún más mediante la supresión de las palabras "la clase de", a fin de indicar que la oferta debía determinar el tipo y la naturaleza de las mercaderías y no simplemente su descripción genérica.

80. Se dijo que había una posible contradicción entre la disposición de la primera oración, según la cual la oferta debía estipular la cantidad y el precio o prever un medio para determinarlos y la de la segunda oración, que preveía un precio tácito en el caso de que la oferta, aun cuando indicase la intención del oferente de quedar obligado por un contrato en caso de aceptación, no estipulara un precio ni previera un medio para determinarlo. Se sugirió que esa probable contradicción podía salvarse si se redactaba la primera oración en forma negativa, de modo que dispusiera que una propuesta no sería suficientemente definida a menos que indicase la clase de las mercaderías y estipulase la cantidad y el precio o previera un medio para determinarlos. Con esta nueva redacción se dejaría en claro que, respecto de una transacción determinada, podrían ser necesarios ciertos elementos adicionales para la celebración de un contrato y se mantendría el principio de que un contrato de compraventa no podía formarse sin aquellos tres elementos. También se dejaría en claro que, conforme a la segunda oración, un acuerdo atinente a uno de estos tres elementos, esto es, el precio, sólo podría considerarse implícito en ciertos casos específicamente definidos.

Posibles elementos adicionales para la definición de la expresión "suficientemente definida"

81. La Comisión rechazó una sugerencia de que, para que una propuesta se considerase suficientemente definida, además de la estipulación de la cantidad y el precio o la previsión de un medio para determinarlos, debían indicarse la época del pago y de la entrega.

Propuestas en que no se estipule el precio ni se prevea un medio para determinarlos

82. Recibió amplio apoyo el punto de vista según el cual una propuesta no podía considerarse una oferta y, por consiguiente, dar origen a la formación de un contrato mediante la aceptación, si no se estipulaba el precio o se preveía un medio

para determinarlo. El precio constituía un componente esencial del contrato y, por consiguiente, la imposición de un precio a las partes cuando éstas no lo hubieran acordado expresa o tácitamente no era una solución satisfactoria.

83. Según otra opinión, era muy importante tener en cuenta las características del comercio internacional, en que se formularon contratos sin que la oferta estipulara un precio o la manera de determinarlo. Así ocurría en los casos de transacciones sobre productos básicos o en los casos en que se emitían órdenes de compra de repuestos cuyo costo era insignificante en comparación con el valor de la producción que se perdería si no se reparaba prontamente una máquina defectuosa.

84. Se señaló también que la segunda oración del párrafo 3) sólo se aplicaría cuando la persona que formulara la propuesta hubiese tenido la intención de quedar obligada por un contrato, aun cuando no hubiesen conestado en la oferta la estipulación del precio o la manera de determinarlo.

Criterios utilizados para la determinación del precio

85. El mecanismo de determinación del precio previsto en el párrafo 3) del artículo 8 fue objeto de numerosas críticas. Estas apuntaban en gran medida a la selección del precio que el vendedor cobraba habitualmente como criterio de determinación. Se consideró que con ello no se tenían en cuenta los intereses del comprador, que podría tener derecho a descuentos especiales. Además, puesto que el precio estaba sujeto al acuerdo de las partes, el precio tácito, de no haber acuerdo, no podía ser superior a un precio razonable.

86. Se criticó también el uso del concepto de precio generalmente aplicable a las mercaderías vendidas en circunstancias semejantes, pues con ello también se daba preferencia a los intereses del vendedor. En este sentido, se sostuvo que sería difícil poner en práctica dicho concepto ya que en muchas ramas del comercio internacional había una fijación discriminatoria de los precios, particularmente en relación con el comercio con los países en desarrollo.

Relación entre la disposición y el artículo 37 del proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías¹

87. Según una opinión, la segunda oración del párrafo 3) del artículo 8 debería ser aceptada por las delegaciones que no habían expresado reservas respecto del artículo 37 del proyecto de CCIM en que se contemplaba la formación de contratos en que no se fijara el precio ni se hubiera estipulado un medio para determinarlo. No obstante, se señaló que el artículo 37 de ese proyecto dependía expresamente de la celebración válida de un contrato y que, en consecuencia, la aceptación del artículo 37 indicaba simplemente la intención de remitir la determinación de esta cuestión al derecho nacional y no la de aceptar como obligatoria una disposición de una convención internacional según la cual pudiera celebrarse válidamente un contrato de compraventa internacional de mercaderías sin que se fijara un precio o se estipulara un medio para determinarlo.

Fórmulas de avenencia propuestas

88. Habida cuenta de las diferencias de opinión respecto de la norma contenida en la segunda oración del párrafo 3)

¹ El artículo 37 del proyecto de CCIM dispone lo siguiente: "Si un contrato ha sido válidamente celebrado sin que en él se haya fijado el precio ni se haya estipulado expresa o tácitamente un medio para determinarlo, el comprador deberá pagar el precio generalmente aplicado por el vendedor en el momento de la celebración del contrato. Si no se puede determinar ese precio, el comprador deberá pagar el precio generalmente aplicable en aquel momento a las mismas mercaderías vendidas en circunstancias semejantes."

Como resultado de la decisión de combinar el proyecto de convención sobre la formación y el proyecto de CCIM (párr. 18 del informe de la Comisión), el artículo 37 del proyecto de CCIM pasó a constituir el artículo 51 del proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías.

del artículo 8, se convino en general en que era esencial formular una solución de avenencia en lugar de conservar o suprimir la segunda oración, soluciones ambas inaceptables para muchos representantes.

89. Si bien se hizo notar que algunos contratos de compraventa internacional de mercaderías se formaban sin que se indicara un precio ni se previera un medio para determinarlo, se señaló que, en esos casos, el precio o el medio para determinarlo eran conocidos por quienes se dedicaban a esa rama del comercio, dimanaban de anteriores transacciones entre las partes o se derivaban de una referencia tácita a listas de precios publicadas. En el curso del debate, quedó demostrado que la dificultad básica respecto de la norma contenida en la segunda oración del párrafo 3) del artículo 8 consistía en que, para algunos, parecía aplicarse en ausencia de esas consideraciones u otras similares. Por consiguiente, obtuvo un apoyo considerable una fórmula de avenencia sugerida de que la aplicación de la norma de la segunda oración del párrafo 3) del artículo 8 que preveía un precio tácito se limitara a los casos en que el precio o el medio para determinarlo estuviesen implícitos en la propuesta como consecuencia de anteriores transacciones entre las partes o de que fueran conocidos por quienes se dedicaban a esa rama del comercio.

Establecimiento de un grupo de trabajo sobre el artículo 8

90. La Comisión estableció un grupo de trabajo integrado por los representantes de Australia, el Brasil, Finlandia, Francia, Hungría, Kenya, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Singapur y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y le solicitó que presentase un texto del párrafo 3) del artículo 8 en que se tuvieran en cuenta las deliberaciones de la Comisión.

91. El Grupo de Trabajo propuso que se eliminase el párrafo 3) del artículo 8 y se agregara una nueva oración al párrafo 1) del artículo 8, cuyo texto sería entonces el siguiente:

"1) La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o más personas determinadas constituye oferta si es suficientemente definida e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Una propuesta es suficientemente definida si indica las mercaderías y estipula expresa o tácitamente la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos."

92. La Comisión aprobó la propuesta mencionada. Un representante indicó que apoyaba la propuesta como solución de avenencia únicamente y que se oponía, en principio, a una norma según la cual una propuesta fuera suficientemente definida si estipulaba tácitamente el precio o preveía tácitamente un medio para determinarlo.

Decisión

93. Como resultado de la decisión de combinar el proyecto de convención sobre la formación y el proyecto de CCIM (párr. 18 del informe de la Comisión), el artículo 8 de aquel proyecto de convención pasó a constituir el artículo 12 del proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. La Comisión aprobó el siguiente texto del artículo 12:

"Artículo 12

"1) Una propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o más personas determinadas constituye oferta si es suficientemente definida e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Una propuesta es suficientemente definida si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, estipula la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos.

"2) Una propuesta no dirigida a una o más personas determinadas será considerada como una simple invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario."

Artículo propuesto sobre la formación de los contratos por medios distintos de la oferta y la aceptación^j

94. La Comisión examinó una propuesta en el sentido de que en el artículo 8 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, figurase el siguiente párrafo adicional:

"El contrato queda celebrado cuando las partes han manifestado su mutuo consentimiento respecto de sus estipulaciones."

95. En apoyo de la propuesta, se señaló que el nuevo párrafo se refería a la formación de los contratos que no se habían perfeccionado por el intercambio normal de la oferta y la aceptación, sino que eran el resultado, por ejemplo, de largas negociaciones y de la firma de un documento único que contenía el acuerdo. Se consideró también esa disposición como una importante declaración de principio aplicable a todos los contratos.

96. Hubo oposición a la propuesta fundada en que la disposición no podía aplicarse a la formación de todos los contratos ya que no se conciliaba con otras normas del proyecto de Convención, por ejemplo, el artículo 17 sobre el momento de celebración del contrato. Era también difícil conciliar la propuesta con disposiciones como la del párrafo 2 del artículo 13, que permitía la formación del contrato aunque no hubiese una manifestación completa de mutuo consentimiento. Por otra parte, la propuesta contenía tácitamente la sugerencia de que el contrato se perfeccionaba cuando se había manifestado el consentimiento y no cuando éste llegaba a la otra parte de conformidad con el artículo 12.

97. Sin embargo, se apoyó una propuesta modificada de alcance limitado que, en su forma final, disponía la inserción del siguiente artículo separado en el proyecto de Convención:

"El contrato de compraventa podrá formarse por consentimiento mutuo de las partes, aunque no sea posible determinar que haya existido oferta y aceptación."

98. El apoyo a esta propuesta, en que se indicaba claramente que no se refería a la formación de los contratos sino al intercambio de la oferta y la aceptación, se basó en la opinión de que, si bien en muchos sistemas jurídicos, se consideraría innecesaria esa disposición, el hecho de que sería útil para los tribunales de algunos otros sistemas jurídicos justificaba su introducción en el proyecto de Convención. Sin embargo, era fundamental distinguir cuidadosamente esa disposición de otros artículos del proyecto de Convención que se referían a la formación de los contratos mediante la oferta y la aceptación, de modo que el principio general enunciado en la propuesta no fuese incompatible con las normas detalladas que figuraban en el proyecto de Convención.

Establecimiento de un grupo de trabajo

99. La Comisión estableció un grupo de trabajo compuesto de representantes de Chile, Grecia, Irlanda, el Japón, Polonia, Uganda y el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, y le pidió que preparase el texto de un artículo separado relativo a la formación de los contratos en los casos en que no fuese posible determinar la existencia de una oferta y una aceptación. También se pidió al Grupo de Trabajo que sugiriese una ubicación adecuada para esa disposición.

100. El Grupo de Trabajo propuso inicialmente el siguiente texto:

"Se considerará que el contrato de compraventa queda formado si hay consentimiento mutuo de las partes al res-

^j La Comisión examinó la cuestión de la formación de los contratos por medios distintos de la oferta y la aceptación en sus sesiones 192a., celebrada el 1° de junio de 1978, 193a., celebrada el 2 de junio de 1978, 195a., celebrada el 5 de junio de 1978 y 200a., celebrada el 7 de junio de 1978; las actas resumidas de esas sesiones figuran en los documentos A/CN.9/SR.192, 193, 195, y 200.

pecto, aunque no sea posible determinar que haya habido oferta y aceptación."

101. Sin embargo, por haber estado divididos los miembros del Grupo de Trabajo con respecto a la conveniencia de esa formulación, el Grupo decidió retirar la propuesta inicial y aprobar, como propuesta del Grupo de Trabajo, la siguiente propuesta de uno de sus miembros que, en su forma final, disponía lo siguiente:

"El hecho de que no pueda determinarse el consentimiento mutuo de las partes invocando un intercambio de oferta y aceptación no excluye la formación del contrato de compraventa."

102. Esta variante de la propuesta inicial procuraba salvar la dificultad inherente a una declaración positiva en el sentido de que se considera que el contrato se forma si hay mutuo consentimiento aunque no exista oferta o aceptación.

103. Hubo considerable oposición a esta propuesta modificada, a la propuesta inicial y a una serie de otras variantes propuestas durante el debate, en gran parte debido a las dificultades para aceptar una declaración de principio en el sentido de que el contrato de compraventa de mercancías puede formarse sin la existencia de una oferta o aceptación que son inherentes a algunos sistemas jurídicos. Aunque esos sistemas jurídicos reconocían que a veces sería difícil o imposible identificar qué comunicaciones constituían oferta y aceptación, estimaban, con todo, esencial, para la formación de un contrato de compraventa, que existiera una oferta y una aceptación. También se criticaron las propuestas por la dificultad de conciliarlas con los artículos 12 y 17. Se señaló además que una disposición del proyecto de Convención basada en las propuestas que la Comisión tenía ante sí era innecesaria ya que, en muchos sistemas jurídicos, era manifiesto el principio que figuraba en las propuestas.

104. Las propuestas se retiraron debido a la extrema dificultad que existía para formular un texto aceptable.

Artículo propuesto sobre el intercambio de ofertas idénticas^k

105. La Comisión examinó una propuesta para que se insertase el siguiente párrafo adicional en el artículo 8 del proyecto de Convención:

"Se entenderá que el intercambio de ofertas idénticas constituye una manifestación de mutuo acuerdo que obliga a cada oferente, a menos que sin demora comunique al otro oferente que no se considera obligado."

106. Esta propuesta estaba destinada a solucionar el problema que había quedado sin resolver en la Ley uniforme sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías de 1964 (LUFCl).

107. En general prevaleció la opinión de que una disposición sobre intercambio de ofertas idénticas era innecesaria, ya que esas ofertas sólo se presentarían muy rara vez en el comercio internacional. Además, la inserción de la propuesta en el proyecto de Convención suscitaría varias dificultades que exigirían modificar considerablemente la redacción de otras disposiciones de la Convención. En particular, habría que examinar la aplicación de la norma del artículo 17 en cuanto al momento de la formación de contrato y la norma del párrafo 1 del artículo 12 de que el silencio, por sí solo, no equivaldrá a aceptación. También podría ser necesario definir el "intercambio de ofertas idénticas". Se señaló además que el supuesto implícito en la propuesta de que todo intercambio de ofertas idénticas era revocable resultaba contrario a los intereses del comercio internacional. Desde otro punto de vista, el artículo propuesto era innecesario, pues el proyecto de Convención había dado ya una solución adecuada, a saber,

^k La Comisión examinó la cuestión del intercambio de ofertas idénticas en sus sesiones 194a., celebrada el 2 de junio de 1978, y 195a., celebrada el 5 de junio de 1978; las actas resumidas de esas sesiones figuran en los documentos A/CN.9/SR.194 y 195.

que las ofertas debían ser aceptadas para que se formase el contrato.

108. En vista de esas consideraciones, se retiró la propuesta.

ARTICULO 9¹

109. El texto del artículo 9 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, en la forma aprobada por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, era el siguiente:

"La oferta entra en vigor en el momento en que llega al destinatario. Queda retirada si el retiro llega al destinatario antes que la oferta o al mismo tiempo que ella, incluso si es irrevocable."

Retiro de las comunicaciones en general

110. La Comisión no aceptó la sugerencia de que, en el proyecto de Convención figurase una disposición relativa al retiro de las comunicaciones en general.

Distinción entre "retiro" y "revocación"

111. En general se consideró útil mantener la distinción entre la facultad del oferente de retirar una oferta antes o al mismo tiempo de su entrada en vigor y la facultad del oferente de revocar una oferta que había entrado en vigor. El objeto de esta distinción era dejar en claro que una oferta irrevocable puede retirarse antes o al mismo tiempo de su entrada en vigor. Después que una oferta irrevocable ha entrado en vigor, ya no puede ser revocada. En el párrafo 1) del artículo 10 se trata la cuestión de la revocación de una oferta revocable que haya entrado en vigor. Si bien se aceptó esta distinción, recibió considerable apoyo la opinión de que debían modificarse los términos del artículo 9 para distinguir claramente entre "retiro" y "revocación".

Establecimiento de un grupo de trabajo

112. La Comisión estableció un grupo de trabajo compuesto de representantes de los Estados Unidos de América, Filipinas, Finlandia, Ghana, Hungría, el Japón, Kenya, México y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas para que examinase los artículos 9 y 10. La Comisión pidió al Grupo de Trabajo que aclarase el texto del artículo 9 de modo que se distinguiese entre el retiro de una oferta y su revocación.

113. El Grupo de Trabajo propuso el siguiente texto para el artículo 9:

"La oferta entra en vigor en el momento en que llega al destinatario. Puede ser retirada antes de su entrada en vigor si el retiro llega al destinatario antes que la oferta o al mismo tiempo que ella, incluso si es irrevocable."

114. Como explicación de este texto, se observó que su objetivo era distinguir claramente entre el retiro de una oferta y su revocación. Ello se lograba disponiendo que la oferta podía retirarse "antes de su entrada en vigor".

115. Si bien hubo un apoyo considerable a esta disposición, las opiniones se dividieron sobre la cuestión de si las palabras "antes de su entrada en vigor" eran necesarias. Tras deliberar, la Comisión aprobó la sustancia del artículo 9 y remitió el texto al Grupo de Redacción.

Decisión

116. Como resultado de la decisión de combinar el proyecto de convención sobre la formación y el proyecto de CCIM (párr. 18 del informe de la Comisión), el artículo 9 de

¹ La Comisión examinó el artículo 9 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías en sus sesiones 196a., celebrada el 5 de junio de 1978, y 201a., celebrada el 8 de junio de 1978; las actas resumidas de esas sesiones figuran en los documentos A/CN.9/SR.196 y 201.

aquel proyecto de convención pasó a constituir el artículo 13 del proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. La Comisión aprobó el siguiente texto del artículo 13:

"Artículo 13"

"1) Una oferta entra en vigor en el momento que llega al destinatario.

"2) Una oferta puede ser retirada antes de su entrada en vigor si el retiro llega al destinatario antes que la oferta o al mismo tiempo que ella, incluso si es irrevocable."

ARTICULO 10^m

117. El texto del artículo 10 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, en la forma aprobada por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, era el siguiente:

"1) La oferta queda revocada si la revocación llega al destinatario antes de que éste haya enviado su aceptación.

"2) Sin embargo, una oferta no puede revocarse:

"a) Si la oferta indica que es firme o irrevocable; o

"b) Si la oferta indica un plazo firme para la aceptación; o

"c) Cuando sea razonable para el destinatario confiar en que la oferta quede vigente y el destinatario haya actuado confiado en la oferta."

Párrafo 1)

118. El alcance del párrafo 1) fue objeto de críticas fundadas en que las disposiciones no tenían en cuenta la aceptación verbal ni la aceptación por otro comportamiento que pasaba a ser efectiva cuando era llevada a conocimiento del oferente, ni la aceptación por medio de actos que, al ejecutarse, hacían efectiva la aceptación en virtud del párrafo 3) del artículo 12. Se sugirió que este problema podría superarse mediante una disposición por la cual la oferta pudiera revocarse mientras no hubiera sido aceptada ni se hubiera enviado al oferente una comunicación de aceptación.

119. Se dijo que otra dificultad relativa al párrafo 1) del artículo 10 consistía en que el plazo de revocación de la oferta caducaba con el envío de una aceptación, hecho que ocurría con anterioridad a la formación del contrato. Se consideró que el derecho de revocar la oferta debería existir, en principio, hasta que se hubiera formado el contrato.

Inciso a) del párrafo 2)

120. Se expresaron críticas al empleo de la expresión "firme o irrevocable" por considerarse que la palabra "firme", aunque se interpretaba en algunos sistemas jurídicos como sinónimo de irrevocable, podría interpretarse en otros sistemas jurídicos como una referencia hecha simplemente a las propuestas que el oferente consideraba obligatorias para él y suficientemente definidas para constituir una oferta. El resultado podría ser que todas las ofertas pudieran considerarse como irrevocables, lo cual sería contradictorio con el principio general de revocabilidad de las ofertas que figuraba en el párrafo 1) del artículo 10.

Inciso b) del párrafo 2)

121. Según una opinión, la regla de que las ofertas no podían revocarse si indicaban un plazo firme para la aceptación constituía una trampa para los oferentes de los países cuyos sistemas jurídicos establecían una diferencia entre la

^m La Comisión examinó el artículo 10 del proyecto de Convención sobre la formación de los contratos de compraventa internacional de mercaderías en sus sesiones 196a., celebrada el 5 de junio de 1978, 197a. y 198a., celebradas el 6 de junio de 1978 y 202a., celebrada el 8 de junio de 1978; las actas resumidas de esas sesiones figuran en los documentos A/CN.9/SR.196, 197, 198 y 202.

fijación de un plazo de caducidad de las ofertas y la fijación de un plazo dentro del cual la oferta no podía revocarse. Se dijo que el inciso b) del párrafo 2) del artículo 10 era particularmente inadecuado para regir la formación de contratos entre hombres de negocios de sistemas de *common law*, habida cuenta de que la convención proyectada haría que las ofertas fueran automáticamente irrevocables si indicaban un plazo firme para la aceptación, aun cuando la intención del oferente al hacer esa declaración hubiera sido simplemente indicar el momento en que la oferta caducaría. Se afirmó que esta dificultad no podría superarse totalmente mediante las reglas de interpretación ni mediante la regla que figuraba en el inciso c) del párrafo 2) del artículo 10. Se propuso, en consecuencia, que el inciso b) del párrafo 2) del artículo 10 se suprimiera.

122. Sin embargo, según otra opinión, toda la estructura del artículo 10 debía mirarse como una transacción entre sistemas jurídicos que consideraban que las ofertas eran por regla general irrevocables y sistemas jurídicos que las consideraban en general revocables. Esa solución de transacción debía mantenerse en vista de que un nuevo apartamiento de la regla de la irrevocabilidad de las ofertas aparejaría una gran dificultad para los hombres de negocios habituados a esa regla. Además, el inciso b) del párrafo 2) aplicaba la tendencia, conveniente como política en las transacciones mercantiles internacionales, de proteger al destinatario contra una revocación arbitraria de la oferta. Ello resultaba particularmente importante porque estaba claro que el artículo 5, relativo a las prácticas comerciales leales y la buena fe, no se mantendría en su forma original. Se observó también que la redacción actual del inciso b) del párrafo 2) del artículo 10 era clara, de manera que no daría lugar a ninguna dificultad prolongada para los hombres de negocios habituados a una regla diferente.

123. En vista de estas divergencias de opinión, la Comisión estimó conveniente que se intentara formular alguna nueva solución de transacción y remitió el asunto al Grupo de Trabajo sobre los artículos 9 y 10 (véase el párrafo 112 *supra*).

Inciso c) del párrafo 2)

124. La Comisión decidió no aprobar una propuesta tendiente a que se suprimiera esta disposición, pues se consideró en general que el inciso c) del párrafo 2) del artículo 10 daba protección al destinatario que tuviera que realizar investigaciones o indagaciones antes de resolver si aceptaba una oferta.

125. Se sugirió que la disposición debería aclarar que sería aplicable también al destinatario que, confiado en la oferta, se hubiera abstenido de actuar, por ejemplo al dejar de aprovechar otra fuente de suministro.

126. Tuvo cierto apoyo la opinión de que el inciso c) del párrafo 2) del artículo 10 debería aplicarse únicamente cuando el oferente hubiera sabido que el destinatario había confiado en la oferta o cuando esa confianza se hubiera derivado de un acto del oferente.

Grupo de Trabajo sobre los artículos 9 y 10

127. Se solicitó al Grupo de Trabajo sobre los artículos 9 y 10 (véase el párr. 112 *supra*) que formulara un texto del artículo 10 sobre la base de los debates de la Comisión.

128. El Grupo de Trabajo propuso el siguiente texto para el artículo 10:

"1) La oferta puede ser revocada hasta el momento en que quede celebrado el contrato si la revocación llega al destinatario antes que éste haya enviado su aceptación.

"2) Sin embargo, una oferta no puede revocarse:

"a) Si la oferta indica que es irrevocable; o

"b) Si la oferta indica un plazo firme para la aceptación, a menos que la oferta señale claramente que su intención ha sido referirse sólo a la cancelación de la oferta o

si la cancelación es evidente por ser aplicable el párrafo 2) del artículo 2; o

"c) Cuando sea razonable para el destinatario confiar en que la oferta es irrevocable y el destinatario haya actuado confiado en la oferta."

Párrafo 1)

129. Como explicación de la propuesta del Grupo de Trabajo se dijo que el párrafo 1) del artículo 10, junto con la redacción propuesta para el artículo 9, aclaraba la distinción entre el retiro de la oferta y su revocación. El texto procuraba resolver además los casos de aceptación verbal y por comportamiento conforme a los párrafos 1) y 3) del artículo 12. Se dijo que la propuesta lograba ese propósito al disponer que el oferente podría revocar su oferta si la revocación llegaba al destinatario antes que éste hubiera enviado su aceptación pero que ese derecho no regiría si el contrato ya había quedado celebrado.

130. Se consideró que la propuesta no resolvía el problema de que cuando la aceptación no fuera efectiva hasta que llegase al oferente, el derecho de revocar la oferta se perdería antes de la formación del contrato.

131. La Comisión decidió aprobar el contenido del párrafo 1) en la forma propuesta por el Grupo de Trabajo sobre los artículos 9 y 10.

Incisos a) y b) del párrafo 2)

132. Como explicación de las propuestas del Grupo de Trabajo se dijo que el texto proyectado procuraba lograr una transacción entre el criterio de que las ofertas debían considerarse siempre irrevocables cuando indicaran un plazo firme para la aceptación y el criterio de que la fijación de un plazo para la aceptación indicaba simplemente el período durante el cual la oferta podría aceptarse. El Grupo de Trabajo trató de lograr esa conciliación mediante la disposición de que la oferta no podría revocarse si indicaba un plazo firme para la aceptación, a menos que la oferta señalase claramente que la intención de ese plazo firme para la aceptación había sido referirse sólo al momento en que la oferta se cancelaría o que ese resultado se produjera en virtud de la aplicación del párrafo 2) del artículo 2 del proyecto de Convención.

133. Sin embargo, según una opinión expresada, esta tentativa de transacción todavía resultaba insatisfactoria porque la regla básica seguía siendo que la indicación de un plazo firme en una oferta tendría el efecto de convertir la oferta en una oferta irrevocable. Se dijo que en la práctica sería muy improbable que se formulara expresamente una salvedad clara en sentido contrario, como también sería improbable que los tribunales determinasen que la vigencia de la regla básica podía evitarse por efecto del párrafo 2) del artículo 2.

134. Habida cuenta de estas objeciones a la redacción propuesta por el Grupo de Trabajo, la Comisión examinó un nuevo texto de transacción derivado del párrafo 2) del artículo 5 de la LUCI. Este texto combinaba los incisos a) y b) del párrafo 2) del artículo 10 en una única disposición según la cual:

"2) Sin embargo, una oferta no puede revocarse:

"a) Si indica, bien sea indicando un plazo firme para la aceptación o por otros medios, que es irrevocable; o"

135. En apoyo de la propuesta se señaló que la principal manera de determinar que una oferta no podía revocarse consistía en verificar si la oferta indicaba que fuera irrevocable. La irrevocabilidad de la oferta podía estar determinada por el hecho de que indicase un plazo firme para la aceptación, o de otro modo. Sin embargo, el simple hecho de indicar un plazo para la aceptación no conduciría automáticamente al resultado de que la oferta fuera irrevocable si, según las circunstancias del caso, no había existido intención de producir tal resultado. En particular, se dijo, cuando un comerciante de un país de *common law* hiciera una oferta a un comerciante de otro país

de *common law*, la indicación de un plazo para la aceptación no determinaría, por sí sola, que la oferta fuera irrevocable.

136. Sin embargo, tuvo bastante apoyo la opinión de que la interpretación que sus proponentes daban a las palabras del texto no se justificaba. Se consideró que ese texto adoptaba claramente la regla de que si la oferta indicaba un plazo firme para la aceptación, resultaba automáticamente irrevocable.

137. La Comisión decidió aprobar la fórmula de transacción propuesta, consistente en combinar los incisos a) y b) del párrafo 2) del artículo 10.

Inciso c) del párrafo 2)

138. Hubo discrepancias acerca de si la redacción propuesta por el Grupo de Trabajo abarcaría los casos en que el destinatario se abstiene de actuar porque confiaba en la oferta. La Comisión aprobó el texto que propuso el Grupo de Trabajo.

Decisión

139. Como resultado de la decisión de combinar el proyecto de Convención sobre la formación y el proyecto de CCIM (párr. 18 del informe de la Comisión), el artículo 10 de aquel proyecto de Convención pasó a constituir el artículo 14 del proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. La Comisión aprobó el siguiente texto del artículo 14:

Artículo 14

"1) Una oferta puede ser revocada hasta el momento en que quede celebrado el contrato si la revocación llega al destinatario antes que éste haya enviado una aceptación.

"2) Sin embargo, una oferta no puede revocarse:

"a) Si indica que es irrevocable, ya sea indicando un plazo firme para la aceptación o por otros medios; o

"b) Cuando sea razonable para el destinatario confiar en que la oferta es irrevocable y el destinatario haya actuado confiado en la oferta."

ARTICULO 11^a

140. El texto del artículo 11 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, en la forma aprobada por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, era el siguiente:

"Una oferta, incluso si es irrevocable, queda cancelada cuando el rechazo de la oferta llega al oferente."

141. La Comisión aprobó el fondo del artículo 11. La Comisión no aceptó una sugerencia de que el proyecto de Convención tratase la cuestión de si una oferta quedaba cancelada por muerte o quiebra del oferente, ya que no resultaba práctico abordar esos complejos problemas, y, especialmente, los que suscitaba la quiebra.

Decisión

142. Como resultado de la decisión de combinar el proyecto de Convención sobre la formación y el proyecto de CCIM (párr. 18 del informe de la Comisión), el artículo 11 de aquel proyecto de Convención pasó a constituir el artículo 15 del proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. La Comisión aprobó el siguiente texto del artículo 15:

Artículo 15

"Una oferta, incluso si es irrevocable, queda cancelada cuando el rechazo de la oferta llega al oferente."

^a La Comisión examinó el artículo 11 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías en su 198a. sesión, celebrada el 6 de junio de 1978; el acta resumida de esa sesión figura en el documento A/CN.9/SR.198.

Otras cuestiones relativas a la oferta

Caducidad de la oferta

143. Según una opinión, sería conveniente que, en el proyecto de Convención, figurase una disposición separada que indicara en qué momento caducaría la oferta. Se sometió la siguiente propuesta a la Comisión:

"Una oferta caduca cuando:

"a) expira el plazo fijado en ella; o

"b) si no se ha fijado plazo alguno, ha transcurrido un plazo razonable, considerándose debidamente, en este sentido, las circunstancias de la transacción, incluida la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente."

144. Según otra opinión, esta cuestión ya había sido reglamentada por los párrafos 2) y 3) del artículo 12. Se retiró la propuesta cuando se evidenció que no había suficiente apoyo para la reestructuración de otras disposiciones que habría sido necesaria de aprobarse la propuesta.

Revocación de ofertas públicas

145. Una propuesta en el sentido de que se consideraran revocadas las ofertas públicas cuando el oferente hubiese adoptado medidas razonables para señalar la revocación a la atención de las personas a las cuales estaban dirigidas se retiró en vista de que, con arreglo al párrafo 2) del artículo 8, sólo en escasas oportunidades una oferta pública constituiría una oferta aceptable.

ARTICULO 12^a

146. El texto del artículo 12 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, en la forma aprobada por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, era el siguiente:

"1) Una declaración u otro comportamiento del destinatario que indique asentamiento a una oferta equivale a una aceptación. El silencio, por sí sólo, no equivaldrá a aceptación.

"2) A reserva de lo dispuesto en el párrafo 3) del presente artículo, la aceptación de una oferta tendrá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente. La aceptación no tendrá efecto si la indicación de asentimiento no llega al oferente dentro del plazo que éste haya fijado, o bien, si no se ha fijado plazo, dentro de un plazo razonable, considerándose debidamente las circunstancias de la transacción, incluida la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente. A menos que las circunstancias indiquen otra cosa, la aceptación de las ofertas verbales tendrá que ser inmediata.

"3) No obstante, si, en virtud de la oferta o como resultado de prácticas que las partes hayan establecido entre sí o de los usos, el destinatario puede indicar su asentimiento ejecutando un acto tal como alguno relacionado con el envío de las mercaderías o el pago del precio, sin notificación al oferente, la aceptación tendrá efecto en el momento en que se ejecute ese acto, siempre que esa ejecución tenga lugar dentro del plazo establecido en las frases segunda y tercera del párrafo 2) del presente artículo.

"4) El presente artículo no se aplicará a la aceptación de una oferta, en la medida en que se permite que esa aceptación se haga por un procedimiento que no sea por escrito, cuando cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención. Las

^a La Comisión examinó el artículo 12 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías en su 199a. sesión, celebrada el 7 de junio de 1978; el acta resumida de esa sesión figura en el documento A/CN.9/SR.199.

partes no podrán establecer excepciones al presente párrafo ni modificar sus efectos."

Párrafo 1)

147. Anteriormente, la Comisión había decidido examinar el texto del párrafo 3) del artículo 2 conjuntamente con el párrafo 1) del artículo 12 (véase el párr. 15 *supra*).

148. La Comisión suprimió el párrafo 3) del artículo 2, pues hubo un acuerdo general de que el silencio por sí solo no debía constituir aceptación, pero el silencio podía constituir aceptación si así lo habían acordado previamente las partes o ello se desprendía de tratos anteriores entre ellas o de los usos.

149. Un representante señaló que, en su opinión, el único caso en que debía permitirse que el silencio constituyese aceptación era cuando así lo hubieran acordado previamente las partes.

Párrafos 2) y 3)

150. La Comisión aprobó el fondo de esas disposiciones.

Párrafo 4)

151. La Comisión suprimió esta disposición como consecuencia de su reformulación del párrafo 2) del artículo 3 (véase el párr. 27 *supra*).

Decisión

152. Como resultado de la decisión de combinar el proyecto de Convención sobre la formación y el proyecto de CCIM (párr. 18 del informe de la Comisión), el artículo 12 de aquel proyecto de Convención pasó a constituir el artículo 16 del proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. La Comisión aprobó el siguiente texto del artículo 16:

"Artículo 16

"1) Una declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta constituye una aceptación. El silencio, por sí sólo, no constituirá aceptación.

"2) A reserva de lo dispuesto en el párrafo 3) del presente artículo, la aceptación de una oferta tendrá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente. La aceptación no tendrá efecto si la indicación de asentimiento no llega al oferente dentro del plazo que éste haya fijado, o bien, si no se ha fijado plazo, dentro de un plazo razonable, considerándose debidamente las circunstancias de la transacción, incluida la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente. A menos que las circunstancias indiquen otra cosa, la aceptación de las ofertas verbales tendrá que ser inmediata.

"3) No obstante, si, en virtud de la oferta o como resultado de prácticas que las partes hayan establecido entre sí o de los usos, el destinatario puede indicar su asentimiento ejecutando un acto tal como alguno relacionado con el envío de las mercaderías o el pago del precio, sin notificación al oferente, la aceptación tendrá efecto en el momento en que se ejecute ese acto, siempre que esa ejecución tenga lugar dentro del plazo establecido en el párrafo 2) del presente artículo."

ARTICULO 13^P

153. El texto del artículo 13 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, en la forma aprobada por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, era el siguiente:

^P La Comisión examinó el artículo 13 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías en sus sesiones 199a., celebrada el 7 de junio de 1978 y 202a., celebrada el 8 de junio de 1978; las actas resumidas de esas sesiones figuran en los documentos A/CN.9/SR.199 y 202.

"1) Una respuesta a una oferta que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta.

"2) Sin embargo, una respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación, pero que contenga estipulaciones adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente las estipulaciones de la oferta, constituirá una aceptación a menos que el oferente objete sin demora la discrepancia. Si no lo hiciera así, las estipulaciones del contrato serán las de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación."

Párrafo 1)

154. La Comisión aprobó una propuesta de que se aclarase la redacción del párrafo 1) para asegurar que una respuesta en que sólo se hacían indagaciones o se sugería la posibilidad de estipulaciones adicionales o diferentes no constituyese contraoferta, ya que el párrafo 1) estaba destinado a aplicarse a una respuesta que pretendiese ser una aceptación de la oferta.

155. La Comisión no aceptó una propuesta de que una respuesta a la oferta que contuviese adiciones, limitaciones u otras modificaciones no se considerase como un rechazo de la oferta sino que sólo constituyese una contraoferta. En general, hubo acuerdo en que era importante señalar expresamente que una contraoferta rechazaba la oferta, de modo que, con arreglo al artículo 11, la oferta quedaría cancelada. Conforme a esa norma, el destinatario original no podría aceptar la oferta original en un momento posterior si su contraoferta era rechazada.

Párrafo 2)

Supresión del párrafo 2)

156. Según un punto de vista, era preferible suprimir el párrafo 2), pues la formación de un contrato de compraventa implicaba necesariamente que había existido acuerdo de las partes, esto es, que la aceptación coincidía con la oferta. Además, el párrafo 2) del artículo 13 produciría gran incertidumbre en el comercio internacional y redundaría en interpretaciones judiciales divergentes con respecto a la determinación de si una adición alteraba sustancialmente las estipulaciones de la oferta.

157. Sin embargo, según otro punto de vista, el párrafo 2) del artículo 13 era una disposición de gran utilidad, habida cuenta de que, en la compraventa internacional de mercaderías, la oferta y la aceptación se comunicaban frecuentemente por medio de formularios impresos en que se habían llenado los pormenores particulares de una transacción y en los que normalmente habría discrepancias en las estipulaciones impresas. En ese caso, si bien las partes podían dar por sentado que se había formado el contrato, en una fecha posterior, una de ellas, luego de analizar detenidamente las estipulaciones impresas, podría desligarse de las obligaciones a cuyo cumplimiento se había comprometido, demostrando que no se había formado el contrato. Además, se señaló que un oferente, que daba por sentado que se había celebrado el contrato, podía aceptar mercaderías, y ello podía interpretarse como la aceptación que perfeccionaba el contrato, impidiéndole así reclamar daños y perjuicios por la demora en la entrega. El párrafo 2) del artículo 13 evitaría esas consecuencias negativas, a la vez que daría al oferente la posibilidad de objetar la respuesta que contuviese alteraciones no sustanciales a la oferta.

158. Tras prolongadas deliberaciones, la Comisión decidió mantener el principio que figuraba en el párrafo 2) del artículo 13.

Ambito de aplicación de la norma del párrafo 2) del artículo 13

159. Según una opinión, el párrafo 2) del artículo 13 debía limitarse a las simples diferencias de redacción, modificaciones gramaticales, errores tipográficos o asuntos insignificantes, como la especificación de los detalles que estaban implícitos en la oferta.

160. Asimismo recibió apoyo considerable la opinión de que el párrafo 2) del artículo 13 debía tener un ámbito de aplicación más amplio que el de las simples cuestiones de redacción y otras análogas, ya que esas cuestiones, aún en el caso del párrafo 1) del artículo 13, probablemente no convertirían una pretendida aceptación en una contraoferta. Se señaló que mientras la respuesta no se apartase de la sustancia de la oferta, el oferente estaba suficientemente protegido al dársele el derecho a impedir la formación del contrato debido a la discrepancia. Si un comerciante optaba por no examinar detenidamente una respuesta que pretendía ser una aceptación, el proyecto de Convención no debía tratar de protegerlo de su omisión en hacerlo.

161. Algunos representantes que se oponían a que se conservase el párrafo 2) del artículo 13, sugirieron que, por lo menos, debía procurarse definir qué constituiría alteración sustancial de la oferta. Ello daría mayor certidumbre a la disposición y haría más aceptable su mantenimiento.

162. Según otra opinión, la actual formulación del párrafo 2) del artículo 13 era preferible, pues permitía que se determinase lo que constituía alteración sustancial en consideración a las circunstancias particulares de cada caso.

Establecimiento de un grupo de trabajo sobre el artículo 13

163. La Comisión estableció un grupo de trabajo compuesto de representantes de la República Federal de Alemania, Checoslovaquia, España, Indonesia y la República Unida de Tanzania. Se pidió al Grupo de Trabajo que procurase reformular el párrafo 2 del artículo 13 para aclarar qué constituiría alteración sustancial de la oferta.

164. El Grupo de Trabajo propuso que se suprimiese el párrafo 2) del artículo 13 o, si se le mantenía, que se agregase la siguiente disposición como párrafo 3) del artículo 13:

"3) Se considerará que las estipulaciones adicionales o diferentes que se refieren al precio, el pago, la calidad y la cantidad de las mercaderías, el lugar y la fecha de la entrega, el grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra o el arreglo de las controversias alteran sustancialmente las estipulaciones de la oferta, a menos que el destinatario tenga motivo para creer, en virtud de los términos de la oferta o de las circunstancias particulares del caso, que dichas estipulaciones adicionales o diferentes son aceptables para el oferente."

165. Se señaló, como explicación de esta propuesta, que el Grupo de Trabajo prefería, en primer lugar, que se suprimiese el párrafo 2) del artículo 13, debido a que contradecía el principio básico del párrafo 1) del artículo 13 de que la aceptación debía concordar con los términos de la oferta. Asimismo, era extremadamente difícil definir satisfactoriamente lo que constituía una alteración sustancial de la oferta.

166. Tras deliberar, la Comisión decidió mantener su decisión anterior de conservar el párrafo 2) del artículo 13 (véase el párrafo 158 *supra*).

167. Debido a que se retuvo el párrafo 2) del artículo 13, hubo en general acuerdo en que el párrafo adicional propuesto por el Grupo de Trabajo constituía una mejora considerable en relación con el texto del anterior párrafo 2) del artículo 13. Se estimó que el texto propuesto por el Grupo de Trabajo debía aclararse con una indicación de que la enumeración de los elementos que habían sido definidos como constitutivos de alteración sustancial de la oferta no era taxativa.

168. Un representante señaló que las palabras "a menos que el destinatario tenga motivo para creer, en virtud de los términos de la oferta o de las circunstancias particulares del caso, que dichas estipulaciones adicionales o diferentes son aceptables para el oferente" debía suprimirse, ya que era inconcebible que una alteración de cualquiera de los elementos enunciados en el párrafo 3) del artículo 13 se considerase como no sustancial.

169. Un representante expresó reservas sobre la redacción del párrafo 3) del artículo 13. Otro representante expresó una reserva sobre la misma disposición.

Exigencia de que la objeción sea "sin demora"

170. La Comisión aprobó una propuesta en el sentido de que las palabras "sin demora" fuesen reemplazadas por las palabras como "sin demora indebida" a fin de dar al oferente algún tiempo para reflexionar. Un representante señaló que, en su opinión, era esencial conservar la exigencia de que la objeción fuese sin demora, pues ello se atenía a la práctica comercial moderna.

Decisión

171. Como resultado de la decisión de combinar el proyecto de Convención sobre la formación y el proyecto de OCIM (párr. 18 del informe de la Comisión), el artículo 13 de aquel proyecto de Convención pasó a constituir el artículo 17 del proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. La Comisión aprobó el siguiente texto del artículo 17:

"Artículo 17

"1) Una respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta.

"2) Sin embargo, una respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación, pero que contenga estipulaciones adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente las estipulaciones de la oferta, constituirá una aceptación a menos que el oferente objete sin demora indebida la discrepancia. Si no lo hiciera así, las estipulaciones del contrato serán las de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.

"3) Se considerará que las estipulaciones adicionales o diferentes que se refieran, entre otras cosas, al precio, el pago, la calidad y la cantidad de las mercaderías, el lugar y la fecha de la entrega, el grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra o el arreglo de las controversias alteran sustancialmente las estipulaciones de la oferta, a menos que el destinatario de la oferta tenga motivo para creer, en virtud de los términos de la oferta o de las circunstancias particulares del caso, que dichas estipulaciones adicionales o diferentes son aceptables para el oferente."

ARTICULO 14^a

172. El texto del artículo 14 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, en la forma aprobada por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, era el siguiente:

"1) El plazo de aceptación fijado por el oferente en un telegrama o en una carta empezará a correr a partir del momento en que el telegrama sea entregado para su despacho o a partir de la fecha de la carta o, si no figura tal fecha, de la fecha que figure en el sobre. El plazo de aceptación fijado por el oferente por teléfono, télex u otros medios de comunicación instantánea empezará a correr a partir del momento en que la oferta llegue al destinatario.

"2) Si la comunicación de la aceptación no puede ser entregada en la dirección del oferente debido a un feriado oficial o día no laborable que coincidan con el último día del plazo de aceptación en el establecimiento del oferente, el plazo se prorrogará hasta el primer día laborable siguiente. Los demás feriado oficiales o días no laborables que ocurran

^a La Comisión examinó el artículo 14 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías en su 200a. sesión, celebrada el 7 de junio de 1978; el acta resumida de esa sesión figura en el documento A/CN.9/SR.200.

durante el transcurso del plazo se incluirán en el cómputo del plazo."

Párrafo 1)

173. La Comisión examinó la sugerencia de que las palabras "o a partir de la fecha de la carta" fuesen suprimidas. Esta sugerencia se fundaba en que el oferente podría insertar en la carta una fecha que no reflejase aquella en que la carta fue enviada. No obstante, prevaleció el criterio generalmente aceptado de que una disposición en este sentido era innecesaria, ya que en general convenía al oferente dar al destinatario de la oferta una oportunidad adecuada para aceptar.

174. La Comisión no aprobó la sugerencia de que el párrafo 1) del artículo 14 fuese simplificado mediante una disposición que estipulase que el plazo de aceptación fijado empezara a correr a partir del momento del recibo de la oferta.

Párrafo 2)

175. La Comisión no aprobó la propuesta de que al calcular el plazo se excluyeran los feriados oficiales o los días no laborables comprendidos en el transcurso de aquél.

Decisión

176. Como resultado de la decisión de combinar el proyecto de convención sobre la formación y el proyecto de CCIM (párr. 18 del informe de la Comisión), el artículo 14 de aquel proyecto de convención pasó a constituir el artículo 18 del proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. La Comisión aprobó el siguiente texto del artículo 18:

"Artículo 18

"1) El plazo de aceptación fijado por el oferente en un telegrama o en una carta empezará a correr a partir del momento en que el telegrama sea entregado para su despacho o a partir de la fecha de la carta o, si no figura tal fecha, de la fecha que figure en el sobre. El plazo de aceptación fijado por el oferente por teléfono, télex u otros medios de comunicación instantánea empezará a correr a partir del momento en que la oferta llegue al destinatario.

"2) Si la comunicación de la aceptación no puede ser entregada en la dirección del oferente debido a un feriado oficial o día no laborable que coincidan con el último día del plazo de aceptación en el establecimiento del oferente, el plazo se prorrogará hasta el primer día laborable siguiente. Los demás feriados oficiales o días no laborables que ocurran durante el transcurso del plazo se incluirán en el cómputo del plazo."

ARTICULO 15^e

177. El texto del artículo 15 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, en la forma aprobada por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, era el siguiente:

"1) Una aceptación tardía surte, sin embargo, los efectos de una aceptación si, el oferente informa sin demora de ello al aceptante, ya sea verbalmente ya mediante el envío de una notificación al efecto.

"2) Si la carta o el documento que contienen una aceptación tardía indican que han sido enviados en circunstancias tales que si su transmisión hubiera sido normal habrían llegado en el plazo debido al oferente, la aceptación tardía surtirá los efectos de una aceptación a menos que, sin demora, el oferente informe verbalmente al destinatario que considera su oferta como caducada, o le envíe una notificación al efecto."

^e La Comisión examinó el artículo 15 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías en su 200a. sesión, celebrada el 7 de junio de 1978; el acta resumida de esa sesión figura en el documento A/CN.9/SR.200.

178. La Comisión aprobó en principio el artículo 15.

Decisión

179. Como resultado de la decisión de combinar el proyecto de convención sobre la formación y el proyecto de CCIM (párr. 18 del informe de la Comisión), el artículo 15 de aquel proyecto de convención pasó a constituir el artículo 19 del proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. La Comisión aprobó el siguiente texto del artículo 19:

"Artículo 19

"1) Una aceptación tardía surte, sin embargo, los efectos de una aceptación si el oferente informa sin demora de ello al destinatario, ya sea verbalmente, ya mediante el envío de una notificación al efecto.

"2) Si la carta o el documento que contienen una aceptación tardía indican que han sido enviados en circunstancias tales que si su transmisión hubiera sido normal habrían llegado en el plazo debido al oferente, la aceptación tardía surtirá los efectos de una aceptación a menos que, sin demora, el oferente informe verbalmente al destinatario que considera su oferta como caducada, o le envíe una notificación al efecto."

ARTICULO 16^a

180. El texto del artículo 16 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, en la forma aprobada por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, era el siguiente:

"Una aceptación se retira si la comunicación de su retiro llega al oferente en el momento en que la aceptación habría sido efectiva, o antes de ese momento."

181. La Comisión aprobó en principio el artículo 16.

Decisión

182. Como resultado de la decisión de combinar el proyecto de Convención sobre la formación y el proyecto de CCIM (párr. 18 del informe de la Comisión), el artículo 16 de aquel proyecto de Convención pasó a constituir el artículo 20 del proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. La Comisión aprobó el siguiente texto del artículo 20:

"Artículo 20

"Una aceptación puede ser retirada si la comunicación de su retiro llega al oferente en el momento en que la aceptación habría sido efectiva, o antes de ese momento."

ARTICULO 17^a

183. El texto del artículo 17 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, en la forma aprobada por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, era el siguiente:

"El contrato de compraventa se celebra en el momento de tener efecto la aceptación de una oferta con arreglo a lo dispuesto en la presente Convención."

184. La Comisión no aceptó la sugerencia de que el artículo 17 dispusiera que el contrato de compraventa fuese

^a La Comisión examinó el artículo 16 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías en su 200a. sesión, celebrada el 7 de junio de 1978; el acta resumida de esa sesión figura en el documento A/CN.9/SR.200.

^a La Comisión examinó el artículo 17 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías en su 200a. sesión, celebrada el 7 de junio de 1978; el acta resumida de esa sesión figura en el documento A/CN.9/SR.200.

celebrado en la fecha convenida por las partes, ya que las partes estaban siempre en libertad de acordar una norma distinta de la prevista en el artículo 17.

185. La Comisión aprobó en principio el artículo 17.

Decisión

186. Como resultado de la decisión de combinar el proyecto de Convención sobre la formación y el proyecto de CCIM (párr. 18 del informe de la Comisión), el artículo 17 de aquel proyecto de Convención pasó a constituir el artículo 21 del proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. La Comisión aprobó el siguiente texto del artículo 21:

Artículo 21

"El contrato se celebra en el momento de tener efecto la aceptación de una oferta con arreglo a lo dispuesto en la presente Convención."

ARTICULO 18^u

187. El texto del artículo 18 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, en la forma aprobada por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, era el siguiente:

"1) El contrato podrá modificarse o rescindirse por mero acuerdo entre las partes.

"2) El contrato escrito que contenga una disposición que exija que toda modificación o rescisión se haga por escrito no podrá modificarse ni rescindirse de otra manera. No obstante, cualquiera de las partes podrá verse impedida por su conducta de prevalerse de tal disposición en la medida en que la otra parte haya confiado en esa conducta.

"3) El presente artículo no se aplicará a la modificación o rescisión de un contrato, en la medida en que esa modificación o rescisión se haga por un procedimiento que no sea por escrito, cuando cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones al presente párrafo ni modificar sus efectos."

Párrafo 1)

188. La sugerencia de suprimir la palabra "mero" fue retirada una vez que se señaló que la expresión "mero acuerdo" había sido empleada por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías para dejar en claro que la doctrina del *common law* sobre la causa no era aplicable a la modificación o rescisión de un contrato.

Párrafo 2)

189. Mereció apoyo la opinión de que si bien debería conservarse la primera frase del párrafo 2) del artículo 18, correspondería eliminar la segunda. En tal sentido, se dijo que el proyecto de Convención debería reconocer efectos jurídicos a un acuerdo escrito entre las partes que dispusiera que el contrato que hubiesen celebrado sólo podría modificarse o rescindirse por escrito. Para alcanzar este resultado, sería necesario suprimir la cláusula de que una parte podrá verse impedida por su conducta de prevalerse de tal disposición.

190. También recibió apoyo la propuesta de suprimir enteramente el párrafo 2) del artículo 18. En este sentido, se adujo que el contenido de la primera frase del párrafo 2) del artículo 18 contradecía el artículo 3 según el cual no se requerían formalidades especiales para celebrar un acuerdo. Se

^u La Comisión examinó el artículo 18 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías en sus sesiones 200a., celebrada el 7 de junio de 1978, y 201a., celebrada el 8 de junio de 1978; las actas resumidas de esas sesiones figuran en los documentos A/CN.9/SR.200 y 201.

dijo también que las disposiciones del párrafo 2) del artículo 18 serían de difícil interpretación y que convendría reservar esta cuestión al derecho nacional.

191. Obtuvo apoyo considerable asimismo la propuesta de mantener el párrafo 2) del artículo 18 en la forma aprobada por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, pues preveía una solución uniforme para un problema tan importante del comercio internacional, a saber, el efecto de las cláusulas de los contratos escritos que disponían que toda modificación o rescisión del contrato debía hacerse por escrito. Se manifestó también que el párrafo 2) del artículo 18 daba una solución justa y flexible a este problema común.

192. Tras un prolongado debate, la Comisión decidió conservar la sustancia del párrafo 2) del artículo 18.

Párrafo 3)

193. La Comisión eliminó esta disposición como consecuencia de su reformulación del párrafo 2) del artículo 3 (véase el párr. 27 *supra*).

Decisión

194. Como resultado de la decisión de combinar el proyecto de Convención sobre la formación y el proyecto de CCIM (párr. 18 del informe de la Comisión), el artículo 18 de aquel proyecto de Convención pasó a constituir el artículo 27 del proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. La Comisión aprobó el siguiente texto del artículo 27:

Artículo 27

"1) Un contrato podrá modificarse o rescindirse por mero acuerdo entre las partes.

"2) Un contrato escrito que contenga una disposición que exija que toda modificación o rescisión se haga por escrito no podrá modificarse ni rescindirse de otra manera. No obstante, cualquiera de las partes podrá verse impedida por su conducta de prevalerse de tal disposición en la medida en que la otra parte haya confiado en esa conducta."

ARTICULO X)^v

195. El texto del artículo X), del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías en la forma aprobada por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, era el siguiente:

"El Estado contratante cuya legislación exija que el contrato de compraventa se celebre o se pruebe por escrito podrá, en el momento de la firma, ratificación o adhesión, hacer una declaración en el sentido de que las disposiciones de la presente Convención, en la medida en que permitan que la celebración, la modificación o la rescisión del contrato, la oferta, la aceptación o cualquier otra indicación de intención se haga por un procedimiento que no sea por escrito, no se aplicarán si una de las partes tiene su establecimiento en ese Estado."

Decisión

196. Como resultado de la decisión de combinar el proyecto de Convención sobre la formación y el proyecto de CCIM (párr. 18 del informe de la Comisión), el artículo X) de aquel proyecto de Convención pasó a constituir el artículo X) del proyecto de Convención sobre los contratos de compra-

^v La Comisión examinó el artículo X) del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías en su 208a. sesión, celebrada el 16 de junio de 1978; el acta resumida de esa sesión figura en el documento A/CN.9/SR.208.

venta internacional de mercaderías. La Comisión aprobó el siguiente texto del artículo X):

"Artículo X)

"El Estado contratante cuya legislación exija que el contrato de compraventa se celebre o se pruebe por escrito podrá, en el momento de la firma, ratificación o adhesión, hacer una declaración de conformidad con el artículo 11 en el sentido de que cualquier disposición del artículo 10, del artículo 21 o de la Parte II de la presente Convención que permita que la celebración, la modificación o la rescisión del contrato, la oferta, la aceptación o cualquier otra indicación de intención se haga por un procedimiento que no sea por escrito no se aplicará en el caso de que una de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho tal declaración"

B. Antecedentes de redacción en el 11° período de sesiones de la CNUDMI del proyecto de Convención sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías

1. Relación entre la Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías y la Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías y la Convención sobre la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías*

1. Las normas relativas al ámbito de aplicación que figuran en la Convención sobre la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías (la Convención sobre la Prescripción) difieren de las que actualmente figuran en el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías (CCIM) y el proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías (proyecto de formación). La mayoría de estas diferencias son de redacción, pero varias de ellas plantean cuestiones de fondo.

2. El hecho de que las disposiciones sobre el ámbito de aplicación de la Convención sobre la Prescripción puedan diferir de las contenidas en la convención o convenciones futuras que traten de los temas abarcados por la CCIM y el proyecto de formación se previó en la Conferencia de Plenipotenciarios que aprobó la Convención sobre la Prescripción. Las actas resumidas de esta Conferencia indican una expectativa general de que se adoptaría algún tipo de medida correctiva en una futura conferencia de plenipotenciarios¹. Además, el párrafo 2 del artículo 38 de la Convención sobre la Prescripción parece partir del supuesto de que en efecto se adoptarían esas medidas.

3. El artículo 38 de la Convención sobre la Prescripción dispone lo siguiente:

"1. Todo Estado contratante que sea parte en una convención ya existente relativa a la compraventa internacional de mercaderías podrá declarar, en el momento de efectuar el depósito de su instru-

* Publicado anteriormente como documento A/CN.9/XI/CRP.2 el 24 de mayo de 1978.

¹ Véanse en especial los debates de la cuarta a la sexta sesión de la Primera Comisión, *Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías* (publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.74.V.8) (en adelante *Documentos Oficiales*), parte 2, págs. 159 a 176.

CLAUSULAS FINALES

197. Un representante señaló que el proyecto de cláusulas finales que habría de preparar el Secretario General debería incluir la siguiente disposición:

"La presente Convención no prevalecerá sobre convenciones ya celebradas o que se celebren y que contengan disposiciones relativas a cuestiones tratadas por esta Convención, siempre que el vendedor y el comprador tengan sus establecimientos en Estados partes en esa convención."

ANEXO II

Lista de los documentos presentados a la Comisión

[No se reproduce este anexo; véase la lista de documentos de la CNUDMI al final del presente volumen.]

mento de ratificación o adhesión, que aplicará la presente Convención exclusivamente a los contratos de compraventa internacional de mercaderías definidos en esa convención ya existente.

"2. Esa declaración dejará de surtir efecto el primer día del mes que siga a la fecha de expiración de un plazo de doce meses a partir de la entrada en vigor de una nueva convención sobre la compraventa internacional de mercaderías concertada bajo los auspicios de las Naciones Unidas."

4. El propósito de este artículo era permitir que los Estados que fueran, o pasaran a ser, partes en la LUCI pudieran utilizar sus disposiciones sobre el ámbito de aplicación hasta que se completara la revisión de la LUCI que estaba llevando a cabo la Comisión y entrara en vigor una nueva convención². Al explicar una propuesta que contenía términos similares a los del párrafo 2 del artículo 38³, el representante de la República Federal de Alemania, uno de los copatrocinadores, dijo que cuando se hubiera aprobado el texto definitivo revisado de la LUCI "tal vez se pueda armonizar el ámbito de aplicación de la LUCI revisada con el de la Convención sobre la Prescripción por medio de un protocolo relativo a esta última"⁴. Aunque la Primera Comisión rechazó esta propuesta⁵, el plenario

² Véanse los debates de la décima sesión plenaria de la Conferencia sobre la Prescripción, *Documentos Oficiales*, págs. 139 a 141.

³ El texto de esta propuesta figura en el párrafo 186 del informe de la Primera Comisión, *Documentos Oficiales*, pág. 85. La propuesta dice lo siguiente:

"1. Todo Estado podrá declarar, en el momento en que deposite su instrumento de ratificación o adhesión, que aplicará la presente Convención exclusivamente a los contratos de compraventa internacional de mercaderías definidos en la Convención relativa a una ley uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías firmada en La Haya el 1° de julio de 1964.

"2. Tal declaración dejará de surtir efectos un año después de que haya entrado en vigor con respecto a veinte Estados una nueva convención sobre la compraventa internacional de mercaderías, concertada bajo los auspicios de las Naciones Unidas."

⁴ *Documentos Oficiales*, pág. 256 (párr. 33 de las actas resumidas de la 22a. sesión de la Primera Comisión).

⁵ Informe de la Primera Comisión, párr. 189 (*Documentos Oficiales*, pág. 85).

aprobó una propuesta similar del Reino Unido e Irlanda del Norte⁶, que pasó a ser el artículo 38⁷.

5. En vista de estos antecedentes de redacción, tal vez la Comisión desee considerar la posibilidad de pedir a la Asamblea General que autorice a cualquier conferencia que pueda convocarse a examinar la CCIM y el proyecto de formación a fin de preparar un protocolo a la Convención sobre la Prescripción y la CCIM que armonicen sus disposiciones sobre el ámbito de aplicación con las de la convención o convenciones sobre la compraventa y la formación que la Conferencia pueda adoptar. En ese caso, es posible que la Comisión desee pedir al Secretario General que prepare un análisis de las diferencias en el ámbito de aplicación entre la Convención sobre la Prescripción y la CCIM y el proyecto de formación aprobado por la Comisión y un proyecto de protocolo. Este análisis y el proyecto de protocolo se distribuirían, junto con la demás documentación pertinente, a la Conferencia de Plenipotenciarios que convocara la Asamblea General.

2. Propuesta de Australia*

Artículo 1

Renúmrese el inciso b) del párrafo 1 como inciso b) 1), y agréguese las siguientes disposiciones:

"1 b) 2) En los casos en que la única cuestión sea la de si la presente Convención se aplica a una oferta, se aplicará a ésta cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación a la oferta de la ley de un Estado contratante.

"3) En los casos en que la única cuestión sea la de si la presente Convención se aplica a una aceptación, se aplicará a ésta cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación a la aceptación de la ley de un Estado contratante.

"4) En los casos en que las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante sólo a uno o a algunos de los hechos que en conjunto constituyen la formación de un contrato con arreglo a la presente Convención, la ley del Estado contratante se aplicará a todos esos hechos."

3. Propuesta del Grupo de Trabajo: Brasil, Egipto, Finlandia, India, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas**

Artículo 2

Suprimanse los párrafos 1) y 2) del artículo 2 y reemplácense por lo siguiente:

* Publicado anteriormente como documento A/CN.9/XI/CRP.3 el 30 de mayo de 1978.

** Publicado anteriormente como documento A/CN.9/XI/CRP.4 el 30 de mayo de 1978.

⁶ A/CONF.63/L.28 (Documentos Oficiales, pág. 104).

⁷ Esta propuesta se discutió y aprobó en la décima sesión plenaria por 21 votos contra ninguno y 14 abstenciones. Al presentar la propuesta, el representante del Reino Unido señaló que en el párrafo 1 "no figura ninguna referencia concreta a la LUCI de 1964, ya que en sus consultas con otras delegaciones se ha visto que sería inaceptable." (Documentos Oficiales, pág. 140.)

"1) Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o establecer excepciones o modificar los efectos de cualquiera de sus disposiciones."

4. Propuesta de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas*

Artículo 3

Suprimase el párrafo 2) del artículo 3 y agréguese el siguiente:

"2) No se aplicará el párrafo 1 del presente artículo, ni ninguna otra disposición de la presente Convención que permita que un contrato de compraventa o su modificación o rescisión, o cualquier oferta, aceptación u otra indicación de intención se haga por un procedimiento que no sea por escrito, en caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones al presente párrafo ni modificar sus efectos."

5. Propuesta del Grupo de Trabajo: Australia, Brasil, Finlandia, Hungría, Nigeria y Yugoslavia**

Artículo 4

1) A los efectos de la presente Convención, las comunicaciones, manifestaciones y actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención, cuando la otra parte conocía, o no podía desconocer, cuál era esa intención.

2) Si el párrafo precedente no es aplicable, las comunicaciones, manifestaciones y actos de las partes deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado una persona razonable en las mismas circunstancias.

3) Para determinar la intención de una parte o el sentido que una persona razonable habría dado en las mismas circunstancias deberá prestarse la consideración debida a todas las circunstancias pertinentes del caso, incluidas las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hayan establecido entre sí, los usos y la conducta ulterior de las partes.

6. Propuesta del UNIDROIT***

Artículo 5

Durante la formación del contrato, las partes deberán observar los principios de la buena fe y la cooperación internacional.

* Publicado anteriormente como documento A/CN.9/XI/CRP.5 el 30 de mayo de 1978.

** Publicado anteriormente como documento A/CN.9/XI/CRP.6 el 31 de mayo de 1978.

*** Publicado anteriormente como documento A/CN.9/XI/CRP.7 el 31 de mayo de 1978.

7. Propuesta del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte*

Artículo 8

Insértese los párrafos siguientes antes del actual párrafo 1:

(...) "El contrato queda celebrado cuando las partes han manifestado su mutuo consentimiento respecto de sus estipulaciones.

(...) "Se entenderá que el intercambio de ofertas idénticas constituye una manifestación de mutuo acuerdo que obliga a cada oferente, a menos que sin demora comunique al otro oferente que no se considera obligado."

8. Propuesta del Grupo de Trabajo: Finlandia, Hungría, México, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Singapur y Uganda**

Debería aprobarse un artículo nuevo basado en el artículo 13 del proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías redactado en los siguientes términos:

"En la interpretación y aplicación de las disposiciones de la presente Convención se tendrán en cuenta el carácter internacional y la necesidad de fomentar la uniformidad y de observar la buena fe en el comercio internacional."

9. Propuesta del Grupo de Trabajo: Australia, Brasil, Finlandia, Francia, Hungría, Kenya, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Singapur y Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas***

Artículo 8

Suprímase el párrafo 3) y agréguese en el párrafo 1) una nueva segunda frase de modo que éste diga lo siguiente:

"1) La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o más personas determinadas constituye oferta si es suficientemente definida e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Una propuesta es suficientemente definida si indica las mercaderías y estipula expresa o tácitamente la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos."

10. Propuesta del Grupo de Trabajo: Chile, Grecia, Irlanda, Japón, Polonia, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y Uganda****

Artículo nuevo

Debería aprobarse un artículo nuevo que precediese al artículo 17 y que dijese lo siguiente:

* Publicado anteriormente como documento A/CN.9/XI/CRP.8 el 1^o de junio de 1978.

** Publicado anteriormente como documento A/CN.9/XI/CRP.9 el 2 de junio de 1978.

*** Publicado anteriormente como documento A/CN.9/XI/CRP.10 el 5 de junio de 1978.

**** Publicado anteriormente como documento A/CN.9/XI/CRP.11 el 5 de junio de 1978.

"Se considerará que el contrato de compraventa queda formado si hay consentimiento mutuo de las partes al respecto, aunque no sea posible determinar que haya habido oferta y aceptación."

11. Propuesta de los Estados Unidos de América*

Se propone el siguiente artículo nuevo como variante al propuesto por el Grupo de Trabajo en el documento A/CN.9/XI/CRP.11**:

"El contrato de compraventa podrá formarse por consentimiento mutuo de las partes, aunque no sea posible determinar que haya existido oferta y aceptación."

12. Propuesta del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte***

Se propone el siguiente artículo nuevo como variante del propuesto por el Grupo de Trabajo en el documento A/CN.9/XI/CRP.11****:

"El hecho de que no pueda determinarse el consentimiento mutuo de las partes invocando un intercambio de oferta y aceptación no excluye la formación del contrato de compraventa."

13. Propuesta de Australia†

Nuevo artículo: artículo 15

1. Insértese, donde corresponda en el proyecto de Convención, un artículo que diga lo siguiente:

"Una oferta caduca cuando:

"a) Expira el plazo fijado en ella; o,

"b) Si no se ha fijado plazo alguno, ha transcurrido un plazo razonable, considerándose debidamente, en este sentido, las circunstancias de la transacción, incluida la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente."

2. Suprímase el artículo 15.

Nota

En relación con el párrafo 1, véanse el inciso 2) del artículo 12 y el artículo 14.

14. Propuesta del Grupo de Trabajo: Alemania, República Federal de, Checoslovaquia, España, Indonesia y República Unida de Tanzania††

El Grupo de Trabajo recomienda que se suprima el párrafo 2) del artículo 13.

* Publicado anteriormente como documento A/CN.9/XI/CRP.12 el 5 de junio de 1978.

** Reproducido en el presente volumen, primera parte, II, B, 10, *supra*.

*** Publicado anteriormente como documento A/CN.9/XI/CRP.13 el 6 de junio de 1978.

**** Reproducido en el presente volumen, primera parte, II, B, *supra*.

† Publicado anteriormente como documento A/CN.9/XI/CRP.14 el 7 de junio de 1978.

†† Publicado anteriormente como documento A/CN.9/XI/CRP.15 el 7 de junio de 1978.

Si la Comisión no desea suprimir el párrafo 2), el Grupo de Trabajo recomienda que se apruebe un nuevo párrafo 3) que diga lo siguiente:

“3) Se considerará que las estipulaciones adicionales o diferentes que se refieran al precio, el pago, la calidad y la cantidad de las mercaderías, el lugar y la fecha de la entrega, el grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra o el arreglo de las controversias alteran sustancialmente las estipulaciones de la oferta, a menos que el destinatario tenga motivo para creer, en virtud de los términos de la oferta o de las circunstancias particulares del caso, que dichas estipulaciones adicionales o diferentes son aceptables para el oferente.”

15. Propuesta del Grupo de Trabajo: Estados Unidos de América, Filipinas, Finlandia, Ghana, Hungría, Japón, Kenya y Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas*

Artículo 9

La oferta entra en vigor en el momento en que llega al destinatario. Puede ser retirada antes de su entrada en vigor si el retiro llega al destinatario antes que la oferta o al mismo tiempo que ella, incluso si es irrevocable.

Artículo 10

1) La oferta puede ser revocada hasta el momento en que quede celebrado el contrato si la revocación llega al destinatario antes que éste haya enviado su aceptación.

2) Sin embargo, una oferta no puede revocarse:

a) Si la oferta indica que es irrevocable; o

b) Si la oferta indica un plazo firme para la aceptación, a menos que la oferta señale claramente que su intención ha sido referirse sólo a la cancelación de la oferta o si la cancelación es evidente por ser aplicable el párrafo 2) del artículo 2; o

c) Cuando sea razonable para el destinatario confiar en que la oferta es irrevocable y el destinatario haya actuado confiado en la oferta.

16. Informe del Grupo de Redacción: proyecto de Convención sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías**

PARTE I. AMBITO DE APLICACION Y DISPOSICIONES GENERALES

CAPÍTULO I. AMBITO DE APLICACIÓN

Artículo 1

1) La presente Convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes:

a) Cuando esos Estados sean Estados contratantes; o

* Publicado anteriormente como documento A/CN.9/XI/CRP.16 el 7 de junio de 1978.

** Publicado anteriormente como documento A/CN.9/XI/CRP.17 el 12 de junio de 1978.

b) Cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante.

2) No se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes, cuando ello no resulte del contrato, ni de ningún trato entre ellas, ni de información revelada por las partes en cualquier momento anterior a la celebración del contrato o en el momento de su celebración.

3) No se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato.

Artículo 2

La presente Convención no se aplicará a las compraventas:

a) De mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso;

b) En subastas;

c) Judiciales;

d) De acciones, valores de inversión, títulos de crédito y dinero;

e) De buques, embarcaciones y aeronaves;

f) De electricidad.

Artículo 3

1) La presente Convención no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones del vendedor consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

2) Se considerarán como compraventas los contratos que tengan por objeto el suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para dicha manufactura o producción.

Artículo 6

La presente Convención regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y las obligaciones del vendedor y del comprador que dimanen de dicho contrato. Salvo disposición expresa en contrario, la presente Convención no concierne, en particular:

a) A la validez del contrato o de cualquiera de sus disposiciones o de cualquier uso;

b) A los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de la mercadería vendida.

Artículo 4

Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, a reserva de lo dispuesto en el artículo C, establecer excepciones o modificar los efectos de cualquiera de sus disposiciones.

CAPÍTULO II. DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 13

En la interpretación y aplicación de lo dispuesto en la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de fomentar la uniformidad y la observancia de la buena fe en el comercio internacional.

Artículo A (Formación, artículo 4)*

1) A los efectos de la presente Convención, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención, cuando la otra parte haya conocido, o no haya podido desconocer, cuál era esa intención.

2) Si el párrafo precedente no es aplicable, las declaraciones y otros actos de las partes deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado una persona razonable en las mismas circunstancias.

3) Para determinar la intención de una parte o el sentido que una persona razonable habría dado en las mismas circunstancias, deberá prestarse la consideración debida a todas las circunstancias pertinentes del caso, incluidas las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre sí, los usos y la conducta ulterior de las partes.

Artículo 7

1) Las partes están obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que entre sí hayan establecido.

2) Salvo que se acuerde otra cosa, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento, y que en el comercio internacional sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del tipo correspondiente a las transacciones comerciales de que se trate.

*Artículo B** (Formación, artículo 7)*

A los efectos de la presente Convención, una oferta, una declaración de aceptación o cualquier otra indicación de intención o notificación "llega" al destinatario o es "recibida" por éste cuando se le participa oralmente o se le entrega por cualesquiera otros medios en su establecimiento o dirección postal o, si no tiene establecimiento o dirección postal, en su residencia habitual.

Artículo 5

A los efectos de la presente Convención:

a) Si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el contrato y su ejecución, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de celebrar el contrato o en el momento de su celebración;

* El Grupo de Redacción entendió que la Comisión deseaba que el artículo 4 de la Formación figurara en las disposiciones generales de la Convención para que fuera aplicable a toda la Convención.

** El Grupo de Redacción estuvo dividido respecto de si el artículo 7 de la Formación debía figurar en las disposiciones generales de la Convención o en la parte II, relativa a la formación del contrato.

b) Si una de las partes no tiene establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual.

Artículo 11

El contrato de compraventa no tiene que celebrarse ni probarse por escrito ni está sujeto a ningún otro requisito de forma. Puede probarse de cualquier manera, inclusive por medio de testigos.

Artículo C (Formación, párrafo 2) del artículo 3)

No se aplicará ninguna disposición del artículo 11, el artículo N o la Parte II de la presente Convención que permita que un contrato de compraventa o su modificación o rescisión, o cualquier oferta, aceptación u otra indicación de intención se haga por un procedimiento que no sea por escrito, en caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones al presente párrafo ni modificar sus efectos.

PARTE II. FORMACION DEL CONTRATO

Artículo D (Formación, artículo 8)

1) La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o más personas determinadas constituye oferta si es suficientemente definida e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Una propuesta es suficientemente definida si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, estipula la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos.

2) Una propuesta no dirigida a una o más personas determinadas será considerada como una simple invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario.

Artículo E (Formación, artículo 9)

1) Una oferta entra en vigor en el momento que llega al destinatario.

2) Una oferta puede ser retirada antes de su entrada en vigor si el retiro llega al destinatario antes que la oferta o al mismo tiempo que ella, incluso si es irrevocable.

Artículo F (Formación, artículo 10)

1) La oferta puede ser revocada hasta el momento en que quede celebrado el contrato si la revocación llega al destinatario antes que éste haya enviado una aceptación.

2) Sin embargo, una oferta no puede revocarse:

a) Si indica que es irrevocable, ya sea indicando un plazo firme para la aceptación o por otros medios; o
b) Cuando sea razonable para el destinatario confiar en que la oferta es irrevocable y el destinatario haya actuado confiado en la oferta.

Artículo G (Formación, artículo 11)

Una oferta, incluso si es irrevocable, queda cancelada cuando el rechazo de la oferta llega al oferente.

Artículo H (Formación, artículo 12)

1) Una declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta equivale a una

aceptación. El silencio, por sí solo, no equivaldrá a aceptación.

2) A reserva de lo dispuesto en el párrafo 3) del presente artículo, la aceptación de una oferta tendrá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente. La aceptación no tendrá efecto si la indicación de asentimiento no llega al oferente dentro del plazo que éste haya fijado, o bien, si no se ha fijado plazo, dentro de un plazo razonable, considerándose debidamente las circunstancias de la transacción, incluida la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente. A menos que las circunstancias indiquen otra cosa, la aceptación de las ofertas verbales tendrá que ser inmediata.

3) No obstante, si, en virtud de la oferta o como resultado de prácticas que las partes hayan establecido entre sí o de los usos, el destinatario puede indicar su asentimiento ejecutando un acto tal como alguno relacionado con el envío de las mercaderías o el pago del precio, sin notificación al oferente, la aceptación tendrá efecto en el momento en que se ejecute ese acto, siempre que esa ejecución tenga lugar dentro del plazo establecido en el párrafo 2) del presente artículo.

Artículo I (Formación, artículo 13)

1) Una respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta.

2) Sin embargo, una respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación, pero que contenga estipulaciones adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente las estipulaciones de la oferta, constituirá una aceptación a menos que el oferente objete sin demora indebida la discrepancia. Si no lo hiciera así, las estipulaciones del contrato serán las de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.

3) Se considerará que las estipulaciones adicionales o diferentes que se refieran, entre otras cosas, al precio, el pago, la calidad y la cantidad de las mercaderías, el lugar y la fecha de la entrega, el grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra o el arreglo de las controversias alteran sustancialmente las estipulaciones de la oferta, a menos que el destinatario tenga motivo para creer, en virtud de los términos de la oferta o de las circunstancias particulares del caso, que dichas estipulaciones adicionales o diferentes son aceptables para el oferente.

Artículo J (Formación, artículo 14)

1) El plazo de aceptación fijado por el oferente en un telegrama o en una carta empezará a correr a partir del momento en que el telegrama sea entregado para su despacho o a partir de la fecha de la carta o, si no figura tal fecha, de la fecha que figure en el sobre. El plazo de aceptación fijado por el oferente por teléfono, télex u otros medios de comunicación instantánea empezará a correr a partir del momento en que la oferta llegue al destinatario.

2) Si la comunicación de la aceptación no puede ser entregada en la dirección del oferente debido a un feriado oficial o día no laborable que coincidan con el último día del plazo de aceptación en el es-

tablecimiento del oferente, el plazo se prorrogará hasta el primer día laborable siguiente. Los demás feriados oficiales o días no laborables que ocurran durante el transcurso del plazo se incluirán en el cómputo del plazo.

Artículo K (Formación, artículo 15)

1) Una aceptación tardía surte, sin embargo, los efectos de una aceptación si el oferente informa sin demora de ello al aceptante, ya sea verbalmente, ya mediante el envío de una notificación al efecto.

2) Si la carta o el documento que contienen una aceptación tardía indican que han sido enviados en circunstancias tales que si su transmisión hubiera sido normal habrían llegado en el plazo debido al oferente, la aceptación tardía surtirá los efectos de una aceptación a menos que, sin demora, el oferente informe verbalmente al destinatario que considere su oferta como caducada, o le envíe una notificación al efecto.

Artículo L (Formación, artículo 16)

Una aceptación puede ser retirada si la comunicación de su retiro llega al oferente en el momento en que la aceptación habría sido efectiva, o antes de ese momento.

Artículo M (Formación, artículo 17)

El contrato se celebra en el momento de tener efecto la aceptación de una oferta con arreglo a lo dispuesto en la presente Convención.

**PARTE III. COMPRAVENTA
DE MERCADERIAS**

CAPÍTULO I. DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 8

El incumplimiento del contrato por una de las partes es esencial cuando causa un perjuicio importante a la otra parte, salvo que la parte que ha incumplido no haya previsto ni haya tenido razones para prever tal resultado.

Artículo 9

La declaración de resolución del contrato sólo surtirá efectos cuando se notifique a la otra parte.

Artículo 10

Salvo disposición expresa en contrario de la presente Parte, si una de las partes hace cualquier notificación, petición u otra comunicación conforme a la presente Convención y por medios adecuados a las circunstancias, las demoras o los errores que puedan producirse en la transmisión de esa comunicación o el hecho de que no llegue no privarán a esa parte del derecho de prevalerse de tal comunicación.

Artículo 12

Si, conforme a lo dispuesto en la presente Convención, una parte tiene el derecho de exigir de la otra el cumplimiento de cualquier obligación, el tribunal no estará obligado a ordenar la ejecución en especie, a menos que pueda ordenarla, en virtud de su propio derecho, respecto de contratos de compraventa similares no regidos por la presente Convención.

Artículo N (Formación, artículo 18)

1) El contrato podrá modificarse o rescindirse por mero acuerdo entre las partes.

2) El contrato escrito que contenga una disposición que exija que toda modificación o rescisión se haga por escrito no podrá modificarse ni rescindirse de otra manera. No obstante, cualquiera de las partes podrá verse impedida por su conducta de prevalerse de tal disposición en la medida en que la otra parte haya confiado en esa conducta.

CAPÍTULO II. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

Artículo 14

El vendedor deberá entregar la mercadería y cualesquiera documentos relacionados con ella, y transmitir su propiedad, en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.

SECCION I. ENTREGA DE LA MERCADERIA Y DE LOS DOCUMENTOS

Artículo 15

Si el vendedor no está obligado a entregar la mercadería en cualquier otro lugar determinado, su obligación de entregar consistirá:

a) Si el contrato de compraventa implica el transporte de la mercadería, en hacer entrega de ella al primer porteador para que la transmita al comprador;

b) En los casos no comprendidos en el inciso precedente, si el contrato se refiere a una mercadería cierta, o a una mercadería no identificada que ha de sacarse de una masa determinada o que debe ser manufacturada o producida y si, en el momento de la celebración del contrato, las partes saben que la mercadería se encuentra o va a ser manufacturada o producida en un lugar determinado, en ponerla a disposición del comprador en ese lugar;

c) En los demás casos, en poner la mercadería a disposición del comprador en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento en el momento de la celebración del contrato.

Artículo 16

1) Si el vendedor está obligado a entregar la mercadería a un porteador y dicha mercadería no está claramente marcada con una dirección ni de otro modo identificada en el contrato, el vendedor deberá enviar al comprador un aviso de expedición en el que se especifique la mercadería.

2) Si el vendedor está obligado a tomar medidas para el transporte de la mercadería, deberá celebrar los contratos necesarios para efectuarlo hasta el lugar señalado, por los medios de transporte que sean adecuados a las circunstancias y en las condiciones usuales para ese tipo de transporte.

3) Si el vendedor no está obligado a concertar un seguro de transporte, deberá proporcionar al comprador, a petición de éste, toda la información disponible necesaria para su celebración.

Artículo 17

El vendedor deberá entregar la mercadería:

a) Cuando, con arreglo al contrato, se haya fijado o pueda determinarse una fecha, en esa fecha; o

b) Cuando, con arreglo al contrato, se haya fijado o pueda determinarse un plazo, en cualquier momento dentro de dicho plazo, a menos que las circunstancias indiquen que corresponde al comprador elegir la fecha; o

c) En cualquier otro caso, dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato.

Artículo 18

Si el vendedor está obligado a entregar documentos relativos a la mercadería, deberá entregarlos en el momento, lugar y forma previstos en el contrato.

SECCION II. CONFORMIDAD DE LA MERCADERIA Y RECLAMACIONES DE TERCEROS

Artículo 19

1) El vendedor deberá entregar una mercadería conforme a la cantidad, calidad y tipo previstos en el contrato, que esté envasada o embalada de la manera estipulada en él. Salvo que se haya pactado otra cosa, la mercadería no es conforme al contrato a menos que:

a) Se preste a las finalidades para las que usualmente se utilizarían mercaderías del mismo tipo;

b) Se preste a cualquier finalidad particular que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, salvo que de las circunstancias se desprenda que el comprador no confió, o no era razonable que confiara, en la competencia y el juicio del vendedor;

c) Posea las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador;

d) Esté envasada o embalada de la manera acostumbrada para tales mercaderías.

2) El vendedor no será responsable de falta alguna de conformidad de la mercadería con arreglo a los incisos a) a d) del párrafo 1 del presente artículo, si en el momento de la celebración del contrato el comprador conocía, o no podía desconocer, tal falta de conformidad.

Artículo 20

1) El vendedor será responsable, conforme al contrato y a la presente Convención, de toda falta de conformidad existente en el momento de la transmisión del riesgo al comprador, aun cuando tal falta sólo resulte evidente después de ese momento.

2) El vendedor también es responsable de toda falta de conformidad ocurrida después del momento indicado en el párrafo 1 del presente artículo y que se deba al incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones, inclusive el incumplimiento de cualquier garantía expresa de que la mercadería seguirá prestándose a sus finalidades ordinarias o a alguna finalidad particular, o de que conservará durante un período determinado las cualidades o características especificadas.

Artículo 21

Si el vendedor ha entregado mercaderías antes de la fecha fijada para la entrega, podrá, hasta esa fecha, entregar la parte que falte, subsanar cualquier deficiencia en la cantidad de mercaderías entregadas, en entregar mercaderías en sustitución de las entregadas que no sean conformes, o subsanar cualquier falta de

conformidad de las mercaderías que haya entregado, siempre que el ejercicio de tal derecho no cause al comprador inconvenientes o gastos excesivos. El comprador conservará todo derecho a exigir daños y perjuicios, como se prevé en la presente Convención.

Artículo 22

1) El comprador deberá examinar la mercadería o hacerla examinar dentro de un plazo tan breve como lo permitan las circunstancias de que se trate.

2) Si el contrato implica el transporte de la mercadería, el examen podrá aplazarse hasta que dicha mercadería haya llegado a su lugar de destino.

3) Si el comprador ha reexpedido la mercadería sin haber tenido una oportunidad razonable de examinarla y si en el momento de la celebración del contrato el vendedor tenía o debía haber tenido conocimiento de la posibilidad de tal reexpedición, el examen podrá aplazarse hasta que la mercadería haya llegado a su nuevo destino.

Artículo 23

1) El comprador perderá el derecho de prevalerse de una falta de conformidad de la mercadería si no la comunica al vendedor, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que la haya o debiera haberla descubierto.

2) En todo caso, el comprador perderá el derecho de prevalerse de una falta de conformidad de la mercadería si no la comunica al vendedor en un plazo máximo de dos años contados a partir de la fecha de la entrega efectiva de la mercadería al comprador, a menos que ese plazo sea incompatible con un período de garantía contractual.

Artículo 24

El vendedor no podrá prevalerse de lo dispuesto en los artículos 22 y 23 si la falta de conformidad se refiere a hechos que conocía o no podía desconocer y que no haya revelado al comprador.

Artículo 25

1) El vendedor deberá entregar la mercadería libre de cualesquiera derechos o pretensiones de terceros, salvo los basados en la propiedad industrial o intelectual, a menos que el comprador convenga en aceptarla sujeta a tales derechos o pretensiones.

2) El comprador no tendrá derecho a prevalerse de lo dispuesto en el presente artículo si no hace llegar al vendedor una comunicación en la que especifique la naturaleza de los derechos o pretensiones de esos terceros dentro de un plazo razonable a partir del momento en que tuvo o debió haber tenido conocimiento de su existencia.

Artículo 26

1) El vendedor deberá entregar la mercadería, libre de cualesquiera derechos o pretensiones de terceros, basados en la propiedad industrial o intelectual, que el vendedor conocía o no podía desconocer en el momento de la celebración del contrato, siempre que esos derechos o pretensiones estén basados en la propiedad industrial o intelectual:

a) Con arreglo a la ley del Estado en el que se va a revender o a utilizar de otro modo la mercadería,

si, en el momento de la celebración del contrato, las partes han previsto tal reventa o utilización en ese Estado; o

b) En cualquier otro caso, con arreglo a la ley del Estado en el que el comprador tenga su establecimiento.

2) La obligación que impone al vendedor el párrafo 1) del presente artículo no se extenderá a los casos en que:

a) En el momento de la celebración del contrato, el comprador conocía o no podía desconocer tales derechos o pretensiones; o

b) Tales derechos o pretensiones tengan su origen en el hecho de que el vendedor se ha ajustado a diseños, dibujos y fórmulas técnicas o a otras especificaciones similares proporcionados por el comprador.

3) El comprador no tendrá derecho a prevalerse de lo dispuesto en el presente artículo si no hace llegar al vendedor una comunicación en la que especifique la naturaleza de los derechos o pretensiones de esos terceros dentro de un plazo razonable a partir del momento en que tuvo o debió haber tenido conocimiento de su existencia.

SECCION III. ACCIONES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO POR EL VENDEDOR

Artículo 27

1) Si el vendedor no cumple cualquiera de las obligaciones que le imponen el contrato y la presente Convención, el comprador podrá:

a) Ejercer los derechos previstos en los artículos 28 y 34;

b) Reclamar daños y perjuicios en los casos previstos en los artículos 56 a 59.

2) El comprador no quedará privado de ningún derecho que pueda tener a reclamar daños y perjuicios aunque ejerza, con arreglo a su derecho, otras acciones.

3) Cuando el comprador ejerza una acción por incumplimiento del contrato, ni el juez ni el tribunal arbitral podrán conceder al vendedor ningún plazo de gracia.

Artículo 28

1) El comprador podrá exigir del vendedor el cumplimiento de sus obligaciones, a menos que el comprador haya ejercido una acción incompatible con esa exigencia.

2) Si la mercadería no es conforme al contrato, el comprador sólo podrá exigir la entrega de una mercadería sustitutiva cuando la falta de conformidad constituya un incumplimiento esencial y la petición de mercadería sustitutiva se formule en relación con la comunicación que se haga conforme al artículo 23 o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento.

Artículo 29

1) El comprador podrá fijar un plazo suplementario de duración razonable para que el vendedor cumpla sus obligaciones.

2) A menos que el comprador haya recibido notificación del vendedor de que éste no ejecutará el

contrato en el plazo fijado conforme a lo previsto en el párrafo anterior, el comprador no podrá, durante ese plazo, ejercer acción alguna por incumplimiento del contrato. Sin embargo, el comprador no perderá por ello ningún derecho que pueda tener a reclamar daños y perjuicios por demora en la ejecución.

Artículo 30

1) A menos que el comprador haya declarado resuelto el contrato conforme al artículo 31, el vendedor podrá subsanar a su propia costa, incluso después de la fecha de entrega, todo incumplimiento de sus obligaciones, si puede hacerlo sin una demora tal que constituya un incumplimiento esencial del contrato y sin causar al comprador inconvenientes excesivos o incertidumbre en cuanto al reembolso por el vendedor de los gastos anticipados por el comprador. El comprador conservará todos sus derechos a reclamar daños y perjuicios conforme a lo dispuesto en la presente Convención.

2) Si el vendedor pide al comprador que le comunique si acepta la ejecución del contrato y el comprador no atiende la petición dentro de un plazo razonable, el vendedor podrá ejecutar el contrato dentro del plazo indicado en su petición. El comprador no podrá, dentro de ese plazo, ejercer acción alguna que sea incompatible con la ejecución del contrato por el vendedor.

3) Cuando el vendedor comunique que ejecutará el contrato dentro de un plazo especificado, se presumirá que pide al comprador que le comunique su decisión conforme al párrafo 2 del presente artículo.

4) La petición o comunicación hecha por el vendedor conforme a los párrafos 2 y 3 del presente artículo no surtirá efecto a menos que sea recibida por el comprador.

Artículo 31

1) El comprador podrá declarar resuelto el contrato:

a) Si el incumplimiento por el vendedor de cualquiera de las obligaciones que le imponen el contrato y la presente Convención constituye un incumplimiento esencial del contrato; o

b) Si el vendedor no ha entregado la mercadería dentro del plazo suplementario fijado por el comprador conforme al párrafo 1 del artículo 29, o si ha declarado que no efectuará la entrega dentro del plazo así fijado.

2) Sin embargo, en los casos en que el vendedor haya efectuado la entrega, el comprador perderá su derecho a declarar resuelto el contrato si no lo ha hecho dentro de un plazo razonable:

a) Respecto de una entrega tardía, después de que haya sabido que se ha efectuado la entrega; o

b) Respecto de cualquier incumplimiento distinto de la entrega tardía, después del momento en que tuvo o debió haber tenido conocimiento de tal incumplimiento, o después de expirado el plazo suplementario fijado por el comprador conforme al párrafo 1 del artículo 29, o después de que el vendedor haya declarado que no cumplirá sus obligaciones dentro de ese plazo suplementario.

Artículo 32

Si la mercadería no es conforme al contrato e independientemente de que se haya pagado o no el precio, el comprador podrá declarar la reducción de éste en la misma proporción que exista entre el valor que la mercadería entregada realmente había tenido en el momento de la celebración del contrato y el que habría tenido en ese momento una mercadería conforme al contrato. Sin embargo, si el vendedor subsana cualquier incumplimiento de sus obligaciones conforme al artículo 30, o si el comprador no le permite que subsane tal incumplimiento conforme a dicho artículo, la declaración de reducción del precio hecha por el comprador no surtirá efectos.

Artículo 33

1) Si el vendedor sólo entrega parte de la mercadería o si sólo parte de la mercadería entregada es conforme al contrato, se aplicarán las disposiciones de los artículos 28 a 32 respecto de la parte que falte o que no sea conforme.

2) El comprador sólo podrá declarar la resolución del contrato en su totalidad si el incumplimiento de la obligación de efectuar una entrega total o conforme al contrato constituye un incumplimiento esencial de éste.

Artículo 34

1) Si el vendedor entrega la mercadería antes de la fecha fijada, el comprador podrá aceptar o rechazar esa entrega.

2) Si el vendedor entrega una cantidad mayor que la prevista en el contrato, el comprador podrá aceptar o rechazar la cantidad que exceda de la prevista. Si el comprador acepta la totalidad o parte de la cantidad excedente, deberá pagarla al precio del contrato.

CAPÍTULO III. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

Artículo 35

El comprador deberá pagar el precio de la mercadería y proceder a su recepción en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.

SECCION I. PAGO DEL PRECIO

Artículo 36

La obligación del comprador de pagar el precio comprende la adopción de las medidas y el cumplimiento de las formalidades que puedan requerirse con arreglo al contrato o a cualesquiera leyes o reglamentos para que se pueda efectuar ese pago.

Artículo 37

Si un contrato ha sido válidamente celebrado sin que en él se haya fijado el precio ni se haya estipulado expresa o tácitamente un medio para determinarlo, el comprador deberá pagar el precio generalmente aplicado por el vendedor en el momento de la celebración del contrato. Si no se puede determinar ese precio, el comprador deberá pagar el precio generalmente aplicable en aquel momento a las mismas mercaderías vendidas en circunstancias semejantes.

Artículo 38

Cuando el precio se fije en función del peso de la mercadería, será el peso neto, en caso de duda, el que determine dicho precio.

Artículo 39

1) Si el comprador no está obligado a pagar el precio en ningún otro lugar determinado, deberá pagarlo al vendedor:

- a) En el establecimiento del vendedor; o
- b) Si el pago debe hacerse contra entrega de la mercadería o de documentos, en el lugar en que se efectúe dicha entrega.

2) El vendedor deberá soportar todo aumento de los gastos relativos al pago motivado por un cambio de su establecimiento acaecido después de la celebración del contrato.

Artículo 40

1) El comprador deberá pagar el precio cuando el vendedor, conforme al contrato y a la presente Convención, ponga a su disposición la mercadería o los documentos que permitan disponer de ella. El vendedor podrá hacer que el pago constituya una condición para la entrega de la mercadería o de los documentos 2) Si el contrato implica el transporte de la mercadería, el vendedor podrá expedirla estipulando que la mercadería o los documentos que permitan disponer de ella sólo se entregarán al comprador contra el pago del precio.

3) El comprador no estará obligado a pagar el precio mientras no haya tenido la posibilidad de examinar la mercadería, a menos que los procedimientos convenidos por las partes para la entrega o el pago sean incompatibles con tal posibilidad.

Artículo 41

El comprador deberá pagar el precio en la fecha fijada, o que pueda determinarse con arreglo al contrato y a la presente Convención, sin necesidad de ninguna clase de requerimiento ni de ninguna otra formalidad por parte del vendedor.

SECCION II. RECEPCION

Artículo 42

La obligación del comprador de proceder a la recepción consiste:

- a) En realizar todos los actos que razonablemente quepa esperar de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega; y
- b) En hacerse cargo de la mercadería.

SECCION III. ACCIONES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO POR EL COMPRADOR

Artículo 43

1) Si el comprador no cumple cualquiera de las obligaciones que le imponen el contrato y la presente Convención, el vendedor podrá:

- a) Ejercer los derechos previstos en los artículos 44 a 47;
- b) Reclamar daños y perjuicios en los casos previstos en los artículos 56 a 59.

2) El vendedor no quedará privado de ningún derecho que pueda tener a reclamar daños y perjuicios aunque ejerza, con arreglo a su derecho, otras acciones.

3) Cuando el vendedor ejerza una acción por incumplimiento del contrato, ni el juez ni el tribunal arbitral podrán conceder al comprador ningún plazo de gracia.

Artículo 44

El vendedor podrá exigir del comprador que pague el precio, reciba la mercadería o cumpla las demás obligaciones que le corresponden, a menos que el vendedor haya ejercido una acción incompatible con esa exigencia.

Artículo 45

1) El vendedor podrá fijar un plazo suplementario de duración razonable para que el comprador cumpla sus obligaciones.

2) A menos que el vendedor haya recibido notificación del comprador de que éste no ejecutará el contrato en el plazo fijado conforme a lo previsto en el párrafo anterior, el vendedor no podrá, durante ese plazo, ejercer acción alguna por incumplimiento del contrato. Sin embargo, el vendedor no perderá por ello ningún derecho que pueda tener a reclamar daños y perjuicios por demora en la ejecución.

Artículo 46

1) El vendedor podrá declarar resuelto el contrato:

a) Si el incumplimiento por el comprador de cualquiera de las obligaciones que le imponen el contrato y la presente Convención constituye un incumplimiento esencial del contrato; o

b) Si el comprador no ha cumplido su obligación de pagar el precio o no se ha hecho cargo de la mercadería dentro del plazo suplementario fijado por el vendedor conforme al párrafo 1 del artículo 45, o si ha declarado que no lo hará dentro del plazo así fijado.

2) Sin embargo, en los casos en que el comprador haya pagado el precio, el vendedor perderá su derecho a declarar resuelto el contrato si no lo ha hecho:

a) Respecto de la ejecución tardía por el comprador, antes de que el vendedor tenga noticia de que se ha efectuado la ejecución; o

b) Respecto de cualquier incumplimiento distinto de la ejecución tardía, dentro de un plazo razonable a partir de la fecha en que el vendedor tuvo o debió haber tenido conocimiento de tal incumplimiento, o dentro de un plazo razonable después de expirado el plazo suplementario fijado por el vendedor conforme al párrafo 1 del artículo 45 o después de que el comprador haya declarado que no cumplirá sus obligaciones dentro de ese plazo suplementario.

Artículo 47

1) Si corresponde al comprador, según el contrato, especificar la forma, las dimensiones u otras características de la mercadería y no hace tal especificación, ya sea en la fecha convenida, ya dentro de un

plazo razonable después de haber recibido una petición del vendedor, éste podrá, sin perjuicio de cualesquiera otros derechos que le puedan corresponder, hacer la especificación él mismo de acuerdo con las necesidades del comprador que puedan serle conocidas.

2) Si el vendedor hace la especificación él mismo, deberá informar de los detalles de ésta al comprador y fijar un plazo razonable para que éste pueda hacer una especificación diferente. Si el comprador no se prevale de esta posibilidad después de recibida la comunicación, la especificación hecha por el vendedor tendrá carácter obligatorio.

CAPÍTULO IV. DISPOSICIONES COMUNES A LAS OBLIGACIONES DEL VENDEDOR Y DEL COMPRADOR

SECCION I. INCUMPLIMIENTO PREVISIBLE Y CONTRATOS DE EJECUCION SUCESIVA

Artículo 48

1) Cualquiera de las partes podrá diferir el cumplimiento de sus obligaciones si resulta razonable hacerlo debido a que, con posterioridad a la celebración del contrato, un grave deterioro de la capacidad de la otra parte para ejecutarlo o de su solvencia, o su comportamiento al prepararse para ejecutar el contrato o al ejecutarlo efectivamente, constituyen buenos motivos para inferir que esa otra parte no cumplirá una parte sustancial de sus obligaciones.

2) Si el vendedor ha expedido la mercadería antes de que sean evidentes los motivos descritos en el párrafo 1 del presente artículo, podrá oponerse a la entrega de la mercadería al comprador, incluso si éste es tenedor de un documento que le permita obtenerla. El presente párrafo se refiere únicamente a los derechos del comprador y del vendedor sobre la mercadería.

3) La parte que, antes o después de expedida la mercadería, difiera la ejecución del contrato deberá comunicarlo inmediatamente a la otra parte y deberá continuar la ejecución del contrato si esa otra parte otorga garantías suficientes de cumplirlo.

Artículo 49

Si, con anterioridad a la fecha de ejecución del contrato, resulta claro que una de las partes va a incurrir en incumplimiento esencial, la otra parte podrá declarar resuelto el contrato.

Artículo 50

1) En los contratos que establezcan entregas sucesivas de mercaderías, si el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas constituye un incumplimiento esencial en relación con esa entrega, la otra parte podrá declarar resuelto el contrato en lo que respecta a esa entrega.

2) Si el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas da a la otra parte buenos motivos para concluir que va a producirse un incumplimiento esencial en relación con futuras entregas, esta última parte podrá declarar resuelto el contrato para el futuro, siempre que lo haga dentro de un plazo razonable.

3) El comprador que declare resuelto el contrato respecto de cualquier entrega podrá, al mismo tiempo, declarar resuelto el contrato respecto de entregas ya efectuadas o de futuras entregas si, por razón de su interdependencia, tales entregas no pueden utilizarse para el fin previsto por las partes en el momento de la celebración del contrato.

SECCION II. EXONERACION

Artículo 51

1) Una parte no será responsable del incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones si prueba que éste se ha debido a un impedimento que escapaba a su control y si no cabía razonablemente esperar que lo tuviese en cuenta en el momento de la celebración del contrato, o que lo evitase o superase, o que evitase o superase sus consecuencias.

2) Si el incumplimiento de una de las partes se debe al de un tercero al que haya encargado, total o parcialmente, la ejecución del contrato, esa parte sólo quedará exenta de responsabilidad si está exonerada conforme a lo dispuesto en el párrafo 1 del presente artículo y si el tercero, encargado de la ejecución, hubiera quedado también exonerado en el caso de que se le aplicase lo dispuesto en ese párrafo.

3) La exoneración prevista en el presente artículo sólo surte efectos durante el período de existencia del impedimento.

4) La parte que no haya cumplido su obligación debe notificar a la otra parte el impedimento y el efecto de éste sobre su capacidad de cumplirla. Si la comunicación no es recibida dentro de un plazo razonable después del momento en que la parte que no haya cumplido tuvo o debió haber tenido conocimiento del impedimento, dicha parte será responsable de los daños y perjuicios causados por esa falta de recibo.

5) Nada de lo dispuesto en el presente artículo impedirá a ninguna de las partes ejercer cualquier derecho distinto del de reclamar daños y perjuicios con arreglo a la presente Convención.

SECCION III. EFECTOS DE LA RESOLUCION

Artículo 52

1) En virtud de la resolución del contrato las dos partes quedarán liberadas de sus obligaciones, quedando a salvo la indemnización de daños y perjuicios que pueda ser debida. La resolución no afectará a ninguna de las disposiciones del contrato relativas al arreglo de controversias, ni a ninguna otra disposición del contrato que regule los derechos y obligaciones que corresponden a cada una de las partes como resultado de la resolución del contrato.

2) Si una parte ha cumplido total o parcialmente el contrato podrá reclamar de la otra parte la restitución de lo que haya suministrado o pagado en virtud del contrato. Si las dos partes están obligadas a restituir, deberán realizar simultáneamente la restitución.

Artículo 53

1) El comprador perderá su derecho a declarar resuelto el contrato o a exigir del vendedor la entrega de una mercadería sustitutiva cuando le sea imposible

restituir la mercadería en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que la haya recibido.

2) El párrafo 1 del presente artículo no será aplicable:

a) Si la imposibilidad de restituir la mercadería o de restituirla en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que la haya recibido no es debida a un acto o una omisión del comprador; o

b) Si la mercadería o una parte de ella a perecido o se ha deteriorado como consecuencia del examen previsto en el artículo 22; o

c) Si la mercadería o una parte de ella se ha vendido en el curso normal de operaciones comerciales, o si el comprador la ha consumido o transformado utilizándola normalmente antes de que descubriera o debiera haber descubierto la falta de conformidad.

Artículo 54

El comprador que, conforme al artículo 53, haya perdido el derecho a declarar la resolución del contrato o a exigir al vendedor que entregue una mercadería sustitutiva conservará todas las demás acciones que le correspondan.

Artículo 55

1) Si está obligado a restituir el precio, el vendedor deberá pagar, además, los intereses correspondientes a partir de la fecha en que se haya pagado el precio.

2) El comprador deberá rendir cuentas al vendedor de todos los beneficios que haya obtenido de la mercadería o de una parte de ella:

a) Si tiene que restituir la mercadería o una parte de ella; o

b) Si le es imposible restituir toda la mercadería o una parte de ella, o restituir toda la mercadería o una parte de ella en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que la haya recibido, pero ha declarado resuelto el contrato o ha exigido del vendedor que entregue una mercadería sustitutiva.

SECCION IV. DAÑOS Y PERJUICIOS

Artículo 56

Los daños y perjuicios causados por el incumplimiento del contrato por una de las partes consistirán en una suma igual a la pérdida, incluido el lucro cesante, sufrida por la otra parte como consecuencia de ese incumplimiento. Dichos daños y perjuicios no podrán exceder de la pérdida que la parte que incumpla haya previsto o debía haber previsto en el momento de la celebración del contrato, tomando en consideración los hechos y elementos de que tuvo o debió haber tenido conocimiento en ese momento como consecuencia posible del incumplimiento del contrato.

Artículo 57

Si se resuelve el contrato y, de manera razonable y dentro de un plazo razonable después de la resolución, el comprador compra una mercadería sustitutiva, o el vendedor revende la mercadería, la parte que reclame daños y perjuicios podrá obtener la diferencia entre el precio fijado en el contrato y el

precio estipulado en la operación sustitutiva y cualesquiera otros daños y perjuicios exigibles con arreglo a lo dispuesto en el artículo 56.

Artículo 58

1) Si se resuelve el contrato y existe un precio corriente de la mercadería, la parte que reclame daños y perjuicios podrá, si no ha hecho una compra o venta con arreglo al artículo 57, recuperar la diferencia entre el precio fijado en el contrato y el precio corriente en el momento en que primero tuviera derecho a declarar resuelto el contrato y cualesquiera otros daños y perjuicios exigibles con arreglo a lo dispuesto en el artículo 56.

2) A efectos del párrafo 1 del presente artículo, el precio corriente será el prevaleciente en el lugar en que debiera haberse efectuado la entrega de la mercadería, o, si no hay precio corriente en tal lugar, el precio en otro lugar que pueda sustituirlo razonablemente, habida cuenta de las diferencias de costo del transporte de la mercadería.

Artículo 59

La parte que invoque el incumplimiento del contrato deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para reducir la pérdida resultante de dicho incumplimiento, incluido el lucro cesante. Si no adopta tales medidas, la otra parte podrá pedir que se reduzca la indemnización por daños y perjuicios en la cantidad en que debía haberse reducido la pérdida.

SECCION V. CONSERVACION DE LA MERCADERIA

Artículo 60

Si el comprador se retrasa en proceder a la recepción de la mercadería y el vendedor está en posesión de ella o, sin estarlo, puede controlar su disposición, el vendedor deberá tomar las medidas razonables, atendidas las circunstancias, para su conservación. Podrá retenerla hasta que haya sido indemnizado por el comprador de los gastos razonables en que haya incurrido.

Artículo 61

1) Si el comprador ha recibido la mercadería y tiene la intención de rechazarla, deberá tomar las medidas razonables, atendidas las circunstancias, para su conservación. Podrá retenerla hasta que haya sido indemnizado por el vendedor de los gastos razonables en que haya incurrido.

2) Si la mercadería expedida al comprador ha sido puesta a su disposición en su lugar de destino y el comprador ejerce el derecho de rechazarla, deberá tomar posesión de ella por cuenta del vendedor, siempre que pueda hacerlo sin pago del precio y sin inconvenientes ni gastos excesivos. Esta disposición no se aplicará cuando el vendedor o una persona facultada para hacerse cargo de la mercadería esté presente en el lugar de destino.

Artículo 62

La parte que esté obligada a tomar medidas para la conservación de la mercadería podrá depositarla en los almacenes de un tercero a costa de la otra parte, siempre que los gastos en que se incurra no sean excesivos.

Artículo 63

1) La parte que esté obligada a conservar la mercadería conforme a los artículos 60 ó 61 podrá venderla por cualquier medio apropiado, si la otra parte ha retrasado sin razón la toma de posesión de la mercadería, la aceptación de la mercadería devuelta, o el pago de los gastos de conservación y siempre que notifique a esa otra parte su intención de vender.

2) Si la mercadería está expuesta a pérdida o deterioro rápidos, o su conservación acarrea gastos excesivos, la parte que esté obligada a conservar la mercadería conforme a los artículos 60 ó 61 deberá adoptar medidas razonables para venderla. En la medida de lo posible deberá notificar a la otra parte su intención de vender.

3) La parte que venda la mercadería tendrá derecho a retener del producto de la venta una suma igual a los gastos razonables de su conservación y de su venta. Dicha parte deberá acreditar el saldo a la otra parte.

CAPÍTULO V. TRANSMISIÓN DEL RIESGO**Artículo 64**

La pérdida o el deterioro sufridos por la mercadería una vez que el riesgo se haya transmitido al comprador no liberarán a éste de su obligación de pagar el precio, a menos que se deban a un acto u omisión del vendedor.

Artículo 65

1) Si el contrato de compraventa implica el transporte de la mercadería y el vendedor no está obligado a entregarla en un lugar de destino determinado, el riesgo se transmitirá al comprador en el momento de la entrega de la mercadería al primer porteador para que éste la transmita al comprador. Si el vendedor está obligado a entregar la mercadería a un porteador en un lugar determinado que no sea el lugar de destino, el riesgo no se transmitirá al comprador antes de que la mercadería sea entregada al porteador en ese lugar. El hecho de que el vendedor esté autorizado a retener documentos que controlen la disposición de la mercadería no afectará a la transmisión del riesgo.

2) Sin embargo, si la mercadería no está claramente marcada con una dirección ni de otro modo identificada en el contrato, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que el vendedor le envíe un aviso de expedición en el que se especifique la mercadería.

Artículo 66

El riesgo respecto de las mercaderías vendidas en tránsito será asumido por el comprador a partir del

momento de la entrega de la mercadería al porteador que expida los documentos que controlen su disposición. Sin embargo, si en el momento de la celebración del contrato el vendedor tenía o debía haber tenido conocimiento de que la mercadería se había perdido o deteriorado y no ha revelado tal circunstancia al comprador, el riesgo de tal pérdida o deterioro recaerá sobre el vendedor.

Artículo 81

1) En los casos no comprendidos en los artículos 65 y 66, el riesgo se transmitirá al comprador cuando éste se haga cargo de la mercadería o, si no lo hace a su debido tiempo, a partir del momento en que la mercadería se ponga a su disposición y él incurra en incumplimiento del contrato por no hacerse cargo de ella.

2) Si se requiere, sin embargo, al comprador para que se haga cargo de la mercadería en un lugar distinto de cualquier establecimiento del vendedor, el riesgo se transmitirá cuando deba efectuarse la entrega y el comprador tenga conocimiento de que la mercadería está a su disposición en ese lugar.

3) Si el contrato se refiere a la compraventa de una mercadería que esté aún por determinar, no se considerará que la mercadería ha sido puesta a disposición del comprador hasta que haya sido claramente identificada en relación con el contrato.

Artículo 82

Si el vendedor ha incurrido en incumplimiento esencial del contrato, las disposiciones de los artículos 65, 66 y 67 no perjudicarán las acciones de que disponga el comprador como consecuencia de ese incumplimiento.

Artículo X)

El Estado contratante cuya legislación exija que el contrato de compraventa se celebre o se pruebe por escrito podrá, en el momento de la firma, ratificación o adhesión, hacer una declaración de conformidad con el artículo 11 A en el sentido de que cualquier disposición del artículo 11, del artículo — o de la Parte II de la presente Convención que permita que la celebración, la modificación o la rescisión del contrato, la oferta, la aceptación o cualquier otra indicación de intención se haga por un procedimiento que no sea por escrito no se aplicará en el caso de que una de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho tal declaración.

C. Lista de documentos pertinentes no reproducidos en el presente volumen

| <i>Título o descripción</i> | <i>Signatura del documento</i> |
|--|--------------------------------|
| Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías; nota del Secretario General | A/CN.9/150 |
| Capitación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional; nota del Secretario General | A/CN.9/152 |

| <i>Título o descripción</i> | <i>Signatura del documento</i> |
|--|--------------------------------|
| Programa provisional, anotaciones al mismo y calendario provisional de sesiones; nota del Secretario General | A/CN.9/153 |
| Coordinación de los trabajos de la Comisión con los de otras organizaciones internacionales; nota del Secretario General | A/CN.9/154 |

I. COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS

A. Informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías acerca de la labor realizada en su noveno período de sesiones (Ginebra, 19 a 30 de septiembre de 1977) (A/CN.9/142)*

INDICE

| | <i>Párrafos</i> |
|--|-----------------|
| I. INTRODUCCIÓN | 1-10 |
| II. DELIBERACIONES Y DECISIONES | 11-305 |
| A. Reglas de interpretación | 11-47 |
| B. Normas relativas a la validez | 48-87 |
| C. Formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías | 88-301 |
| D. Labor futura | 302-305 |

I. Introducción

1. El Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías fue creado en el segundo período de sesiones de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. En ese período de sesiones, la Comisión pidió al Grupo de Trabajo, entre otras cosas, que examinara cómo podría modificarse la Convención de La Haya de 1964 relativa a una ley uniforme sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías a fin de hacerla más apta para su mayor aceptación por países de diferentes sistemas jurídicos, sociales y económicos y que elaborara un nuevo texto en el que se reflejaran esas modificaciones¹. En su tercer período de sesiones, la Comisión decidió que el Grupo de Trabajo comenzara su labor sobre la formación de los contratos cuando hubiese completado su labor de revisión de la Ley uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías².

2. Actualmente el Grupo de Trabajo está integrado por los siguientes Estados miembros de la Comisión: Austria, Brasil, Checoslovaquia, Estados Unidos de América, Filipinas, Francia, Ghana, Hungría, India, Japón, Kenya, México, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Sierra Leona y Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

3. El Grupo de Trabajo celebró su noveno período de sesiones en la Oficina de las Naciones Unidas en Ginebra, del 19 al 30 de septiembre de 1977. Estuvieron representados todos los miembros del Grupo de Trabajo, excepto Kenya y Sierra Leona.

* 6 de enero de 1978.

¹ CNUDMI, informe sobre el segundo período de sesiones (1969), A/7618 (Anuario... 1968-1970, segunda parte, II, A).

² CNUDMI, informe sobre el tercer período de sesiones (1970), A/8017 (Anuario... 1968-1970, segunda parte, III, A).

4. Asistieron también al período de sesiones observadores de los siguientes miembros de la Comisión: Alemania, República Federal de, Argentina, Australia, Bulgaria, Finlandia y República Democrática Alemana.

5. Asistieron observadores de Guatemala, el Irán, el Iraq, Malasia, Omán, los Países Bajos y Turquía. Además asistieron al período de sesiones observadores de las siguientes organizaciones internacionales: Cámara de Comercio Internacional, Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado e Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT).

6. El Grupo de Trabajo eligió la siguiente Mesa:
Presidente ... Sr. Jorge Barrera-Graf (México)
Relator Sr. Gyula Eörsi (Hungría).

7. El Grupo de Trabajo tuvo ante sí los siguientes documentos:

a) Programa provisional y anotaciones (A/CN.9/WG.2/L.4);

b) Informe del Secretario General: proyecto de comentario sobre los artículos 1 a 13 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, aprobados o remitidos para un examen más detallado por el Grupo de Trabajo en su octavo período de sesiones (A/CN.9/WG.2/WP.27)*;

c) Informe del Secretario General: análisis de las cuestiones no resueltas respecto de la formación y la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías (A/CN.9/WG.2/WP.28)*;

d) Nota del Secretario General: observaciones de representantes acerca del proyecto de ley uniforme para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías (A/CN.9/WG.2/WP.29)*;

* Documentos A/CN.9/WG.2/WP.27 a 30 están reproducidos en el presente volumen, segunda parte, I, B.

e) Nota del Secretario General: observaciones de la República Democrática Alemana (A/CN.9/WG.2/WP.30)*.

8. El Grupo de Trabajo aprobó el siguiente programa:

- a) Apertura del período de sesiones
- b) Elección de la Mesa
- c) Aprobación del programa
- d) Formación y validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías
- e) Fecha del siguiente período de sesiones
- f) Aprobación del informe del período de sesiones

9. En el debate sobre el tema *d*) del programa, el Grupo de Trabajo decidió: primero, examinar las reglas de interpretación que figuraban en el artículo 14 del proyecto de Convención sobre la formación de los contratos, tal como habían sido aprobadas o remitidas para un examen más detallado por el Grupo de Trabajo en su octavo período de sesiones²; segundo, examinar la posible inclusión en el proyecto de convención de ciertas reglas sobre la validez de los contratos; y tercero, completar su labor de preparación de reglas sobre la formación de los contratos de compraventa internacional de mercaderías.

10. El Grupo de Trabajo estableció un grupo de redacción compuesto por los representantes de Francia, Ghana, México, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, para que examinara las sugerencias de redacción que se habían hecho durante el examen de los distintos artículos, asegurara la coherencia general de redacción entre las distintas disposiciones de esta Convención y entre esas disposiciones y las del proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías (denominada en adelante la CCIM), garantizara la uniformidad entre las versiones en los cuatro idiomas y propusiera una nueva ordenación de los artículos. El Grupo de Trabajo invitó a otros representantes y observadores a que asistieran a las sesiones del Grupo de Redacción.

II. Deliberaciones y decisiones

A. REGLAS DE INTERPRETACIÓN

11. El texto del artículo 14 aprobado por el Grupo de Trabajo en su octavo período de sesiones era el siguiente:

“Artículo 14

“1) [Las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de] las partes deberán interpretarse conforme a la intención común real de las partes, cuando ésta pueda demostrarse.

“2) Si la intención común real de las partes no puede demostrarse, [las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de] las partes deberán interpretarse conforme a la intención de una de las partes, cuando esta intención pueda demostrarse y

siempre que la otra parte haya sabido o haya debido saber cuál era esa intención.

“3) Si ninguno de los párrafos precedentes es aplicable, [las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de las partes] deberán interpretarse conforme al sentido que personas razonables, puestas en las mismas circunstancias, les hubieran dado.

“4) La intención de las partes o el sentido que personas razonables puestas en las mismas circunstancias les hubieran dado o la duración de cualquier plazo o la aplicación del artículo 11 [podrá] [deberá] determinarse a la luz de las circunstancias del caso, incluidas las negociaciones [preliminares], cualesquier prácticas que las partes hayan establecido entre sí, la conducta de las partes con posterioridad a la celebración del contrato, los usos [que las partes conocían o hubieran podido conocer razonablemente y que en el comercio internacional son ampliamente conocidos y observados habitualmente por las partes en contratos del tipo correspondiente al comercio concreto de que se trate].”

Artículo 14 en general

12. El Grupo de Trabajo consideró si las reglas de interpretación enunciadas en el presente proyecto de convención debían limitarse a la interpretación de los actos y manifestaciones unilaterales de las partes, como la oferta y la aceptación, a fin de determinar si se había celebrado un contrato, o debían hacerse extensivas a la interpretación de los contratos ya celebrados.

13. Con arreglo a una opinión, era preferible enunciar reglas generales de interpretación ya que la distinción entre la interpretación de las comunicaciones que daban lugar a un contrato y la interpretación del contrato formado de resultas de esas comunicaciones era artificial. Se consideró asimismo que no sería conveniente establecer reglas de interpretación acerca de la formación del contrato y dejar la cuestión de la interpretación del contrato mismo a la ley nacional, que quizás enunciara reglas diferentes. Se adujo que la interpretación relativa a la formación del contrato y la interpretación del contrato mismo debían regirse por las mismas reglas, ya que ambas exigen que se determine el sentido de las mismas comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos. Se aludió, además, a la posibilidad de que el proyecto de Convención sobre la formación de los contratos y la CCIM se refundieran finalmente en un instrumento único, en cuyo caso sería impropio limitar las reglas de interpretación a las cuestiones de formación.

14. No obstante, fue también ampliamente apoyada la opinión contraria, según la cual las reglas de interpretación debían limitarse a determinar si se había celebrado un contrato. A este respecto, se adujo que las reglas de interpretación de los contratos eran demasiado complejas para que pudieran enunciarse satisfactoriamente en la convención propuesta.

15. Además, como consecuencia de la decisión a que se refieren los párrafos 48 a 69 *infra*, de no incluir ninguna de las disposiciones sobre la validez de los contratos que figuraban en un proyecto de ley para la unificación de algunas normas relativas a la

* Documentos A/CN.9/WG.2/WP.27 a 30 están reproducidos en el presente volumen, segunda parte, I, B.

² A/CN.9/128, anexo I (Anuario... 1977, segunda parte, I, B).

validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, preparado por el UNIDROIT, todo el texto de la Convención quedaría limitado a las cuestiones de formación de los contratos. No era, por consiguiente, apropiado — se dijo — incluir en esta Convención reglas de interpretación.

16. El Grupo de Trabajo decidió que las reglas de interpretación debían limitarse a la interpretación de los actos y las manifestaciones unilaterales de las partes a fin de determinar si se había celebrado un contrato. Decidió asimismo incorporar al texto del proyecto de convención una nota a pie de página en la que se indicara que el proyecto de CCIM no incluía disposiciones análogas sobre la interpretación de los contratos.

Párrafo 1 del artículo 14

17. Según una opinión, el párrafo 1 del artículo 14 era innecesario, porque si había una intención común real de las partes, esa intención sería evidentemente la interpretación de sus manifestaciones y actos. Si no existía, en cambio, una intención común real, era difícilmente concebible que un tribunal impusiera un contrato a las partes. Se señaló, además, que aplicando el párrafo 2 del artículo 14 se llegaría al mismo resultado que se pretendía conseguir con el párrafo 1 del mismo artículo, ya que, si había una intención común real, cada una de las partes conocería de hecho la intención de la otra. El párrafo 1 del artículo 14 era, en consecuencia, superfluo y podía suprimirse. Se advirtió, por otra parte, que la supresión del párrafo 1 del artículo 14 no prejuzgaría una eventual decisión ulterior de hacer extensivas las reglas de interpretación a la interpretación del contrato, puesto que el párrafo 2 del artículo 14, que se convertiría en la regla fundamental de interpretación, era aplicable tanto a la interpretación encaminada a determinar si se había celebrado un contrato como a la interpretación del propio contrato.

18. La supresión del párrafo 1 del artículo 14 fue también defendida por algunos de los representantes que opinaban que las reglas de interpretación debían limitarse a las cuestiones de formación, ya que, a su juicio, el texto de dicho párrafo 1 parecía abarcar cuestiones de interpretación del contrato.

19. Los partidarios de que se mantuviera el párrafo 1 del artículo 14 se basaban en la idea de que era conveniente formular explícitamente la declaración básica de principio que se hacía en esa disposición. Por otra parte, la regla podía ser útil en los casos en que en el proceso de formación se formularan varias comunicaciones, con la posibilidad de que hubiera una intención común real sobre algunos, pero no sobre todos los puntos de las mismas. Se señaló también que, aunque la aplicación del párrafo 2 del artículo 14 conduciría normalmente a la misma conclusión que la del párrafo 1 del mismo artículo, no siempre ocurriría así, ya que cabía, por ejemplo, que cada una de las partes conociera la intención de la otra, pero que esas intenciones fueran diferentes.

20. El Grupo de Trabajo, después de examinar esos puntos de vista, decidió suprimir el párrafo 1 del artículo 14.

Refundición de los párrafos 2, 3 y 4 del artículo 14

21. El Grupo de Trabajo examinó dos propuestas encaminadas a refundir las disposiciones de los tres párrafos restantes. En una de ellas se proponía que se refundieran los párrafos 2 y 3, mientras que en la otra la refundición propuesta se refería a los párrafos 3 y 4.

22. La propuesta de que se refundieran los párrafos 2 y 3 del artículo 14 tenía por objeto establecer que la intención de una de las partes también sería pertinente aunque la otra parte no supiera o no hubiera podido saber cuál era esa intención. El Grupo de Trabajo no adoptó esta propuesta, por considerar en general que el párrafo 3 del artículo 14 protegía a la otra parte cuando la parte autora de la comunicación, manifestación, declaración o acto no comunicase su verdadera intención. La ulterior sustitución en el texto inglés del párrafo 3 del artículo 14 de la palabra "intent" por "understanding" reforzó la decisión de no refundir esas disposiciones (véase el párrafo 28 *infra*).

23. El Grupo de Trabajo rechazó la propuesta de refundir los párrafos 3 y 4 del artículo 14. Esta propuesta hubiera suprimido como medio de interpretación de las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de las partes toda referencia al sentido que, en las mismas circunstancias, les habría dado una persona razonable. Se consideró, sin embargo, que el párrafo 3 del artículo 14 desempeñaba un útil papel cuando no era posible determinar la intención de una parte o cuando, con arreglo al párrafo 2 del artículo 14, la otra parte no sabía cuál era esa intención.

Párrafo 2 del artículo 14

Actos de las partes

24. En los debates sobre el párrafo 1 del artículo 14 se sugirió la conveniencia de suprimir las palabras "las comunicaciones, manifestaciones y declaraciones", que, a juicio de los que proponían esa supresión, estaban comprendidas en la palabra "actos". Varios representantes dudaban, por otra parte, que debiera utilizarse la expresión "actos de las partes", que figuraba en los tres primeros párrafos del artículo 14. Se consideraba que, en efecto, la palabra "actos" podía prestarse a confusiones en ciertos sistemas jurídicos en los que podía dársele una interpretación que la limitara exclusivamente a los actos jurídicos, es decir, a aquellos que tienen consecuencias jurídicas. El Grupo de Trabajo pidió al Grupo de Redacción que buscara un término más adecuado que, como el de "conducta", por ejemplo, estuviera más en armonía con el término "comportment" utilizado en el texto francés.

Eliminación del plural

25. El Grupo de Trabajo decidió que el párrafo 2 del artículo 14 debía referirse a la intención "de una parte" más que a la intención "de las partes". De ese modo, se evitaría el posible problema de decidir cuál era la parte cuya intención había de tenerse en cuenta.

Intención de las partes

26. Como consecuencia de la decisión de suprimir el párrafo 1 del artículo 14, el Grupo de Trabajo su-

primió la expresión “[si] la intención común real de las partes no puede demostrarse”.

27. El Grupo de Trabajo suprimió asimismo la expresión “cuando esta intención pueda demostrarse”, expresión a su juicio redundante ya que, si una intención no podía demostrarse, tampoco se la podía tener en cuenta.

Párrafo 3 del artículo 14

28. El Grupo de Trabajo decidió sustituir en el texto inglés la palabra “*intent*” por la palabra “*understanding*”. A su juicio, el texto inglés actual era ambiguo ya que introducía al parecer la idea de la intención que habría tenido una persona razonable, en lugar de la del sentido que habría dado esa persona a las comunicaciones entre las partes. A este respecto, se hizo notar que la palabra “*sens*” que se utilizaba en el texto francés, que era el texto original de la disposición, tenía el significado deseado.

29. El Grupo de Trabajo no aprobó una propuesta tendiente a definir el concepto de “persona razonable”, concepto que, a juicio de la mayoría de los representantes, constituía ya una norma satisfactoria. Algunos representantes manifestaron, no obstante, la opinión de que la noción de “persona razonable” era vaga y debía ser sustituida por otra. No fue apoyada la sugerencia de que se le añadieran las palabras “del mismo ramo”.

Párrafo 4 del artículo 14

Expresiones entre corchetes

30. El Grupo de Trabajo hizo obligatoria la aplicación del criterio establecido en el párrafo 4 del artículo 14 decidiendo utilizar la expresión “deberá determinarse”, en lugar de “podrá determinarse”.

31. El Grupo de Trabajo suprimió la palabra “preliminares”, de modo que todas las negociaciones sirvieran para determinar la intención de las partes o el sentido que personas razonables habrían dado en las mismas circunstancias.

32. El Grupo de Trabajo suprimió asimismo la definición de los “usos” que figuraba en el párrafo 4, por entender que los “usos” estaban ya definidos en el artículo 13.

Duración de los plazos y aplicación del artículo 11

33. El Grupo de Trabajo suprimió las palabras “o la duración de cualquier plazo o la aplicación del artículo 11”. Esa decisión se basó en la opinión de que, aunque los criterios del párrafo 4 del artículo 14 eran adecuados para determinar la intención de las partes o el sentido que hubieran dado personas razonables puestas en las mismas circunstancias que ellas, no lo eran en cambio para facilitar la interpretación de las disposiciones del proyecto de Convención.

34. Un representante sugirió la conveniencia de incluir en el proyecto de Convención una disposición sobre la interpretación de la convención, análoga a la que figuraba en el artículo 13 de la CCIM. El Grupo de Trabajo decidió examinar esa sugerencia durante sus debates sobre los 13 primeros artículos del proyecto de Convención.

Utilización de los usos para determinar la intención o el sentido

35. El Grupo de Trabajo examinó una propuesta destinada a suprimir la palabra “usos”, que figuraba en el párrafo 4 del artículo 14 y a que en el proyecto de Convención se incluyera, en cambio, una disposición con arreglo a la cual las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de las partes fueran interpretadas en la forma en que esas expresiones y actos se interpretaran en el ramo de que se tratase. Esa propuesta estaba basada en la opinión de que los usos eran adecuados para determinar los derechos y las obligaciones de las partes en un contrato, pero no para determinar su intención o el sentido que personas razonables habrían dado, en las mismas circunstancias. Por otra parte, se observó que los usos podían utilizarse para introducir un plazo cuando las partes no hubieran dicho nada al respecto, y que ése no era un medio adecuado de determinar la intención real de las partes.

36. Tras un prolongado debate, el Grupo de Trabajo decidió no adoptar esa propuesta, teniendo en cuenta que la CCIM reconocía que los usos, tal y como en ella estaban definidos, son parte del contrato y pueden contribuir a determinar la intención de las partes o el sentido que personas razonables habrían dado en las mismas circunstancias.

Intención de las partes

37. Con arreglo a una opinión se mantuvo que los criterios del párrafo 4 del artículo 14 no eran adecuados para determinar la intención subjetiva real de las partes. En consecuencia, se sugirió que se limitase esa disposición al sentido que personas razonables habrían dado en las mismas circunstancias.

38. Por otra parte, se sostuvo, sin embargo, que podían haber incertidumbre en cuanto a la intención subjetiva real de las partes y que esa incertidumbre podía en algunos casos resolverse recurriendo a los usos, a las prácticas establecidas entre las partes, o al comportamiento de éstas.

39. Tras el correspondiente debate, el Grupo de Trabajo decidió mantener el párrafo 4 del artículo 14 para determinar la intención de las partes.

Conducta de las partes con posterioridad a la celebración del contrato

40. Fue ampliamente apoyada la opinión de que la conducta de las partes con posterioridad a la celebración del contrato no debía tenerse en cuenta para determinar la intención de las partes o el sentido que personas razonables habrían dado en las mismas circunstancias, para, sobre esa base, determinar si se había celebrado el contrato. Ahora bien, las razones de ese apoyo eran variadas. Por una parte, se sostuvo que la utilización de la conducta posterior a la celebración del contrato podía dar lugar a que un contrato tuviera un sentido en el momento de su conclusión y otro sentido con posterioridad a su celebración. Se observó, asimismo, que era incongruente referirse a “la conducta de las partes con posterioridad a la celebración del contrato” para determinar si había realmente contrato. La disposición parecía presumir la existencia de lo que estaba tratando de contribuir a determinar.

41. Se apoyó también, sin embargo, enérgicamente la opinión de que la conducta de las partes con posterioridad a la celebración del contrato podía tener importancia en las cuestiones de interpretación y que no sería realista hacer caso omiso de ella.

Reservas con respecto al artículo 14

42. Un representante y un observador expresaron una reserva con respecto al artículo 14. El representante señaló que en el párrafo 3) del artículo 14 la expresión "una parte" debería estar en plural, porque la interpretación de las declaraciones y los actos de una parte debe hacerse siempre a la luz de las declaraciones y los actos de la otra parte.

Relaciones con la CCIM

43. El Grupo de Trabajo decidió arreglar una nota al pie del texto del proyecto de Convención, señalando que en la CCIM no había una disposición equivalente al artículo sobre interpretación que ahora se había incluido en el proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías⁴.

Nueva propuesta relativa al artículo 14

44. Después de terminado el debate del Grupo de Trabajo sobre el artículo 14 (véanse los párrafos 11 a 43 *supra*), un observador presentó una propuesta para que los párrafos 1) y 2) de dicho artículo 14 dijieran lo siguiente:

"1) Las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de una parte se interpretarán según el sentido usual que se les dé en los medios comerciales pertinentes o, cuando en esos medios no se les dé tal sentido particular, según su sentido ordinario. Sin embargo, si puede demostrarse la existencia de una intención distinta pero común [variantes: "mutua" o "conjunta"] de las partes, prevalecerá tal intención común.

"2) Una parte no podrá basarse en el sentido usual u ordinario mencionado en el párrafo 1) si sabía o no podía haber ignorado [variante: "o debía haber sabido"] que la otra parte interpretaba de manera diferente tal comunicación, manifestación, declaración o acto"

45. El observador declaró que la interpretación de las ofertas y aceptaciones no podía, por necesidad, ser distinta de la interpretación del contrato y que, por lo tanto, todo intento de restringir las reglas propuestas a la "formación" del contrato sería vano. El observador argumentó que la interpretación debía tener fundamentalmente un carácter objetivo.

46. El Grupo de Trabajo tomó nota de esta propuesta, pero sin volver sobre las decisiones que había adoptado acerca del artículo 14.

47. El Grupo de Trabajo aprobó el siguiente texto del artículo 14 (que posteriormente pasó a ser el artículo 4):

"1) Las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención, cuando la otra parte

⁴ La nota al pie del artículo (nota a) figura en el anexo al presente informe.

haya sabido o haya debido saber cuál era esa intención.

"2) Si el párrafo precedente no es aplicable, las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de las partes deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado una persona razonable en las mismas circunstancias.

"3) Para determinar la intención de una parte o el sentido que una persona razonable habría dado en las mismas circunstancias deberá prestarse la consideración debida a todas las circunstancias pertinentes del caso, incluidas las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hayan establecido entre sí, los usos y la conducta ulterior de las partes."

B. NORMAS RELATIVAS A LA VALIDEZ

48. El Grupo de Trabajo, en su octavo período de sesiones, tomó nota de la opinión expresada en el noveno período de sesiones de la Comisión en el sentido de que "el Grupo de Trabajo debería limitar su labor a la preparación de reglas sobre la formación de los contratos para la compraventa internacional de mercaderías con objeto de terminar su tarea en el plazo más breve posible, pero que el Grupo de Trabajo tenía poder discrecional en cuanto a incluir algunas reglas respecto de la validez de tales contratos"⁵.

49. En su octavo período de sesiones el Grupo de Trabajo decidió que en su noveno período de sesiones determinaría las reglas sobre la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías que habrían de incluirse en el proyecto de convención. Para preparar ese período de sesiones, se pidió a la Secretaría que analizara el proyecto de ley uniforme para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías (llamada en adelante la LUV) que había redactado el UNIDROIT, y que sugiriera qué asuntos abarcados por ese texto y qué otras cuestiones relacionadas con la validez de los contratos debían incluirse en el proyecto de Convención⁶.

50. El Grupo de Trabajo estudió el problema de la validez en el contexto del análisis contenido en el informe del Secretario General (A/CN.9/WG.2/WP.28) en que se examinaba la LUV y a la luz de las observaciones del representante del Reino Unido (A/CN.9/WG.2/WP.29) y del representante de la República Democrática Alemana (A/CN.9/WG.2/WP.30).

51. En el informe del Secretario General se sugería que, además de los artículos 3, 4 y 5 de la LUV, relativos a la interpretación, que habían sido incorporados al artículo 14 del presente proyecto de convención, el Grupo de Trabajo considerase sólo la inclusión, en el proyecto de Convención, de los artículos 9 y 16⁷.

⁵ Informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías acerca de la labor realizada en su octavo período de sesiones, A/CN.9/128, párr. 8 (Anuario... 1977, segunda parte, I, A).

⁶ *Ibid.*, párrs. 173 y 174.

⁷ Informe del Secretario General: análisis de las cuestiones no resueltas respecto de la formación y la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías (A/CN.9/WG.2/WP.28, párr. 44).

1) PROPUESTAS RELATIVAS A LA DOCTRINA DEL ERROR

a) *Posible inclusión del artículo 6 de la LUV en el proyecto de Convención*

52. El artículo 6 de la LUV dice así:

“Una parte solamente podrá anular el contrato por error si se reúnen los requisitos siguientes en el momento de la celebración del contrato:

“a) Que el error sea, conforme a los principios de interpretación establecidos anteriormente, de tal importancia que el contrato no se hubiera celebrado en las mismas condiciones de haberse conocido la verdad; y

“b) Que el error no se refiera a un elemento respecto del cual, tomando en consideración todas las circunstancias pertinentes, el riesgo de error fue asumido expresa o tácitamente por la parte que invoca la nulidad; y

“c) Que la otra parte haya cometido el mismo error, o haya sido la causa del mismo o conociera o hubiera debido conocer el error y que fuera contra las prácticas razonables de comercio leal haber dejado a la parte equivocada en el error.”

Apartado a) del artículo 6 de la LUV

53. Con arreglo a una de las opiniones, el apartado a) del artículo 6 debía incluirse en el proyecto de convención porque constituía una norma útil que figuraba en varios ordenamientos jurídicos. A juicio de los partidarios de esa disposición, debía aplicarse sólo en los casos en que el error era “de importancia”. Se sugirió que se refundiese el texto de la disposición para aclarar aún más esa limitación. Además, se declaró que el párrafo 4 del artículo 14 de la LUV impedía la posible utilización abusiva de la disposición ya que en él se establecía, entre otras cosas, que si “el error se debe, aunque sea parcialmente, a culpa de la parte que lo cometió, la otra parte podrá obtener indemnización por daños y perjuicios de la parte que ha anulado el contrato”.

54. Sin embargo, hubo oposición general a la inclusión de esta disposición. Se consideró que era demasiado amplia en su aplicación, ya que parecía disponer que una parte podría anular el contrato por causa de error aun cuando éste fuese tal que llevase a una persona razonable a introducir sólo modificaciones de menor entidad en las condiciones del contrato. Se señaló asimismo que aun si se refundiese el texto para que incluyera sólo los errores de importancia, era muy poco probable que diese lugar a un cuerpo uniforme de interpretación, ya que los conceptos tales como el “error importante”, o similares, dependían de juicios de valor que discreparían ampliamente entre sí. Se indicó además que una formulación como la que figuraba en el apartado a) del artículo 6, si bien podría aplicarse satisfactoriamente en los ordenamientos jurídicos que tenían una norma similar y que, en consecuencia, disponían de los antecedentes de doctrina y de jurisprudencia adecuados para interpretar el artículo, no se aplicaría tan bien en los ordenamientos en que no se reconocía tal norma. Era de prever que en estos últimos se diesen muy diversas interpretaciones de la disposición.

55. Tras un debate prolongado, el Grupo de Trabajo decidió no incluir en el proyecto de Convención ninguna disposición basada en el apartado a) del artículo 6 de la LUV.

Apartado b) del artículo 6 de la LUV

56. Hubo cierto apoyo para la inclusión de una disposición basada en el apartado b) del artículo 6 de la LUV. Ese apoyo se basaba en la opinión de que el artículo constituía una norma útil cuando, habiendo un error, las circunstancias indicasen que la persona que invocaba la nulidad había asumido el riesgo de ese error. Además, se señaló que, dada la forma negativa de la redacción del artículo, sería posible incluirlo en el proyecto de convención aun si en ésta no figuraba ninguna disposición completa en materia de error.

57. Sin embargo, la mayoría de los representantes consideró que esa disposición no debía incorporarse al proyecto de Convención por las mismas razones generales en que se había basado la decisión de no incluir una disposición fundada en el apartado a) del artículo 6.

58. En consecuencia, el Grupo de Trabajo decidió no incluir en el proyecto de Convención ninguna disposición basada en el apartado b) del artículo 6 de la LUV.

Apartado c) del artículo 6 de la LUV

59. La inclusión de una disposición basada en el apartado c) del artículo 6 de la LUV no tuvo apoyo.

b) *Posible inclusión del artículo 8 de la LUV en el proyecto de Convención*

60. En el artículo 8 de la LUV se dispone:

“No se tendrá en cuenta el error cuando se refiere a un hecho posterior a la celebración del contrato.”

61. Esta disposición contó con cierto apoyo, fundado en que denegaría acertadamente a una parte el derecho a declarar resuelto el contrato por error cuando su error consistiese en una evaluación respecto de acontecimientos futuros.

62. Sin embargo, a juicio de la mayoría de los representantes, no era conveniente que en el proyecto de Convención se recogiese una disposición basada en ese artículo, tras la decisión de no incluir el artículo 6 de la LUV. Se consideró que no era apropiado negar en el proyecto de Convención un aspecto de lo que podría constituir un error si el concepto básico del error se dejaba para la legislación nacional. Se sugirió también que, en todo caso, la norma, tal como figuraba en el artículo 8, era demasiado amplia.

63. Por consiguiente, el Grupo de Trabajo decidió no incluir en el proyecto de Convención ninguna disposición basada en el artículo 8 de la LUV.

c) *Posible inclusión del artículo 9 de la LUV en el proyecto de Convención*

64. El artículo 9 de la LUV dice así:

“El comprador no podrá anular el contrato por error si la circunstancia que invoca le proporciona otros recursos fundados en la no conformidad de las mercaderías con el contrato o en la existencia de derechos de terceros respecto de las mercaderías.”

65. Se consideró, en general, que no se trataba de una disposición apropiada para el proyecto de Con-

vencción. Se invocaron para ello diversas razones. Según uno de los planteamientos, no convenía limitar el derecho que concediese la legislación nacional a anular el contrato sobre la base del error sólo porque se dispusiese de un recurso basado en la no conformidad de las mercaderías con arreglo a las normas de fondo de la compraventa. Obligar al comprador a utilizar ese recurso fundado en la no conformidad podría, en algunas circunstancias, privarlo injustificadamente del derecho a anular el contrato. Según otra opinión, el artículo era superfluo porque, si las mercaderías no eran conformes al contrato, era evidente que todo recurso debía basarse en la no conformidad, mientras que si había error en la especificación, toda reclamación relativa a la entrega de mercaderías inapropiadas se basaría en el error. Se señaló asimismo que, como no había ninguna seguridad de que un Estado que se adhiriese a la presente convención se adhiriese también a la de la compraventa internacional de mercaderías, ese artículo no podía garantizar que una parte dispondría de los recursos que tendría con arreglo a esa convención, aun cuando tal fuese aparentemente su finalidad principal.

66. Habida cuenta de esas consideraciones, el Grupo de Trabajo decidió no incluir en el proyecto de Convención ninguna disposición basada en el artículo 9 de la LUV.

d) *Posible inclusión del artículo 16 de la LUV en el proyecto de Convención*

67. En el artículo 16 de la LUV se dispone lo siguiente:

"1. La circunstancia de que el cumplimiento de una obligación contraída sea imposible en el momento de la celebración del contrato no afectará a la validez del contrato ni permitirá anular el contrato por error.

"2. La misma norma se aplicará en el caso de que el vendedor haya vendido una cosa que no le pertenecía."

68. Algunos representantes se mostraron partidarios de la inclusión del artículo 16.

69. No obstante, el Grupo de Trabajo decidió no incluir esa disposición en el proyecto de Convención en vista de que no se había adoptado ninguna otra disposición en materia de error y de que no existía ninguna razón de peso para hacer una excepción en este caso.

2) *PROPUESTAS RELATIVAS A LA BUENA FE Y A LAS PRÁCTICAS COMERCIALES LEALES*

70. Durante el octavo período de sesiones del Grupo de Trabajo, el representante de Hungría presentó los párrafos I y II de la propuesta que figura a continuación, cuyo examen fue aplazado por el Grupo de Trabajo hasta su noveno período de sesiones⁸. El representante de la República Democrática Alemana sugirió que se añadiera un tercer párrafo a la propuesta de Hungría⁹. El texto completo es el siguiente:

⁸ A/CN.9/WG.2/WP.28, párr. 60. El representante de Hungría explicó que la segunda frase del párr. I figuraba entre corchetes porque en las consultas oficiosas se había comprobado que algunos representantes que estaban dispuestos a apoyar la primera frase se oponían a la segunda.

⁹ A/CN.9/WG.2/WP.29, anexo, párr. 3.

"I

"Durante la formación del contrato, las partes deberán observar los principios relativos a las prácticas comerciales leales y actuar de buena fe. [Ninguna conducta que viole estos principios tendrá protección legal.]

"II

"La exención de responsabilidad por los daños causados intencionalmente o por negligencia grave será nula.

"III

"En caso de que una parte viole la obligación de diligencia habitual en la preparación y formación de un contrato de compraventa, la otra parte podrá reclamar indemnización por los gastos que haya efectuado."

Concepto general de las disposiciones sobre buena fe y prácticas comerciales leales

71. El concepto general de que el proyecto de Convención debe contener disposiciones relativas a la buena fe y a las prácticas comerciales leales obtuvo el apoyo de la mayoría de los representantes. Se señaló que dichos principios constaban expresamente en muchas leyes y códigos nacionales y que, por lo tanto, era apropiado que las convenciones internacionales contuvieran disposiciones semejantes. Se señaló asimismo que las disposiciones sobre buena fe y prácticas comerciales leales contenidas en las leyes nacionales se habían convertido, en algunos sistemas jurídicos, en útiles reguladores de la conducta comercial. Se sugirió que, con el tiempo, el mismo proceso podría ocurrir en el plano internacional, en particular si se utilizaban la doctrina y la jurisprudencia nacional para ayudar a la interpretación de disposiciones de este tipo en el proyecto de Convención.

72. Aunque la mayoría de los representantes se inclinaba en favor de incluir una disposición sobre la buena fe y las prácticas comerciales leales en la convención, hubo oposición considerable a la formulación concreta de cada párrafo del texto propuesto.

Párrafo I

73. Se prestó apoyo al párrafo I, aduciendo que incorporaba al proceso de formación de contratos una norma deseable de conducta comercial que estaba reconocida y codificada en muchos sistemas jurídicos, y que no había ninguna razón para que no hubiera una regla semejante en el comercio internacional. Aunque podrían presentarse ciertas dificultades, particularmente al comienzo, en lo que se refería a lograr una interpretación uniforme de esta disposición en todos los sistemas jurídicos, esta situación no sería peor que la que prevalecía en las leyes nacionales después de promulgarse estos tipos de cláusulas generales. La existencia de un texto uniforme podría fomentar la futura uniformidad en la interpretación de tales cuestiones.

74. Por otra parte, se observó que el principio general enunciado en la frase no tendría muchos efectos hasta que hubiera sido interpretado judicialmente y aplicado durante un largo período de tiempo. Además, se expresó la opinión de que la frase era demasiado vaga e imprecisa. En particular, un representante

observó que sería difícil enumerar “los” principios relativos a las prácticas comerciales leales y que era preferible referirse a “principios relativos a prácticas comerciales leales”. También se dijo que los países que ponían en vigor en sus territorios los tratados mediante normas legislativas pertinentes podrían excluir dicha disposición por pensar que no añadía nada al derecho nacional.

75. La segunda frase no obtuvo mucho apoyo, principalmente por considerarse que fijaba criterios vagos y poco claros que difícilmente recibirían interpretación uniforme.

76. Un representante se opuso al párrafo I en su totalidad porque contenía normas vagas cuyo significado dependería de apreciaciones de valor que variarían mucho.

77. Tras considerable deliberación, el Grupo de Trabajo decidió aprobar la primera frase del párrafo I. Un representante expresó una reserva en relación con esta decisión. El Grupo de Trabajo suprimió la segunda frase del párrafo.

Relación con la CCIM

78. El Grupo de Trabajo decidió insertar una nota de pie de página en el texto del proyecto de Convención para hacer notar que en la CCIM no había ninguna disposición equivalente a la primera frase del párrafo I, que acababa de incluirse en esta Convención.

Párrafo II

79. Se expresó una opinión en el sentido de que debería conservarse el párrafo II porque proporcionaba una protección, aunque mínima, contra cláusulas de exención impuestas unilateralmente, al fijar un límite, muy común en muchas legislaciones nacionales, a la amplitud admisible de tales cláusulas.

80. Sin embargo, otra de las opiniones fue que la legislación nacional era el mejor medio para reglamentar esta ardua cuestión. Conceptos tales como el de negligencia grave podrían recibir diferentes definiciones, con el resultado de que esta disposición daría lugar a incertidumbres en su aplicación. Se señaló también que en el Convenio internacional para la unificación de ciertas reglas en materia de conocimientos (Convenio de Bruselas de 1924) se estipulaba la exención de responsabilidad en ciertos casos de daños intencionados, como por ejemplo, cuando se causaren tratando de salvar vidas humanas en el mar¹⁰. Estos problemas podrían disminuir las probabilidades de una ratificación generalizada del proyecto de Convención si se incluyera en ella una disposición basada en el párrafo II.

81. Se señaló asimismo que aunque el párrafo II podría ser adecuado para transacciones de consumidores, lo era menos para transacciones entre comer-

ciantes, en las que las exenciones de responsabilidad para el vendedor quedaban compensadas frecuentemente por un precio más bajo para el comprador.

82. Recibió considerable apoyo una disposición modificada que admitiría cláusula de exención total cuando la exención completa de responsabilidad se reflejase en un precio más bajo. Sin embargo, otra opinión fue que la propuesta seguía contraviniendo el principio de la autonomía de la voluntad de las partes previsto en el artículo 4 de la CCIM. Algunos representantes no consideraban que el artículo 4 fuese causa de dificultad, ya que la CCIM se excluía expresamente en lo que se refería a cuestiones de formación de contratos¹¹.

83. Tras un largo debate, no pudo llegarse a un consenso sobre la conveniencia de incluir en el proyecto de convención una disposición basada en el párrafo II. Por consiguiente, no se conservó el citado párrafo.

Párrafo III

84. En apoyo del párrafo III, se alegó que, con anterioridad a la formación del contrato, las partes tenían obligaciones y responsabilidades recíprocas. En la propuesta se reconocían estas obligaciones y se preveía una indemnización por los gastos efectuados, caso de que fueran infringidas. El hecho de que el contrato no existía todavía se reconocía desde el momento que la sanción prevista en la disposición se limitaba a la indemnización por los gastos y no incluía otras indemnizaciones tales como la recuperación del lucro cesante. No obstante, se sugirió también que en el párrafo se estipulase el resarcimiento de todos los daños.

85. Sin embargo, la opinión que prevaleció en general fue que el párrafo era demasiado vago e incierto para que resultase útil su inclusión en el proyecto de Convención. Además, tal inclusión podría disminuir las probabilidades de ratificación generalizada de la Convención.

86. Después de deliberar, el Grupo de Trabajo decidió no conservar el párrafo III.

Decisión

87. El texto aprobado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente (que con posterioridad pasó a ser el artículo 5):

“Durante la formación del contrato, las partes deberán observar los principios relativos a las prácticas comerciales leales y actuar de buena fe.”

C. FORMACIÓN DE CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

Artículo 1

88. El texto del artículo 1 aprobado por el Grupo de Trabajo en su octavo período de sesiones era el siguiente¹²:

“[Artículo 1 (variante No. 1)]

“La presente Convención se aplica a la formación de los contratos de compraventa de mercaderías que,

¹¹ Artículo 6.

¹² Las cuestiones que no habían sido resueltas por el Grupo de Trabajo en su octavo período de sesiones figuraban entre corchetes.

¹⁰ El párrafo 4) del artículo 4 del Convenio de Bruselas de 1924 dice lo siguiente: “Ningún cambio de ruta para salvar o intentar el salvamento de vidas o bienes en el mar, ni ningún cambio de ruta razonable será considerado como una infracción del presente Convenio o del contrato de transporte, y el porteador no será responsable de ninguna pérdida o daño que de ello resulte”. El Convenio de Bruselas de 1924 aparece en el *Registro de textos de convenciones y otros instrumentos relativos al derecho mercantil internacional*, vol. II (publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.73.V.3), cap. II, secc. I.

si se celebraran, se regirán por la Convención sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías.]

“[Artículo 1 (variante No. 2)

“1. La presente Convención se aplica a la formación de los contratos de compraventa de mercaderías celebrados entre partes que tienen su establecimiento en Estados diferentes:

“a) Cuando los Estados son Estados contratantes; o

“b) Cuando las normas de derecho internacional privado prevén la aplicación de la ley de un Estado contratante.

“2) No se ha de tener en cuenta el hecho de que las partes tienen su establecimiento en Estados diferentes, siempre que este hecho no se desprenda de la oferta, de cualquier respuesta a la oferta ni de cualquier otro trato entre las partes, ni de informaciones reveladas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o al momento de ésta.

“3) La presente Convención no se aplica a la formación de los contratos de compraventa:

“a) De bienes adquiridos para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o al momento de ésta, no tuviera conocimiento, ni hubiera razón para que lo tuviera, de que los bienes se compraban para ese uso;

“b) En subasta;

“c) Judiciales;

“d) De acciones, valores de inversión, títulos de crédito o moneda;

“e) De buques, embarcaciones o aeronaves;

“f) De electricidad.

“4) La presente Convención no se aplica a la formación de los contratos en los que la parte principal de las obligaciones del vendedor consiste en proporcionar mano de obra o prestar otros servicios.

“5) Se asimila a la formación de los contratos de compraventa la formación de los contratos de entrega de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que encarga las mercaderías asuma la obligación de proveer una parte sustancial de los materiales necesarios para dicha manufactura o producción.

“6) A los efectos de la presente Convención:

“a) Si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento es el que guarda la relación más estrecha con el contrato propuesto y su ejecución, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o al momento de ésta;

“b) Si una de las partes no tiene establecimiento, se debe tomar en consideración su residencia habitual;

“c) No se tomará en consideración la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o de los contratos propuestos.”]

Ambito de aplicación del proyecto de Convención

89. El Grupo de Trabajo estudió las disposiciones del artículo 1 sobre el ámbito de aplicación a la luz de su decisión de incluir en el proyecto de Convención normas sobre la interpretación de las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de las partes y de su decisión de incluir también una disposición relativa a las prácticas comerciales leales y a la buena fe en la formación de un contrato.

Variante No. 1

90. Esta variante se discutió a la luz del siguiente ejemplo. Se supone que el comprador tiene su establecimiento en un Estado A, que ha ratificado la CCIM y la Convención sobre la Formación de Contratos y que, por consiguiente, ha elegido la variante No. 1 del artículo 1. El vendedor tiene su establecimiento en un Estado B que no es parte en la CCIM pero sí es parte en la Convención sobre la Formación de Contratos y, por consiguiente, ha elegido la variante No. 2 del artículo 1. Parecería que, en ese caso, para los tribunales del Estado A no se aplicaría la Convención sobre la Formación de Contratos puesto que el artículo 1 de la CCIM excluiría la transacción del ámbito de aplicación de la CCIM por no ser Estados contratantes ambos Estados¹³ y que las normas de derecho internacional privado¹⁴ llevarían normalmente a la aplicación de la ley del Estado en que tuviese su establecimiento el vendedor, Estado que no era parte en la CCIM. Sin embargo, si la cuestión se plantease ante los tribunales del Estado B, la transacción estaría regida por la Convención sobre la Formación de Contratos, puesto que en ese caso se respetaría lo dispuesto en el apartado a) del párrafo 1 del artículo 1 de la variante No. 2.

91. Obtuvo considerable apoyo la opinión de que este resultado no era apropiado y de que si las partes tenían su establecimiento en Estados contratantes diferentes debería aplicarse la Convención sobre la Formación de Contratos. Este resultado podría conseguirse suprimiendo la variante No. 1 y manteniendo únicamente la variante No. 2.

92. Apoyaron asimismo la supresión de la variante No. 1 los representantes que consideraban que un Estado que sólo adoptase la Convención sobre la Formación de Contratos debería poder hacerlo sobre las mismas bases que un Estado que adoptase tanto la Convención sobre la Formación de Contratos como la Convención sobre la Compraventa.

93. Se expresó asimismo la opinión de que la variante No. 1 no era sino una formulación abreviada de la variante No. 2, que era idéntica en lo fundamental al artículo 1 de la CCIM. Por consiguiente, no era probable que un tribunal llegase a la conclusión que se sugería en el ejemplo. Un representante se mostró partidario de que se conservara la variante No. 1 porque ello haría que el texto de la Convención

¹³ El apartado a) del párrafo 1 del artículo 1 de la CCIM está redactado en los mismos términos que el apartado a) del párrafo 1 del artículo 1 de la variante No. 2 del artículo 1 de este proyecto.

¹⁴ El apartado b) del párrafo 1 del artículo 1 de la CCIM está redactado en los mismos términos que el apartado b) del párrafo 1 del artículo 1 de la variante 2 del artículo 1 de este proyecto.

sobre la Formación de Contratos no fuera aplicable cuando una parte tuviese su establecimiento en un Estado que hubiese declarado que la aplicación de la CCIM dependía de su adopción expresa por las partes y esas partes no hubieran decidido adoptarla¹⁵.

94. Tras deliberar sobre la cuestión, el Grupo de Trabajo suprimió la variante No. 1 del artículo 1.

Variante No. 2

Artículo 1 1) b)

95. El Grupo de Trabajo estudió una propuesta de que se suprimiera el apartado b) del párrafo 1) del artículo 1.

96. Se expresó la opinión de que esa disposición, aunque era apropiada en la CCIM, no lo era en cambio en una Convención sobre la Formación de Contratos de Compraventa, ya que las normas de derecho internacional privado no siempre eligen una ley que rija todos los elementos del proceso de formación del contrato. No obstante, se expresó también la opinión de que, siendo el apartado b) del párrafo 1) del artículo 1 idéntico al apartado b) del párrafo 1) del artículo 1 de la CCIM, que se había formulado tras largo y exhaustivo estudio por el Grupo de Trabajo y que había sido aprobado por la Comisión, no sería apropiado que el Grupo de Trabajo modificara esa disposición en la fase actual. Las modificaciones que se desee introducir deberían proponerse en el curso de la Conferencia Diplomática que se reunirá para estudiar los proyectos de convención.

97. También se apoyó la propuesta de que se suprimiera el apartado b) del párrafo 1) del artículo 1 sobre la base de que su efecto en un Estado no contratante era incierto. En efecto, no resultaba claro si los tribunales de los Estados no contratantes, en el caso de que sus normas de derecho internacional privado llevaran a la aplicación de la ley de un Estado contratante, aplicarían sólo el derecho interno de ese Estado o las normas contenidas en la Convención que ese Estado hubiese adoptado. Se sugirió que el resultado dependería tal vez del modo en que el Estado contratante hubiese incorporado la convención en su sistema de derecho interno. En consecuencia, se propuso que o bien se suprimiese el apartado b) del párrafo 1) del artículo 1 o bien se indicase en el informe si el propósito era que las normas contenidas en la Convención se aplicaran en los tribunales de un tercer Estado que no fuese parte en la misma.

98. Se declaró que el mismo tipo de problema se planteaba en el caso de una parte que tuviese su establecimiento en un Estado contratante y una parte que tuviese su establecimiento en un Estado no contratante.

99. Por otra parte, se señaló que los Estados no contratantes no podían quedar obligados por disposiciones de una Convención en la que no fueran parte. Por consiguiente, el hecho de que una disposición incluida en una Convención pudiera llevar a interpretaciones contradictorias en Estados no contratantes no podía ser un argumento en favor de que se suprimiera tal disposición.

¹⁵ Véase la Convención relativa a una Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercadería, La Haya, 1º de julio de 1964, artículo V.

100. Tras deliberar sobre el tema, el Grupo de Trabajo decidió mantener el apartado b) del párrafo 1) del artículo 1.

Cambios de redacción

101. El Grupo de Trabajo pidió asimismo al Grupo de Redacción que efectuara un cierto número de cambios de redacción, en particular la supresión de la palabra "celebrados" en el párrafo 1) del artículo 1. Se pidió asimismo al Grupo de Redacción que hiciera que en el texto del artículo 1 se reflejaran los cambios de redacción que en las disposiciones de la CCIM sobre el ámbito de aplicación efectuó la Comisión en su décimo período de sesiones.

Decisión

102. El texto del artículo 1 aprobado por el Grupo de Trabajo es el siguiente:

"1) La presente Convención se aplicará a la formación de los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan su establecimiento en Estados diferentes:

"a) Cuando esos Estados contratantes; o

"b) Cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley en un Estado contratante.

"2) No se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes, cuando ello no resulte de la oferta, de cualquier respuesta a la oferta ni de cualquier otro trato entre las partes, ni de información revelada por ellas en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración.

"3) No se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o de los contratos propuestos.

"4) La presente Convención no se aplicará a la formación de los contratos de compraventa:

"a) De mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso;

"b) En subastas;

"c) Judiciales;

"d) De acciones, valores de inversión, títulos de crédito y dinero;

"e) De buques, embarcaciones y aeronaves;

"f) De electricidad.

"5) La presente Convención no se aplicará a la formación de los contratos en los que la parte principal de las obligaciones del vendedor consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

"6) Se asimila a la formación de los contratos de compraventa la formación de los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encarge asuma la obligación de proporcionar

una parte sustancial de los materiales necesarios para dicha manufactura o producción.

“7) A los efectos de la presente Convención:

“a) Si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el contrato propuesto y su ejecución, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración;

“b) Si una de las partes no tiene establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual.”

Artículo 2

103. El texto del artículo 2 aprobado por el Grupo de Trabajo en su octavo período de sesiones era el siguiente:

“1) Las partes pueden [acordar] excluir la aplicación de la presente Convención.

“2) A menos que en la Convención se disponga otra cosa, las partes pueden [acordar] establecer excepciones o modificar los efectos de cualquiera de sus disposiciones según resulte de las negociaciones preliminares, la oferta, la respuesta, las prácticas que las partes hayan establecido entre sí o el uso.

“3) Sin embargo, una estipulación de la oferta que establezca que el silencio equivaldrá a la aceptación carece de valor.”

Párrafos 1 y 2

Necesidad de acuerdo para excluir o modificar la Convención

104. El Grupo de Trabajo examinó una propuesta para que se mantuviera la expresión “acordar”, que figuraba en los párrafos 1 y 2 del artículo 2 y que se habían puesto entre corchetes en el octavo período de sesiones del Grupo.

105. Con arreglo a una opinión, la voluntad de una de las partes debía ser suficiente para excluir la aplicación de la Convención o establecer excepciones o modificar los efectos de cualquiera de sus disposiciones. En apoyo de esta opinión se declaró que era poco probable que las partes llegaran a un acuerdo sobre la aplicabilidad de la Convención antes de la conclusión de su contrato, ya que la forma habitual de excluir la aplicación de la Convención sería en virtud de las condiciones generales que acompañaran a una oferta y en las que se especificara, entre otras cosas, la forma en que se concluiría cualquier futuro contrato entre las partes. La Convención debía permitir esa práctica, que reconocía el principio de que el oferente puede especificar la forma en que el destinatario ha de aceptar la oferta.

106. También recibió, sin embargo, decidido apoyo la opinión de que la exclusión o modificación de las disposiciones de la Convención debían permitirse solamente cuando hubiera para ello acuerdo expreso o tácito entre las partes. A este respecto se declaró que era difícil comprender cómo podría una parte imponer unilateralmente a la otra su decisión de excluir la Convención o de establecer excepciones o modificar

cualquiera de sus disposiciones. Mediante una declaración unilateral, una parte podría solamente obligarse a sí misma, pero no a la otra. También se hizo notar que era práctica bastante común entre las partes llegar a un acuerdo sobre un gran número de puntos durante el proceso de formación del contrato y antes de su conclusión. En consecuencia, era oportuno que la cuestión de la exclusión de la Convención se dejara a la discreción de las partes. Ese criterio tenía, además, la ventaja de fomentar la aplicación de la Convención.

107. El Grupo de Trabajo decidió mantener las palabras “acordar” en los párrafos 1 y 2 del artículo 2, sometiendo de ese modo ambas disposiciones al acuerdo entre las partes.

Párrafo 2

108. El Grupo de Trabajo no adoptó una propuesta para que se suprimiera del párrafo 2 del artículo 2 las palabras “según resulte de las negociaciones preliminares, la oferta, respuesta, las prácticas que las partes hayan establecido entre sí o el uso”. Tampoco adoptó la propuesta de que el párrafo 2 del artículo 2 no se aplicara a los contratos que hubieran de concluirse por escrito.

109. Un representante pidió que en el informe se reflejara la opinión de su delegación de que el párrafo 2 del artículo 2 no debía aplicarse a los contratos que hubieran de concluirse por escrito.

110. Para poner esta disposición en armonía con el párrafo 4 del artículo 14, el Grupo de Trabajo suprimió la palabra “preliminares”.

111. El Grupo de Trabajo recordó que, en el octavo período de sesiones, había decidido que las partes no pudieran establecer excepciones ni modificar las disposiciones del artículo 4, pero, tomó nota de que en el texto que había aprobado en su octavo período de sesiones no se reflejaba esa decisión.

Párrafo 3

112. Hubo acuerdo general en cuanto a la regla que se establecía en el párrafo 3) del artículo 2 en el sentido de que el oferente no podía imponer unilateralmente al destinatario una estipulación de la oferta que estableciera que el silencio equivaldría a la aceptación. Hubo, en cambio, diversidad de opiniones en cuanto a si el silencio del destinatario podía en algún caso equivaler a la aceptación de la oferta.

113. Según una opinión, debía dejarse a las partes la posibilidad de convenir en que el silencio del destinatario equivaliera a aceptación. A este respecto se señaló que esas situaciones podían darse a menudo cuando el comprador y el vendedor mantenían relaciones comerciales continuas.

114. Según otra opinión, la aceptación debía hacerse siempre mediante una declaración. No podía darse, por lo tanto, el caso de que el silencio equivaliera a la aceptación. Con arreglo a otra opinión, el silencio no podía equivaler a aceptación de no estar acompañado por algún acto objetivo.

115. Otra cuestión planteada fue la de saber si el oferente estaría obligado cuando hubiera dicho en su oferta que el silencio del destinatario equivaldría a aceptación y el destinatario se hubiera acogido a esa

declaración teniendo intención de aceptar pero guardando silencio.

116. El Grupo de Trabajo decidió adoptar el principio contenido en el párrafo 3) del artículo 2 en el sentido de que el oferente no podía imponer una estipulación de la oferta que estableciera que el silencio equivaldría a la aceptación, pero aclarando, tanto en el párrafo 3) del artículo 2 como en el párrafo 1) del artículo 8, que las partes podían convenir en que el silencio equivaldría a la aceptación.

117. Un representante objetó que se permitiera a las partes crear un contrato en una forma en que el silencio constituya aceptación.

Decisión

118. El texto del artículo 2 aprobado por el Grupo de Trabajo es el siguiente:

"1) Las partes podrán acordar excluir la aplicación de la presente Convención.

"2) A menos que en la Convención se disponga otra cosa, las partes podrán acordar establecer excepciones o modificar los efectos de cualquiera de sus disposiciones según resulte de las negociaciones, la oferta o la respuesta, las prácticas que las partes hayan establecido entre sí o los usos.

"3) Salvo que las partes hayan convenido previamente en otra cosa, una estipulación de la oferta que establezca que el silencio equivaldrá a la aceptación no surte efecto."

Artículo 3

119. El texto del artículo 3 aprobado por el Grupo de Trabajo en su octavo período de sesiones era el siguiente:

"[Artículo 3 (variante No. 1)

"Una oferta o una aceptación no necesita formularse por escrito y no estará sujeta a ningún otro requisito formal. En particular, ellas pueden ser aprobadas por testigos.]

"[Artículo 3 (variante No. 2)

"Ni la formación o la validez de un contrato ni el derecho de una parte a probar su información o cualquiera de sus disposiciones dependerá de la existencia de un escrito o de cualquier otro requisito de forma. La formación de un contrato, o cualquiera de sus disposiciones, podrá probarse mediante testigos u otros medios apropiados.]

120. La Comisión, en su décimo período de sesiones, había aprobado, por otra parte, el siguiente texto de artículo 11 de la CCIM:

"Artículo 11

"1) El contrato de compraventa no tiene que celebrarse ni probarse por escrito ni está sujeto a ningún otro requisito de forma. Puede probarse de cualquier manera, inclusive por medio de testigos.

"2) El párrafo 1) del presente artículo no se aplicará a los contratos de compraventa en los que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención."

121. El artículo X), a que se refiere el artículo 11 de la CCIM, dice lo siguiente:

"Artículo X)

"Un Estado contratante cuya legislación exija que el contrato de compraventa se celebre o se pruebe por escrito podrá, en el momento de su firma, ratificación o adhesión, hacer una declaración en el sentido de que el párrafo 1 del artículo 11 no se aplicará a ninguna compraventa entre partes de las que una tenga su establecimiento en un Estado que haya hecho tal declaración."

Artículo 3 en general

122. El Grupo de Trabajo decidió tomar como base el artículo 11 y el artículo X) de la CCIM, que habían sido aprobados por la Comisión en su décimo período de sesiones.

Párrafo 1

123. El Grupo de Trabajo examinó una propuesta destinada a modificar el principio de la primera frase del párrafo 1 del artículo 11 con arreglo a la variante No. 1 del artículo 3, de modo que la disposición empezara así: "Una oferta o una aceptación no necesita formularse por escrito...". El Grupo de Trabajo examinó también una propuesta conexa encaminada a añadir las palabras "o cualquier otro acto" después de la palabra "aceptación".

124. En favor de la primera propuesta se sostuvo que esa fórmula era más precisa que la fórmula general que se utilizaba en el párrafo 1 del artículo 11 de la CCIM, por cuanto en ella se especificaba que ni la oferta ni la aceptación necesitaban formularse por escrito. En apoyo de la segunda propuesta se manifestó que, con la adición de esas palabras, se confirmaría que el artículo 3 se refería a todas las cuestiones relacionadas con la formación del contrato.

125. No obstante, también se sostuvo que era preferible conservar la fórmula utilizada en el párrafo 1 del artículo 11 de la CCIM, porque tanto ese artículo como el artículo 3 de la Convención que estaba examinando se referían a cuestiones de formación. La existencia de dos versiones de lo que, en esencia, no era más que la misma disposición, podía prestarse a confusiones.

126. El Grupo de Trabajo decidió aprobar el párrafo 1 del artículo 11 de la CCIM como párrafo 1 del artículo 3 del presente proyecto de Convención.

127. Un representante reservó su posición respecto de la aprobación de la segunda frase del párrafo 1 del artículo 11 de la CCIM porque, a su juicio, los contratos no deberían poder ser probados por medio de testigos.

Propuesta de inclusión de una nueva frase en el párrafo 1

128. El Grupo de Trabajo examinó una propuesta encaminada a incluir en el párrafo 1 del artículo 3 una nueva frase por la que se estableciera una excepción al párrafo 2 del artículo 2 en el sentido de que una parte podría excluir unilateralmente la aplicación del artículo 3 y disponer que su contrato con el destinatario de la oferta debe, para ser obligatorio para ella, formalizarse por escrito.

129. En apoyo de esta propuesta se adujo que una parte debía poder exigir que su contrato constara por escrito.

130. En contra de la propuesta se alegó que era contraria al principio que había adoptado el Grupo de Trabajo con respecto al párrafo 2 del artículo 2, a saber, el de que toda excepción a las disposiciones de la Convención o toda modificación de las mismas requería el acuerdo de las partes. Se alegó asimismo que, con arreglo al párrafo 1 del artículo 7, la supuesta aceptación verbal de una oferta que requiriese la aceptación por escrito no constituiría una aceptación y que, en consecuencia, el contrato no se celebraría.

131. El Grupo de Trabajo no adoptó la propuesta de que se autorizaran las excepciones unilaterales al artículo 3. Dos representantes reservaron su posición con respecto a esa decisión.

Párrafo 2

132. El Grupo de Trabajo examinó una propuesta encaminada a añadir al párrafo 2 una frase con arreglo a la cual las partes no pudieran negarse a aplicar este párrafo ni modificarlo en virtud del párrafo 2 del artículo 2 de la presente Convención.

133. Con arreglo a una opinión, esa disposición era necesaria porque el párrafo 2 del artículo 2, que permite modificar o establecer excepciones a las disposiciones de la Convención, podía dar pie al argumento de que las partes tenían la posibilidad de dejar sin efecto una declaración formulada por un Estado contratante conforme al artículo X), acordando, con arreglo al párrafo 2 del artículo 2, excluir o hacer una excepción a los efectos del párrafo 2 del artículo 3.

134. Según otra opinión, era inoportuno apartarse del texto de la CCIM, por lo que el procedimiento apropiado era que el Grupo de Trabajo señalara el problema a la atención de la Comisión.

135. El Grupo de Trabajo decidió aceptar la propuesta. Un representante pidió que se hiciera constar en el informe su opinión de que, en caso de aplicación del párrafo 2 del artículo 3 y del artículo X), la cuestión de si la formación del contrato requería que se formalizara por escrito dependería de la ley aplicable, que no era necesariamente la del Estado que hubiera hecho la declaración. Seguía siendo, por consiguiente, posible que el contrato se celebrara sin que se formalizase por escrito.

Decisión

136. El texto del artículo 3 aprobado por el Grupo de Trabajo es el siguiente:

"1) El contrato de compraventa no tiene que celebrarse ni probarse por escrito ni está sujeto a ningún otro requisito de forma. Puede probarse de cualquier manera, inclusive por medio de testigos.

"2) El párrafo 1) del presente artículo no se aplicará a los contratos de compraventa en los que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones al presente párrafo ni modificar sus efectos."

Artículo X

137. El Grupo de Trabajo decidió que se adoptara el artículo X) de la CCIM como base para una disposición análoga de la presente Convención. Al examinar el artículo X) en relación con el párrafo 2 del artículo 3, señaló que quizá fuera necesario prever la formulación de declaraciones análogas con respecto a otros artículos de la presente Convención¹⁶. El texto del artículo X) es el siguiente:

"El Estado contratante cuya legislación exija que el contrato de compraventa se celebre o se pruebe por escrito podrá, en el momento de la firma, ratificación o adhesión, hacer una declaración en el sentido de que las disposiciones de la presente Convención, en la medida en que permitan que la celebración, la modificación o la rescisión del contrato, la oferta, la aceptación o cualquier otra indicación de intención se haga por un procedimiento que no sea por escrito, no se aplicarán si una de las partes tiene su establecimiento en ese Estado."

Artículo 3 A

138. El texto del artículo 3 A aprobado por el Grupo de Trabajo en su octavo período de sesiones era el siguiente:

"1) El contrato podrá modificarse o rescindirse por mero acuerdo entre las partes.

"2) El contrato escrito que contenga una disposición que exija que toda modificación o rescisión se haga por escrito no podrá modificarse ni rescindirse de otra manera. [No obstante, cualquiera de las partes podrá verse impedida por su propia acción de prevalerse de tal disposición en la medida en que la otra parte haya confiado en esa acción en detrimento suyo.]"

Párrafo 1) del artículo 3 A

139. El Grupo de Trabajo señaló que con la palabra "mero" se pretendía indicar que la doctrina de la contraprestación del *common law* era inaplicable a la modificación o rescisión del contrato.

140. El Grupo de Trabajo no aprobó una propuesta en el sentido de que en el párrafo 1 del artículo 3 A se hiciera referencia expresamente a la sustitución del contrato original por un contrato nuevo, ya que en general se consideró que tal adición era innecesaria. El párrafo fue aprobado sin ningún cambio.

Párrafo 2 del artículo 3 A

Modificación o rescisión de los contratos escritos

141. El Grupo de Trabajo examinó una propuesta en el sentido de que el párrafo 2 del artículo 3 A se redactase como sigue:

"2) El contrato escrito no podrá modificarse ni rescindirse de otra manera."

142. Esta propuesta fue apoyada basándose en que con ella se reducirían al mínimo las controversias y se contribuiría a evitar incertidumbres en lo que se refería al contrato. También se adujo que tal disposición era necesaria en el caso de las grandes organi-

¹⁶ Se previeron declaraciones análogas con respecto a otros artículos del proyecto de Convención: véanse los párrafos 152, 250 y 293 *infra*.

zaciones, que tenían que estar facultadas para insistir en que las modificaciones o rescisiones de los contratos escritos se hicieran por escrito, a efectos de control.

143. Por otro lado, también se opinó que esa restricción podía dar lugar a grandes injusticias en los casos en que el comportamiento de una de las partes hubiera llevado a la otra parte a confiar, ya en que ulteriormente se concertaría un acuerdo escrito para modificar o rescindir el contrato, ya en que la primera parte no insistiría en que la modificación o rescisión se hiciera por escrito. Por consiguiente, era importante mantener la segunda frase del párrafo 2 del artículo 3 A.

144. Después de considerables debates, el Grupo de Trabajo rechazó la propuesta.

Supresión del párrafo 2 del artículo 3 A

145. El Grupo de Trabajo examinó una propuesta en el sentido de que se suprimiera el párrafo 2 del artículo 3 A.

146. Algunos representantes afirmaron que la norma enunciada en la primera frase del párrafo 2 del artículo 3 A era errónea, por cuanto, si las partes habían de hecho convenido en modificar o rescindir el contrato, tal acuerdo surtiría efecto aun cuando no estuviese consignado por escrito. Ese resultado se conseguiría por aplicación del párrafo 1 del artículo 3 A aunque se suprimiese el párrafo 2 del mismo artículo. Algunos representantes también se declararon partidarios de que se suprimiera el párrafo 2 del artículo 3 A en vez de aceptarse la propuesta estudiada en los párrafos 141 a 144 del presente informe.

147. Sin embargo, se afirmó que en el párrafo 2 del Artículo 3 A se conciliaban, por un lado, la necesidad de algunas partes de que las modificaciones y rescisiones de sus contratos se hicieran por escrito, a fin de tener la debida constancia de sus transacciones y, por otro lado, la necesidad de proceder con equidad para con la otra parte.

148. El Grupo de Trabajo decidió no aprobar la propuesta de que se suprimiera el párrafo 2 del artículo 3 A.

Supresión de las palabras "en detrimento suyo"

149. El Grupo de Trabajo examinó una propuesta en el sentido de que se suprimiera la expresión "en detrimento suyo".

150. Se manifestó la opinión de que las palabras "en detrimento suyo" eran vagas e innecesarias. Sin embargo, se apoyó tal expresión por considerarse que sería un útil criterio que ayudaría a los tribunales a determinar si debería aplicarse la norma enunciada en la primera frase del párrafo 2 del artículo 3 A.

151. Después de deliberar, el Grupo de Trabajo suprimió la expresión "en detrimento suyo".

Propuesto párrafo 3 del artículo 3 A

152. El Grupo de Trabajo aprobó una propuesta en el sentido de que se añadiese al artículo 3 A un nuevo párrafo 3, similar al párrafo 2 del artículo 3, por el que se dispondría que todo Estado Contratante podría hacer, conforme al artículo X), una declaración

sobre los párrafos 1 y 2 del artículo 3 A en la medida en que estos dos párrafos permitieran modificar o rescindir el contrato sin hacerlo por escrito. El Grupo de Trabajo decidió asimismo introducir la enmienda correspondiente en el artículo X)¹⁷.

Decisión

153. El Grupo de Trabajo aprobó el siguiente texto del artículo 3 A (que posteriormente pasó a ser el artículo 18):

"1) El contrato podrá modificarse o rescindirse por mero acuerdo entre las partes.

"2) El contrato escrito que contenga una disposición que exija que toda modificación o rescisión se haga por escrito no podrá modificarse ni rescindirse de otra manera. No obstante, cualquiera de las partes podrá verse impedida por su conducta de prevalerse de tal disposición en la medida en que la otra parte haya confiado en esa conducta.

"3) El presente artículo no se aplicará a la modificación o rescisión de un contrato, en la medida en que esa modificación o rescisión se haga por un procedimiento que no sea por escrito, cuando cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones al presente párrafo ni modificar sus efectos."

Artículo 4

154. El texto del artículo 4 aprobado por el Grupo de Trabajo en su octavo período de sesiones es el siguiente:

"1) La propuesta de celebrar un contrato [dirigida a una o más personas determinadas] constituye oferta si es suficientemente definida e indica intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación.

"2) La oferta es suficientemente definida si, expresa o tácitamente, indica la clase de las mercaderías y estipula el precio o prevé un medio para determinar la cantidad y el precio. [No obstante, si la oferta indica la intención de celebrar el contrato aunque no prevea un medio para determinar el precio, se considera como propuesta de que el precio sea el que el vendedor cobra habitualmente en el momento de la celebración del contrato o, si no se puede determinar ese precio, el vigente en general en ese momento para mercaderías de la misma índole vendidas en circunstancias semejantes.]"

Párrafo 1 del artículo 4

Ofertas públicas

155. El Grupo de Trabajo consideró la cuestión de si el proyecto de Convención debía abarcar las ofertas públicas.

156. Según una de las opiniones, el proyecto de Convención debía regular las ofertas públicas, que estaban cobrando mayor importancia en el comercio internacional. No obstante, se declaró también que las ofertas públicas, si bien estaban aumentando en ciertos tipos de transacciones internacionales, eran aún poco

¹⁷ Véase el texto del artículo X) en el párrafo 137.

comunes en la compraventa internacional de mercaderías, de manera que se podía dejar su reglamentación para la legislación nacional. Se manifestó igualmente que, habida cuenta del tiempo limitado de que disponía el Grupo de Trabajo, sería más apropiado examinar la cuestión de las ofertas públicas en relación con el nuevo programa de trabajo a largo plazo de la Comisión. Las normas necesarias para regular las ofertas públicas eran complejas y quizás podrían ser objeto de una convención separada.

157. El Grupo de Trabajo, tras un prolongado debate en el cual se advirtió que la mayoría de los representantes eran partidarios de la inclusión de normas sobre las ofertas públicas, consideró una propuesta encaminada a mantener la frase que figuraba entre corchetes en el párrafo 1) del artículo 4 y a insertar como nuevo párrafo 2 del artículo 4 el párrafo siguiente, basado en el párrafo 3) del artículo 2 del proyecto de ley uniforme en materia de formación de contratos internacionales en general elaborado por el UNIDROIT:

"2) Las ofertas no dirigidas a una o más personas determinadas deberán considerarse, salvo que la persona que haga la declaración indique claramente lo contrario, como meras invitaciones a hacer ofertas."

158. Fue apoyada, en general, esta propuesta de regular separadamente las ofertas públicas. Se observó que si la norma relativa a las ofertas públicas figuraba en una disposición separada, sería más fácil, si se deseaba, modificar aquellas otras disposiciones que se considerasen afectadas por las ofertas públicas. Sin embargo, algunos representantes opinaron que no bastaría con suprimir la frase "[dirigida a una o más personas determinadas]", que figuraba en el párrafo 1 del artículo 4.

159. El Grupo de Trabajo decidió aprobar la propuesta de mantener en el párrafo 1 del artículo 4 la expresión "dirigida a una o más personas determinadas" y aceptó, en principio, el texto propuesto como nuevo párrafo 2 del artículo 4.

160. El Grupo de Trabajo examinó una propuesta encaminada a introducir una norma sobre la aceptación de ofertas públicas. Dicha propuesta no logró apoyo general. En el párrafo 180 *infra* se examina la cuestión del retiro y la revocación de las ofertas públicas.

Indicación de la intención de obligarse

161. El Grupo de Trabajo examinó una sugerencia encaminada a sustituir el requisito de que la oferta debe indicar la intención del oferente de quedar obligado, por una disposición en que se estableciese que esa intención puede deducirse de las circunstancias en cuyo marco se desarrolla la transacción. Esa sugerencia se basaba en los últimos adelantos de la utilización de sistemas de tratamiento automático de datos (TAD), en que las comunicaciones pueden no indicar por sí mismas la intención del oferente de quedar obligado, pero sí lo harían si se examinasen todas las circunstancias de la transacción.

162. El Grupo de Trabajo no aprobó esa propuesta, pues entendió que el resultado que se quería

lograr ya se había obtenido con las normas en materia de interpretación contenidas en el artículo 14.

Párrafo 2) del artículo 4

Primera frase del párrafo 2 del artículo 4

163. El Grupo de Trabajo consideró una propuesta destinada a suprimir la primera frase del párrafo 2 del artículo 4, y otra propuesta encaminada a redactar de forma negativa la norma que en ella se enuncia.

164. El apoyo a la propuesta de supresión de la primera frase se basaba en el argumento de que era muy difícil, cuando no imposible, llegar a un acuerdo sobre una definición de la expresión "suficientemente definida" a los efectos de determinar si una propuesta de celebrar un contrato constituía una oferta. En consecuencia, era preferible dejar la cuestión a la legislación nacional en vez de tratar de incluir en el texto una definición de transacción que no sería satisfactoria. Se dijo que ello presentaba la ventaja adicional de adoptar el planteamiento de la Ley Uniforme sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías (LUFCl) de 1964, que ya había sido ratificada por cierto número de Estados.

165. La propuesta de que la norma de la primera frase del párrafo 2 del artículo 4 fuese expresada en forma negativa, o sea, de declarar que una oferta no es suficientemente definida si no indica, expresa o tácitamente, la clase de las mercaderías, y si no estipula el precio ni prevé un medio para determinar la cantidad y el precio, permitiría sostener que en una transacción determinada el contrato no podría celebrarse sin un acuerdo sobre elementos adicionales, mientras que se reconocería al mismo tiempo que ningún contrato de compraventa podría celebrarse sin un acuerdo sobre, por lo menos, esos tres elementos.

166. Sin embargo, recogió apoyo considerable la opinión según la cual en la primera frase del párrafo 2 del artículo 4 se daba una definición uniforme y útil de una propuesta de celebración de contrato "suficientemente definida" para poder considerarse una oferta. Se manifestó asimismo que las ventajas de esa formulación desaparecerían si la definición se redactara en forma negativa. Se agregó que siempre quedaba abierta la posibilidad de que tanto el oferente como el destinatario de la oferta exigiesen un acuerdo sobre elementos adicionales de la transacción antes de que se celebrase el contrato.

167. Después de un prolongado debate, el Grupo de Trabajo decidió mantener la primera frase del párrafo 2) del artículo 4. El Grupo de Trabajo rechazó la propuesta de redactar de forma negativa a la primera frase del párrafo 2) del artículo 4, porque se consideró que los criterios expuestos en la frase serían en sí mismos suficientes para hacer que una propuesta fuese bastante definida para constituir oferta. La adopción de la formulación negativa habría conducido al resultado contrario. Por razones análogas, el Grupo de Trabajo rechazó una propuesta de enmendar la primera frase en el sentido de decir que la propuesta sería suficientemente definida si "por lo menos" indicase la clase de las mercaderías y estipulase la cantidad y el precio o previese un medio para determinarlos.

168. Un representante y un observador pidieron que el informe reflejase su opinión de que el artículo 4

de la LUFICI era preferible al texto aprobado por el Grupo de Trabajo y que los requisitos establecidos en el párrafo 2) del artículo 4 eran solamente requisitos mínimos.

Supresión de la segunda frase del párrafo 2 del artículo 4

169. El Grupo de Trabajo examinó una propuesta encaminada a suprimir la segunda frase del párrafo 2 del artículo 4.

170. En apoyo de esa propuesta se adujo que el artículo 37 del proyecto de CCIM en que se fundaba la disposición había sido aprobado por la Comisión en la inteligencia de que sólo se aplicaba a los contratos celebrados válidamente con arreglo a la legislación aplicable. Ahora bien, la inclusión de la disposición en la presente Convención validaría la celebración de contratos en que no se estipulase el precio ni se previese un medio para determinarlo, a pesar de que en muchos ordenamientos no se reconocía la validez de esos contratos. También se arguyó en favor de la supresión del párrafo 2 del artículo 4 que en él se optaba por el precio del vendedor en los casos en que la oferta no mencionaba un precio ni se preveía un medio para determinarlo.

171. A favor del mantenimiento de la segunda frase del párrafo 2 del artículo 4 se dijo que contenía una norma conveniente y que era indispensable mantener un paralelismo entre las disposiciones del presente proyecto y las del proyecto de CCIM.

172. El Grupo de Trabajo, tras un debate, decidió mantener la segunda frase del párrafo 2 del artículo 4.

173. Dos representantes expresaron reservas con respecto a esta decisión. El Grupo de Trabajo convino en incluir a dichas reservas como una nota al pie del texto del artículo.

Decisión

174. El Grupo de Trabajo aprobó el texto siguiente del artículo 4 (que posteriormente pasó a ser el artículo 8):

"1) La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o más personas determinadas constituye oferta si es suficientemente definida e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación.

"2) Una propuesta no dirigida a una o más personas determinadas será considerada como una simple invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario.

"3) Una propuesta es suficientemente definida si indica la clase de las mercaderías y estipula la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos. No obstante, si la propuesta indica la intención de celebrar el contrato aunque no prevea un medio para determinar el precio, se considera que propone que el precio sea el que el vendedor cobra habitualmente en el momento de la celebración del contrato o, si no se puede determinar ese precio, el que sea generalmente aplicable en aquel momento a las mismas mercaderías vendidas en circunstancias semejantes."

Artículo 5

175. El texto del artículo 5 aprobado por el Grupo de Trabajo en su octavo período de sesiones era el siguiente:

"1) La oferta entra en vigor en el momento en que se comunica al destinatario. Puede ser cancelada si la cancelación se comunica al destinatario con anterioridad a la oferta o al mismo tiempo que ella [incluso si es irrevocable].

"2) La oferta puede revocarse si la revocación se comunica al destinatario antes de que éste haya enviado su aceptación [, remitido la mercadería o pagado el precio].

"3) Sin embargo, una oferta no puede revocarse:

"a) Si la oferta, expresa o implícitamente, indica que es firme o irrevocable; o

"b) Si la oferta indica un plazo firme para la [aceptación] [irrevocabilidad]; o

"c) Si es razonable para el destinatario confiar en que la oferta quede vigente y el destinatario ha modificado su posición en detrimento suyo por haber confiado en la oferta."

Párrafo 1) del artículo 5

176. El Grupo de Trabajo aprobó la frase "incluso si es irrevocable" que había colocado entre corchetes en el octavo período de sesiones del Grupo. Se consideró en efecto que esa frase contenía una norma práctica que precisaba que todas las ofertas podían ser canceladas si la cancelación se comunicaba al destinatario con anterioridad a la oferta o al mismo tiempo que ella.

177. El Grupo de Trabajo pidió al Grupo de Redacción que estudiara si se podía redactar de otro modo el párrafo 1) del artículo 5 con objeto de explicar la distinción entre la cancelación y la revocación de una oferta. Era opinión general que la "cancelación" se refería al plazo anterior a la entrada en vigor de la oferta y la "revocación" al plazo posterior a tal entrada en vigor. Sin embargo, se expresaron dudas de que esa distinción fuese clara, ya que la oferta podía cancelarse si se había comunicado al destinatario al mismo tiempo que la cancelación, lo cual significaba que ambas comunicaciones eran efectivas pero que la cancelación tenía preferencia sobre la oferta y la revocaba.

Comunicación de las ofertas

178. El Grupo de Trabajo señaló que en virtud de la definición de la palabra "comunicada" que figuraba en el artículo 12¹⁸, una oferta y la cancelación de una oferta con arreglo al párrafo 1) del artículo 5 y la revocación de una oferta con arreglo al párrafo 2) del artículo 5 entraban en vigor en el momento en que se hacía entrega de la oferta, la cancelación o la revocación al destinatario, mientras que en el artículo 10 de la CCIM se adoptaba el principio general de que las comunicaciones entraban en vigor en el momento en que se enviaban.

¹⁸ Al examinar el artículo 12, el Grupo de Trabajo reemplazó la expresión "se comunica" por la palabra "hega". Véase el párrafo 292 *infra*.

179. Un representante y dos observadores dijeron que las ofertas y aceptaciones y su revocación surtirían efectos solamente cuando la comunicación pertinente llegase a conocimiento del destinatario.

Retiro y revocación de ofertas públicas¹⁹

180. El Grupo de Trabajo tomó de dos propuestas relacionadas con las ofertas públicas. Según la primera propuesta, el retiro y la revocación de una oferta pública surtiría efectos cuando el oferente hubiese tomado medidas razonables para señalar el retiro o la revocación a la atención de las personas a quienes se hubiese dirigido la oferta. La segunda propuesta estipulaba que una oferta pública surtiría efectos cuando se notificase de manera que el público pudiese reconocerla y que se podría revocar mediante un aviso formulado de la misma manera en que se hizo la oferta. El Grupo de Trabajo no tuvo tiempo suficiente para examinar estas propuestas y en consecuencia pidió a la Secretaría que señalase el tema a la atención de la Comisión en su 11º período de sesiones en 1978.

Párrafo 2) del artículo 5

181. El Grupo de Trabajo estudió una propuesta de que se suprimieran las palabras "remitido la mercadería o pagado el precio", que se habían colocado entre corchetes en el octavo período de sesiones del Grupo.

182. En apoyo de la propuesta se adujo que la única forma de aceptación que debía reconocer el proyecto de Convención era la aceptación mediante una declaración. Se añadió que, aun cuando el haber remitido la mercadería o haber pagado el precio no constituía una aceptación con arreglo al artículo 8, su efecto era muy semejante según el párrafo 2) del artículo 5 puesto que el oferente ya no podía revocar la oferta. Se dijo además que en esos casos la oferta sería frecuentemente irrevocable en virtud del apartado c) del párrafo 3) del artículo 5, puesto que el destinatario habría actuado por haber confiado en la oferta y habría sido razonable que así lo hiciera.

183. En apoyo de la norma de que la oferta no podía revocarse si el oferente había remitido la mercadería o pagado el precio se afirmó que se trataba de una norma útil que no creaba mayor incertidumbre que la norma de que una oferta no podía revocarse si el oferente había enviado su aceptación, norma que ya figuraba en el párrafo 2) del artículo 5. Se señaló también que la LUFCl contenía, redactada de distinto modo, la misma norma, con arreglo a la cual el contrato quedaría aceptado mediante el envío de la mercadería o el pago del precio, después de lo cual la oferta ya no podía revocarse.

184. Tras un debate considerable, el Grupo de Trabajo suprimió las palabras "remitido la mercadería o pagado el precio" del párrafo 2) del artículo 5.

185. Un representante formuló una reserva respecto de esta decisión, declarando que permitir la revocación de una oferta después de remitida la mercadería o pagado el precio era contrario a los principios de la buena fe en el comercio internacional.

¹⁹ En los párrafos 155 a 160 *supra* se examina la cuestión de la aceptación de ofertas públicas.

186. El Grupo de Trabajo señaló que la supresión de las palabras "remitido la mercadería o pagado el precio" haría necesario volver a estudiar el párrafo 1 *ter*) del artículo 8.

187. Un representante señaló que, dado que el párrafo 2) del artículo 5 utiliza la expresión "enviado su aceptación", se infiere que el artículo es inaplicable a los casos en que la aceptación surte efectos a partir del cumplimiento de un acto (véanse los párrs. 241 a 250 *infra*).

Párrafo 3) del artículo 5

Apartado a)

188. El Grupo de Trabajo aprobó el apartado a) del párrafo 3) del artículo 5 y pidió al Grupo de Redacción que considerara si, en vista de las reglas de interpretación contenidas en el proyecto de Convención, era necesario utilizar la expresión "expresa o implícitamente".

Apartado b)

189. El Grupo de Trabajo examinó tres propuestas relativas al apartado b) del párrafo 3) del artículo 5. La primera consistía en que se adoptara la palabra "aceptación", la segunda en que se adoptara la palabra "irrevocabilidad", y la tercera, en que se suprimiera la disposición.

190. La propuesta consistente en adoptar la palabra "aceptación" fue apoyada alegándose que reconocía una norma ampliamente aceptada en los sistemas de derecho civil y creaba al propio tiempo una regla apropiada para las compraventas internacionales de mercaderías.

191. Sin embargo, se señaló que dicha regla era desconocida en los países de derecho común. En esos países, los comerciantes estaban acostumbrados a hacer ofertas en las que fijaban un plazo máximo para la aceptación, sin que ello significara que sus ofertas fueran irrevocables durante ese período. La adopción del término "aceptación" en el apartado b) del párrafo 3) del artículo 5 crearía una trampa para los comerciantes de esos países. En consecuencia, se sugería que se adoptara la palabra "irrevocabilidad".

192. En contra de la adopción de la palabra "irrevocabilidad" se señaló que una oferta que indicara "un plazo firme para la irrevocabilidad" sería ya irrevocable conforme al apartado a) del párrafo 3) del artículo 5.

193. La propuesta encaminada a suprimir el apartado b) fue rechazada cuando se hizo evidente que los distintos sistemas jurídicos interpretarían de modo distinto si una oferta en la que se dijera que el destinatario tenía, por ejemplo, dos semanas para aceptar, debían considerarse que había indicado que era firme o irrevocable conforme al apartado a) del párrafo 3) del artículo 5.

194. El Grupo de Trabajo decidió aprobar la propuesta de que una oferta no puede revocarse "si la oferta indica un plazo firme para la aceptación".

195. Tres representantes pidieron que, como la norma que estipula que una oferta no puede revocarse si indica un plazo firme para la "aceptación" causaría considerables dificultades en determinados sistemas ju-

rídicos, la palabra "aceptación" se pusiese entre corchetes. El Grupo de Trabajo no aceptó poner entre corchetes la palabra "aceptación" pues se habían formulado reservas con respecto a otras disposiciones y no por ello se las había puesto entre corchetes. Por consiguiente, no había razones para utilizar corchetes con respecto a esta disposición.

196. Dos representantes expresaron reservas con respecto al inciso b) del párrafo 3) del artículo 5.

Apartado c)

197. El Grupo de Trabajo examinó una propuesta encaminada a la supresión del apartado c) del párrafo 3) del artículo 5.

198. En defensa de la propuesta supresión del apartado c) del párrafo 3) del artículo 5 se alegó que sólo el oferente debía poder hacer que su oferta fuera irrevocable. Se alegó asimismo que el artículo contenía un criterio vago y que parecía innecesario, ya que no sería razonable que el destinatario alterara su posición en su propio perjuicio sobre la base de que la oferta estaba aún en pie a menos que se dieran las condiciones estipuladas en los apartados a) o b) del párrafo 3) del artículo 5.

199. Fueron también, sin embargo, importantes las manifestaciones de apoyo al mantenimiento del apartado c) del párrafo 3) del artículo 5, apartado que, según se dijo, protegía al destinatario cuando éste contara justificadamente con el mantenimiento de la oferta. Esta disposición no era sino una aplicación particular de la regla de la buena fe y la corrección en los tratos que, en lo concerniente a la formación de los contratos, había incluido el Grupo de Trabajo en el proyecto de Convención. Además, se consideró que la regla contenida en el apartado c) del párrafo 3) del artículo 5 era hasta cierto punto independiente de los apartados a) y b) del mismo párrafo y regularía los casos en que la oferta no indicara ni que era firme o irrevocable ni que había un plazo firme para la aceptación, pero en los que el destinatario tuviera que hacer una amplia investigación para determinar si debía aceptarla. En tales casos, era procedente que la oferta fuera irrevocable durante el plazo que fuera necesario para que el destinatario adoptara su decisión.

200. El Grupo de Trabajo decidió mantener el apartado c) del párrafo 3) del artículo 5.

201. El Grupo de Trabajo eliminó la expresión "en detrimento suyo", porque se había eliminado dicha expresión en el párrafo 2) del artículo 3 A (que posteriormente pasó a ser el artículo 18).

Decisión

202. El Grupo de Trabajo aprobó el texto siguiente del artículo 5 (el párrafo 1) del artículo 5 posteriormente pasó a ser el artículo 9, y los párrafos 2) y 3) del artículo 5 pasaron a ser, respectivamente, los párrafos 1) y 2) del artículo 10):

"1) La oferta entra en vigor en el momento en que llega al destinatario. Queda retirada si el retiro llega al destinatario antes que la oferta o al mismo tiempo que ella, incluso si es irrevocable.

"2) La oferta queda revocada si la revocación llega al destinatario antes de que éste haya enviado su aceptación.

"3) Sin embargo, una oferta no puede revocarse:

"a) Si la oferta indica que es firme o irrevocable; o

"b) Si la oferta indica un plazo firme para la aceptación; o

"c) Cuando sea razonable para el destinatario confiar en que la oferta quede vigente y el destinatario haya actuado confiado en la oferta."

Artículo 6

203. El texto del artículo 6 aprobado por el Grupo de Trabajo en su octavo período de sesiones era el siguiente:

"El contrato de compraventa se celebra en el momento de tener efecto la aceptación de una oferta con arreglo a lo dispuesto en la presente Convención."

204. El Grupo de Trabajo aprobó el texto del artículo 6.

205. Un representante sugirió que en el futuro comentario sobre el artículo 6 se tuviese en cuenta el hecho de que una regla que determinara el momento en que se celebraba un contrato era, a juicio de algunos representantes que habían aceptado la disposición, determinante también del lugar en que se había celebrado dicho contrato.

Textos propuestos como párrafos 2) y 3)

206. El Grupo de Trabajo examinó la propuesta de que se agregaran los siguientes párrafos al artículo 6:

"2) El contrato de compraventa se perfeccionará solamente en el momento en que las partes contratantes hayan llegado a un acuerdo sobre todos los puntos acerca de los cuales había de llegarse a un acuerdo según la voluntad de una parte.

"3. El contrato de compraventa se perfeccionará también en el caso de que varias condiciones contractuales sean inválidas, si es de suponer que las partes habrían celebrado el contrato incluso sin esas condiciones."

Texto propuesto como párrafo 2)

207. Esta propuesta fue apoyada alegándose que, de ese modo, el artículo pondría claramente de relieve que, si una parte exigía que se llegara a un acuerdo sobre algo más que la clase, la cantidad y el precio de las mercaderías, elementos que el artículo 4 citaba como necesarios para que una propuesta fuera "suficientemente definida" para constituir una oferta, el contrato no se celebraría mientras no se hubiera llegado a un acuerdo sobre todos los aspectos que cada una de las partes hubiera señalado como necesarios. Esa norma sería también útil en los casos en que la formación del contrato fuera resultado de un proceso de negociación y no de una oferta y de una aceptación claramente separadas. Se apoyó también el nuevo párrafo 2), declarándose que constituiría una garantía para los oferentes en el caso de que el Grupo de Trabajo mantuviera el párrafo 2) del artículo 7, ya que dicho artículo permitía la conclusión de un contrato aunque la pretendida aceptación no correspondiera exactamente a la oferta.

208. En contra del texto propuesto como párrafo 2) se adujo que era innecesario, ya que el oferente podía siempre especificar en su oferta los puntos sobre los cuales había que ponerse de acuerdo. También el destinatario podía, por su parte, exigir que se llegara a un acuerdo sobre los puntos que considerara esenciales antes de aceptar la oferta. Además, no era realista establecer una norma general en virtud de la cual hubiera que ponerse de acuerdo sobre todas las cuestiones antes de la conclusión de un contrato. Las pequeñas discrepancias entre la oferta y la aceptación debían estar sujetas a las normas flexibles del párrafo 2) del artículo 7 y no impedir la conclusión del contrato.

209. El Grupo de Trabajo decidió no aprobar el texto propuesto como párrafo 2) del artículo 6.

Texto propuesto como párrafo 3)

210. Esta propuesta fue apoyada basándose en el argumento de que constituía una regla útil y constructiva. En general, sin embargo, se objetó que establecía un criterio vago e incierto, cuya aplicación causaría considerables dificultades.

211. El Grupo de Trabajo decidió no aprobar el texto propuesto como párrafo 3 del artículo 6.

Decisión

212. El Grupo de Trabajo aprobó el texto siguiente del artículo 6 (que posteriormente pasó a ser el artículo 17):

“El contrato de compraventa se celebra en el momento de tener efecto la aceptación de una oferta con arreglo a lo dispuesto en la presente Convención.”

Artículo 7

213. El texto del artículo 7 aprobado por el Grupo de Trabajo en su octavo período de sesiones era el siguiente:

“1) Una respuesta a una oferta que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta.

“2) Sin embargo, una respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación pero que contenga estipulaciones adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente las estipulaciones de la oferta constituirá una aceptación a menos que el oferente objete sin demora la discrepancia. Si no lo hiciera así, las estipulaciones del contrato serán las de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.]

“3) Si se envía la confirmación de un contrato anterior de compraventa en un plazo razonable después de celebrado el contrato, cualesquiera estipulaciones adicionales o diferentes que figuren en la confirmación [que no estén impresas] pasan a formar parte del contrato a menos que lo alteren sustancialmente o que, tras recibir la confirmación, se notifique la objeción a esas estipulaciones sin demora. [Las estipulaciones impresas en el formulario de confirmación pasan a formar parte del contrato si la otra parte las acepta expresa o tácitamente.]”

Párrafo 1) del artículo 7

214. Conforme a una de las opiniones expuestas, el párrafo 1) del artículo 7 era inadecuado por cuanto no distinguía expresamente entre, por una parte, las comunicaciones que rechazaban la oferta original y las sustituían como contraoferta y, por otra, la comunicación en la cual se dejaba en suspenso la oferta pero se solicitaba más información o se preguntaba si podían cambiarse algunas de las condiciones. Se consideró que esa indagación de carácter general no ponía término por sí misma a la oferta y que en el proyecto de Convención se debía reconocer expresamente tal resultado. Se señaló también que podía lograrse ese resultado redactando el párrafo 1) del artículo 7 desde el punto de vista de la intención de aceptar, con lo que una indagación general quedaría excluida y no constituiría por lo tanto una contraoferta.

215. Sin embargo, obtuvo más apoyo la idea de conservar el texto actual del párrafo 1) del artículo 7. En general se convino en que una simple petición de nueva información o de aclaraciones de la oferta no constituía una contraoferta. Se estimó, no obstante, que este resultado podía conseguirse con igual facilidad tanto con el texto actual como con cualquier texto nuevo que pudiera aprobarse en su lugar.

216. En consecuencia, el Grupo de Trabajo decidió mantener el texto actual del párrafo 1) del artículo 7.

Terminación de la oferta por rechazo

217. Durante el octavo período de sesiones del Grupo de Trabajo se sugirió que la Secretaría considerase si dentro del ámbito general del proyecto de Convención existían otras cuestiones adicionales que conviniera incluir en el texto actual. La Secretaría estimó que la terminación de la oferta por rechazo era una de esas cuestiones (ACN.9/WG.2/WP.28, párrs. 62 a 71).

218. El Grupo de Trabajo opinó que el proyecto de Convención debía contener una disposición sobre la terminación de la oferta por rechazo.

219. Se apoyó decididamente la idea de incluir en el proyecto de convención una norma según la cual el rechazo de una oferta pondría fin en todos los casos a la facultad del destinatario de aceptarla. Se afirmó que cualquier plazo fijado por el oferente para la aceptación significaba que el destinatario disponía de ese lapso específico para decidir si aceptaba o rechazaba la oferta. Una vez rechazada la oferta, la facultad del destinatario de aceptarla quedaba terminada.

220. Algunos miembros apoyaron la idea de que las ofertas irrevocables deberían ser reguladas de otro modo y de que el destinatario debería poder formular una contraoferta sin perder por ello la facultad de aceptar la oferta original siempre que los términos de su contrapropuesta indicaran que la oferta original no había sido rechazada y seguía siendo estudiada.

221. El Grupo de Trabajo consideró asimismo una propuesta por la que se establecería una distinción entre, por una parte, un rechazo, por el que siempre se pondría fin a la oferta, y, por otra parte, una solicitud de modificación de los términos de una

oferta, por la que se extinguiría una oferta revocable pero no una oferta irrevocable si el destinatario se hubiera reservado su derecho a aceptar la oferta original. Esta propuesta no obtuvo mucho apoyo porque se consideró que era demasiado compleja para ser fácilmente comprensible por los comerciantes y porque parecía preferible la norma clara de que el rechazo de una oferta siempre pone término a ésta.

222. Varios representantes consideraron que el proyecto de convención no debería contener norma alguna sobre la extinción de la oferta por rechazo y que esa cuestión debía dejarse a la interpretación de los tribunales a la luz de las prácticas establecidas entre las partes y de los usos y costumbres.

223. El Grupo de Trabajo decidió aprobar una nueva disposición con arreglo a la cual el rechazo de una oferta, fuese ésta revocable o irrevocable, extinguiría la facultad del destinatario de aceptar la oferta. El texto del nuevo artículo figura en el párrafo 230 *infra*.

Párrafo 2) del artículo 7

224. El Grupo de Trabajo examinó una propuesta en el sentido de que se suprimiera el párrafo 2) del artículo 7.

225. En apoyo de tal propuesta se adujo que sería muy difícil llegar a una interpretación uniforme de lo que constituía una alteración no sustancial de una oferta. Se manifestó asimismo que debía prevalecer el principio de que, para concertar un contrato, las partes debían convenir en todos los puntos. Además, una disposición que para una parte fuera secundaria podía ser de suma importancia para la otra. En favor de la supresión del párrafo 2 del artículo 7 se alegó también que reconocía implícitamente la aceptación por el silencio. Se observó asimismo que el oferente estaba obligado a oponerse "sin demora" a las nuevas estipulaciones, sin lo cual quedaría obligado por ellas. Ahora bien, ese plazo parecía contarse a partir del momento en que hubiera llegado al oferente la supuesta aceptación, lo cual, con arreglo a la definición del término "llegue" que figuraba en el artículo 12, incluiría la entrega en el establecimiento del oferente. Por consiguiente, el no haberse formulado una objeción sin demora podría deberse simplemente a que no se hubiera tenido conocimiento de la supuesta aceptación.

226. En favor del mantenimiento del párrafo 2) del artículo 7 se dijo que en él se enunciaba una norma práctica y útil para resolver un problema de carácter práctico y que contaba con el apoyo de los círculos mercantiles. En la mayoría de los casos en que la respuesta pretendía ser una aceptación pero contenía estipulaciones adicionales o diferentes que no alteraban sustancialmente las estipulaciones de la oferta, ambas partes consideraban que se había concertado un contrato y actuaban en consecuencia. Si el oferente no se oponía sin demora a esas nuevas estipulaciones, no debería estar ulteriormente en condiciones de eludir sus obligaciones contractuales sosteniendo que hubo una pequeña discrepancia entre su oferta y la respuesta.

227. El Grupo de Trabajo decidió conservar el texto actual del párrafo 2) del artículo 7.

Párrafo 3) del artículo 7

228. El Grupo de Trabajo decidió suprimir ese párrafo porque en general se estimó que toda modificación de un contrato ya concertado debía requerir el acuerdo de las partes, conforme a lo dispuesto en el artículo 3 A (que posteriormente pasó a ser el artículo 18).

Decisión

229. El Grupo de Trabajo aprobó el texto siguiente del artículo 7 (que posteriormente pasó a ser el artículo 13):

"1) Una respuesta a una oferta que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta.

"2) Sin embargo, una respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación, pero que contenga estipulaciones adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente las estipulaciones de la oferta, constituirá una aceptación a menos que el oferente objete sin demora la discrepancia. Si no lo hiciera así, las estipulaciones del contrato serán las de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación."

230. A raíz de su decisión mencionada en el párrafo 223 *supra*, el Grupo de Trabajo aprobó el texto siguiente (artículo 7 A) relacionado con la cancelación de la oferta por su rechazo (más tarde esta disposición pasó a ser el artículo 11):

"Una oferta, incluso si es irrevocable, queda cancelada cuando el rechazo de la oferta llega al oferente."

Artículo 8

231. El texto del artículo 8 aprobado por el Grupo de Trabajo en su octavo período de sesiones era el siguiente:

"1) Una declaración [u otro comportamiento] del destinatario que indique asentimiento a una oferta equivale a una aceptación.

"1 *bis*) La aceptación de una oferta tendrá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento se comunique al oferente. La aceptación no tendrá efecto si la indicación de asentimiento no se comunica dentro del plazo que el oferente haya fijado, o bien, si no se hubiere fijado plazo, dentro de un plazo razonable [, considerándose debidamente las circunstancias de la transacción, incluida la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente]. En caso de una oferta verbal, la aceptación deberá ser inmediata, a menos que las circunstancias indiquen que el destinatario ha de tener tiempo para decidir.

"[1 *ter*) Si una oferta es irrevocable debido al embarque de las mercaderías o al pago del precio a que se hace referencia en el párrafo 2 del artículo 5, la aceptación tendrá efecto en el momento que la notificación de ella se comunique al oferente. La aceptación no tendrá efecto a menos que la notificación se comunique con prontitud después de este acto y dentro del plazo establecido en el párrafo 1 *bis*) del presente artículo.]

“2) El plazo de aceptación fijado por el oferente en un telegrama o en una carta empezará a correr a partir de la hora del día en que el telegrama sea entregado para su despacho o a partir de la fecha de la carta o, si no figura tal fecha, de la fecha que figure en el sobre. El plazo de aceptación fijado por el oferente en una conversación telefónica, comunicación por télex u otros medios de comunicación instantánea empezará a correr a partir de la hora del día en que se comunica la oferta al destinatario.

“3) Si la comunicación de la aceptación no puede ser entregada en la dirección del oferente debido a un feriado oficial o día no laborable que coincidan con el último día de ese plazo en el lugar del establecimiento del oferente, el plazo se prorrogará hasta el primer día laborable siguiente. Los demás días feriados oficiales o días no laborables que ocurran durante el transcurso del plazo se incluirán en el cómputo del plazo.”

Párrafo 1) del artículo 8

232. El Grupo de Trabajo decidió conservar las palabras “u otro comportamiento” que figuraban entre corchetes, de forma que no sólo una declaración sino también otro comportamiento del destinatario que indicase su asentamiento a la oferta equivaliesen a una aceptación. Se convino en que el párrafo 1) del artículo 8 se aplicaría sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 1 bis) del mismo artículo.

233. Un representante expresó una reserva con respecto a esa decisión, basándose en que todas las aceptaciones debían hacerse por escrito.

234. Durante los debates sobre el párrafo 3) del artículo 2, relativo a la aceptación por silencio (párrafos 112 a 117 del presente informe), el Grupo de Trabajo convino en que había algunas situaciones en que el silencio no debía equivaler a la aceptación. En consecuencia, el Grupo de Trabajo decidió añadir en el párrafo 1) del artículo 8 una nueva frase en la que se dispusiera que el silencio por sí solo no equivalía a la aceptación.

235. Un observador expresó una reserva con respecto a la inclusión en el párrafo 1) del artículo 8 de una oración en la que se estipula que el silencio, por sí solo, no equivaldrá a aceptación, porque en ciertos casos el hecho de permanecer en silencio puede ser una clara indicación de aceptación.

Párrafo 1 bis) del artículo 8

Expresión entre corchetes

236. El Grupo de Trabajo examinó una propuesta en el sentido de que se suprimiera la expresión que figuraba entre corchetes.

237. Tal propuesta fue apoyada basándose en que la noción de “plazo razonable” no necesitaba ser desarrollada ulteriormente en el texto, tanto más cuanto que parte de ese desarrollo se basaba en las “circunstancias de la transacción”, criterio que, según se dijo, era muy vago y poco satisfactorio.

238. También se formularon objeciones a las palabras “incluida la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente”, porque se estimó que esa norma era difícil de aplicar.

239. A juicio de otros representantes, la expresión que figuraba entre corchetes constituía un útil ejemplo del tipo de factores que había de tener en cuenta para determinar si la indicación de asentamiento había sido comunicada dentro de un plazo razonable.

240. El Grupo de Trabajo decidió mantener las palabras “considerándose debidamente las circunstancias de la transacción, incluida la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente”.

Párrafo 1 ter) del artículo 8

241. El Grupo de Trabajo convino en general en que la supresión de las palabras “remitido la mercadería, o pagado el precio”, que figuraban en el párrafo 2) del artículo 5, exigía por lo menos que se introdujeran algunas modificaciones en el párrafo 1 ter) del artículo 8. Sin embargo, hubo divergencia de opiniones en cuanto a si tal disposición debía modificarse o suprimirse.

242. El Grupo de Trabajo examinó una propuesta en el sentido de que el párrafo 1 ter) del artículo 8 se basase en el párrafo 2 del artículo 6 de la LUFCl, que disponía que la aceptación podía consistir en el envío de las mercaderías o del precio, o en otro acto que pudiera considerarse equivalente a la aceptación por declaración, ya en virtud de la oferta, ya como resultado de prácticas que las partes hubieran establecido entre sí o de los usos.

243. Esa propuesta fue apoyada basándose en que introduciría una excepción limitada pero práctica a la regla principal de que la aceptación era una declaración u otro comportamiento del destinatario que indicaba asentimiento a la oferta y de que tal asentimiento surtía efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegaba al destinatario. Se consideró que si, en virtud de la oferta, de las prácticas que las partes hubieran establecido entre sí o de los usos, las partes hubieran convenido en prescindir del requisito de que la aceptación llegase al oferente, el proyecto de convención no debería imponer de nuevo tal requisito.

244. Se señaló que esa propuesta era demasiado estricta, por cuanto exigía que se enviase el precio, siendo así que otros actos, tales como la apertura de una carta de crédito, debían ser suficientes.

245. Otros representantes estimaron que el envío de las mercaderías, el pago del precio u otros actos que indicasen el asentimiento a la oferta sólo deberían constituir aceptación si el oferente tuviera conocimiento de ellos. Se señaló que en diversos sistemas jurídicos era contrario a los principios básicos del derecho de obligaciones y contratos el que una parte quedase vinculada sin saberlo. Se dijo que esa propuesta tendría efectos muy poco deseables en el comercio internacional, en el que el oferente podía llegar vinculado por un contrato, sin saberlo, durante un plazo considerable.

246. Asimismo se adujo, en contra de la propuesta, que todas las aceptaciones deberían ser comunicadas por escrito al oferente y que, aunque se hiciese una excepción a la forma escrita, seguiría siendo necesario que se efectuase una notificación al oferente antes de que el contrato pudiera quedar perfeccionado. También se indicó que la propuesta era superflua, ya que, conforme al párrafo 2) del artículo 2, las partes siem-

pre podrían pactar en contra de las disposiciones de la Convención o modificar sus efectos.

247. Tras considerables debates, el Grupo de Trabajo aprobó el principio de que el artículo 8 contuviese una disposición basada en el párrafo 2 del artículo 6 de la LUFICI. El Grupo de Trabajo convino en que en esa disposición se debía declarar inequívocamente que la excepción se aplicaba sólo cuando, en virtud de la oferta o de las prácticas establecidas entre las partes o de los usos, el envío de las mercaderías o del precio o la realización de cualquier otro acto indicasen el asentamiento a la oferta, aunque no se hubiera hecho ninguna notificación al oferente. Además, se acordó que el acto que constituyese aceptación con arreglo a ese párrafo sólo debería surtir efecto, conforme al párrafo 3 del artículo 8 de la LUFICI, si se realizaba dentro de los plazos indicados en los párrafos 2 y 3 del artículo 8.

248. El Grupo de Trabajo estableció un Grupo Especial de Trabajo compuesto por los representantes de Francia, Hungría y el Reino Unido para que preparase un proyecto de texto que reflejase esas decisiones.

249. Un representante indicó que se oponía a la decisión tomada por el Grupo respecto al párrafo 1 *ter*) del artículo 8 porque ninguna aceptación podía surtir efecto sin que se hiciese una notificación al oferente.

250. El Grupo de Trabajo aprobó una propuesta en el sentido de que se añadiera al artículo 8 un nuevo párrafo, similar al párrafo 2) del artículo 3, en el que se dispusiera que todo Estado Contratante podía hacer, conforme al artículo X), una declaración con respecto al artículo 8 en la medida en que se permitiera que la aceptación no se hiciese por escrito. El Grupo de Trabajo también decidió introducir la enmienda correspondiente en el artículo X)²⁰.

Párrafo 2) del artículo 8

251. El Grupo de Trabajo aprobó el párrafo 2) del artículo 8.

Párrafo 3) del artículo 8

252. El Grupo de Trabajo aprobó el párrafo 3) del artículo 8.

Decisión

253. El Grupo de Trabajo aprobó el texto siguiente del artículo 8 (más tarde, los párrafos 1, 2, 3 y 6 del artículo 8 pasaron a ser los párrafos 1, 2, 3 y 4, respectivamente, del artículo 12; y los párrafos 4 y 5 del artículo 8 pasaron a ser los párrafos 1 y 2, respectivamente, del artículo 14):

"1) Una declaración u otro comportamiento del destinatario que indique asentimiento a una oferta equivale a una aceptación. El silencio, por sí solo, no equivaldrá a aceptación.

"2) A reserva de lo dispuesto en el párrafo 3) del presente artículo, la aceptación de una oferta tendrá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente. La aceptación

²⁰ El texto del artículo X) figura en el párrafo 137 del presente informe.

no tendrá efecto si la indicación de asentimiento no llega al oferente dentro del plazo que éste haya fijado, o bien, si no se ha fijado plazo, dentro de un plazo razonable, considerándose debidamente las circunstancias de la transacción, incluida la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente. A menos que las circunstancias indiquen otra cosa, la aceptación de las ofertas verbales tendrá que ser inmediata.

"3) No obstante, si, en virtud de la oferta o como resultado de prácticas que las partes hayan establecido entre sí o de los usos, el destinatario puede indicar su asentimiento ejecutando un acto tal como alguno relacionado con el envío de las mercaderías o el pago del precio, sin notificación al oferente, la aceptación tendrá efecto en el momento en que se ejecute ese acto, siempre que esa ejecución tenga lugar dentro del plazo establecido en las frases segunda y tercera del párrafo 2) del presente artículo.

"4) El plazo de aceptación fijado por el oferente en un telegrama o en una carta empezará a correr a partir del momento en que el telegrama sea entregado para su despacho o a partir de la fecha de la carta o, si no figura tal fecha, de la fecha que figura en el sobre. El plazo de aceptación fijado por el oferente por teléfono, télex u otros medios de comunicación instantánea empezará a correr a partir del momento en que la oferta llegue al destinatario.

"5) Si la comunicación de la aceptación no puede ser entregada en la dirección del oferente debido a un feriado oficial o día no laborable que coincidan con el último día del plazo de aceptación en el establecimiento del oferente, el plazo se prorrogará hasta el primer día laborable siguiente. Los demás feriado oficiales o días no laborables que ocurran durante el transcurso del plazo se incluirán en el cómputo del plazo.

"6) El presente artículo no se aplicará a la aceptación de una oferta, en la medida en que se permite que esa aceptación se haga por un procedimiento que no sea por escrito, cuando cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones al presente párrafo ni modificar sus efectos."

Artículo 9

254. El texto del artículo 9 aprobado por el Grupo de Trabajo en su octavo período de sesiones era el siguiente:

"1) Si la aceptación es tardía, el oferente puede considerar que se ha recibido en tiempo debido, con la condición de que informe inmediatamente al aceptante ya sea en forma oral o mediante el envío de una notificación.

"[2) Sin embargo, si la aceptación se comunica con demora, se considera haberse comunicado en tiempo debido si la carta o documento que la contiene indica que ha sido enviada en tales circunstancias que si su transmisión hubiera sido normal se hubiera comunicado en el plazo debido; esta esti-

pulación no se aplicará si el oferente ha informado inmediatamente al aceptante, ya sea oralmente o con el envío de una notificación, que considera que su oferta ha caducado.]”

Párrafo 1) del artículo 9

255. El Grupo de Trabajo rechazó la propuesta de suprimir las palabras “ya sea en forma oral o”, que habría limitado el ámbito de aplicación del párrafo 1) a las comunicaciones hechas por escrito.

256. El Grupo de Trabajo aprobó el texto del párrafo 1) del artículo 9.

257. Un observador opinó que el requisito de informar al destinatario y al aceptante debería aplicarse sólo en los casos en que se hubiera establecido un plazo fijo para la aceptación de la oferta o en que fuera manifiesto de otro modo para el oferente que la aceptación no había llegado a tiempo. A juicio de otro observador, sería preferible incluir una disposición por la que se estableciera que la aceptación, cuando hubiera sido enviada a tiempo pero llegado tardíamente al oferente, surtiría efectos a menos que el oferente informase sin demora al destinatario que su oferta había caducado con anterioridad a la fecha en que le llegó la aceptación.

Párrafo 2) del artículo 9

258. El Grupo de Trabajo examinó la propuesta de suprimir el párrafo 2) del artículo 9.

259. En apoyo de esta propuesta se adujo que la norma enunciada en el párrafo 2) del artículo 9 era muy compleja y podía suscitar dificultades de aplicación, porque ésta dependía de que el oferente pudiera determinar qué período de tiempo constituía un período normal para la transmisión de la aceptación.

260. No obstante, prevaleció la opinión de que el párrafo 2) del artículo 9 enunciaba una disposición útil, en especial para los sistemas jurídicos en que rige la teoría de que la aceptación surte efectos desde su envío. Esta disposición contribuiría a compensar el hecho de que, por lo general, el proyecto de convención establecía que la aceptación surte efectos en el momento en que llegó al oferente.

261. El Grupo de Trabajo decidió que el oferente, si desea informar al destinatario que considera que su oferta ha caducado con anterioridad a la recepción de la aceptación tardía, debe hacerlo sin demora a raíz del recibo de esa aceptación.

262. El Grupo de Trabajo rechazó una propuesta encaminada a eliminar las palabras “ya sea verbalmente ya”, que habría limitado la aplicación del párrafo 2) a las comunicaciones escritas.

263. El Grupo de Trabajo aprobó el texto del párrafo 2) del artículo 9.

Decisión

264. El Grupo de Trabajo aprobó el texto siguiente del artículo 9 (que posteriormente pasó a ser el artículo 15):

“1) Una aceptación tardía surte, sin embargo, los efectos de una aceptación si, el oferente informa sin demora de ello al aceptante, ya sea verbalmente ya mediante el envío de una notificación al efecto.

“2) Si la carta o el documento que contienen una aceptación tardía indican que han sido enviados en circunstancias tales que si su transmisión hubiera sido normal habrían llegado en el plazo debido al oferente, la aceptación tardía surtirá los efectos de una aceptación a menos que, sin demora, el oferente informe verbalmente al destinatario que considera su oferta como caducada, o le envíe una notificación al efecto.”

Artículo 10

265. El texto del artículo 10 aprobado por el Grupo de Trabajo en su octavo período de sesiones era el siguiente:

“Una aceptación no puede ser revocada salvo mediante revocación que sea comunicada al oferente con anterioridad a la aceptación o al tiempo de surtir efectos ésta.”

266. El Grupo de Trabajo aprobó el artículo 10. Se pidió al Grupo de Redacción que verificara la posibilidad de volver a formular el texto del artículo a fin de dejar bien sentado que la aceptación no surtirá efectos si la revocación llegaba al oferente con anterioridad o al mismo tiempo que la aceptación.

Decisión

267. El Grupo de Trabajo aprobó el texto siguiente del artículo 10 (que posteriormente pasó a ser el artículo 16):

“Una aceptación se retira si la comunicación de su retiro llega al oferente en el momento en que la aceptación habría sido efectiva, o antes de ese momento.”

Artículos 10 bis a 10 quinquies propuestos

268. El Grupo de Trabajo consideró la propuesta de insertar, entre los artículos 10 y 11 del proyecto de convención, cuatro nuevos artículos basados en las disposiciones siguientes:

“Artículo 10 bis

“1) Si se ha celebrado un contrato de compraventa con una condición suspensiva, surtirá efecto en el momento en que se cumpla esa condición.

“2) Si el contrato se ha celebrado sujeto a una condición resolutoria, dejará de surtir efecto en el momento en que se cumpla esa condición.

“Artículo 10 ter

“1) Si se ha celebrado un contrato con sujeción a la aprobación de un tercero, surtirá efecto en el momento en que se dé esa aprobación.

“2) Esto se aplicará también en el caso de que el contrato sea celebrado por un representante con la reserva de que sea aprobado por la persona representada.

“Artículo 10 quater

“1) En caso de que un contrato de compraventa esté sujeto a la autorización de un órgano estatal, surtirá efecto solamente en el momento en que se dé esa autorización.

“2) En el caso de que un contrato de compraventa contravenga una prohibición legal o tenga por objeto un servicio imposible será nulo.

“Artículo 10 quinquies

“1) En los casos mencionados en los artículos 10 *ter* y 10 *quater* se informará inmediatamente a la otra parte del otorgamiento de la aprobación o autorización.

“2) Si no se comunica la información dentro de los dos meses siguientes a la celebración del contrato éste se considerará no celebrado.”

Artículo 10 bis

269. En apoyo de esta disposición se adujo que unas normas relativas a las condiciones suspensivas y las condiciones resolutorias completarían las normas sobre la formación de los contratos, regularían dos situaciones muy comunes en el comercio internacional y abarcarían asimismo las ventas condicionales.

270. Según otra opinión, sin embargo, esas normas planteaban cuestiones teóricojurídicas muy complejas que no podían tratarse de modo adecuado en algunas simples disposiciones. Además, el texto no regulaba las consecuencias de la norma enunciada en el párrafo 2) del artículo 10 *bis* y sería muy difícil llegar a un consenso sobre cuáles debían ser tales consecuencias.

271. El Grupo de Trabajo decidió no aprobar el artículo 10 *bis* propuesto.

Artículo 10 ter

272. El Grupo de Trabajo decidió no aprobar el párrafo 1) del artículo 10 *ter* por las mismas razones que le habían llevado a rechazar el artículo 10 *bis*, puesto que esta disposición aparentemente sólo constituía un ejemplo particular del principio enunciado en el párrafo 1) del artículo 10 *bis*.

273. El Grupo de Trabajo decidió no aprobar el párrafo 2) del artículo 10 *ter*, por considerar que la cuestión de la representación no podía ser tratada en un breve artículo.

Artículo 10 quater

274. El artículo 10 *quater* no obtuvo ningún apoyo.

Artículo 10 quinquies

275. El rechazo de los artículos 10 *ter* y 10 *quater* propuestos implicaba asimismo la supresión del artículo 10 *quinquies*.

Artículos 10 A y 10 B propuestos

276. El Grupo de Trabajo examinó la propuesta de insertar, después del artículo 10 del proyecto de Convención, los artículos siguientes:

“Artículo 10 A

“Las condiciones generales de compraventa mencionadas en la oferta y adjuntas a esta última o conocidas por el destinatario o ampliamente difundidas en el comercio internacional se considerarán parte del contrato si el destinatario consiente en que sean aplicadas. Las condiciones del contrato prevalecerán si difieren de las condiciones generales de compraventa.

“Artículo 10 B

“Si las partes convienen en ultimar posteriormente determinadas condiciones del contrato, éste se con-

siderará celebrado después de que las partes hayan llegado a un acuerdo ulterior sobre la parte restante del contrato, salvo que indiquen que se consideran obligadas por las condiciones acordadas aunque no se llegue a un acuerdo posterior.”

277. En apoyo de estas disposiciones se adujo que versaban sobre cuestiones de suma importancia práctica en el comercio internacional, que debían ser reguladas en el proyecto de convención.

278. El Grupo de Trabajo decidió no aprobar el artículo 10 A porque el proyecto de Convención ya incluía normas para determinar el contenido de un contrato. El Grupo de Trabajo decidió no aprobar el artículo 10 B por haber divergencias de opinión acerca de si la norma enunciada en ese artículo era apropiada. Por otra parte, se alegó en relación con ambos artículos que los problemas que planteaban eran demasiado complejos para que pudieran ser tratados satisfactoriamente en el contexto del proyecto de Convención.

Artículo 11

279. El texto del artículo 11 aprobado por el Grupo de Trabajo en su octavo período de sesiones era el siguiente:

“La formación del contrato no es afectada por la muerte de una de las partes o por el hecho de que ésta quede física o mentalmente incapacitada para contratar antes de que la aceptación tenga efecto, salvo que lo contrario resulte de la intención de las partes, de los usos o de la naturaleza de la transacción.”

280. El Grupo de Trabajo examinó una propuesta para que se suprimiera este artículo.

281. Esa propuesta fue ampliamente apoyada. No obstante, se hizo notar que el artículo 11 no se refería a todos los acontecimientos que, ocurridos desde la formulación de la oferta hasta su aceptación, impedirían que ésta fuera efectiva. Se hizo notar, en particular, que en dicho artículo no se regulaba la posibilidad de que una u otra de las partes quebrara o, si se trataba de una persona jurídica, dejara de existir. A este respecto se declaró que las cuestiones de muerte o incapacidad física de las partes tenían muy poca importancia comparadas con los problemas de quiebra y pérdida de la personalidad jurídica y que, dado que en el proyecto de Convención no se regulaban esas importantes cuestiones relativas a la capacidad contractual, debía suprimirse el artículo 11 que no trataba más que de aspectos de importancia secundaria en el comercio internacional.

282. Un representante manifestó que él era partidario de que se mantuviera el artículo 11, que ofrecía una útil solución uniforme para las limitadas circunstancias a que se aplicaba.

Decisión

283. El Grupo de Trabajo suprimió el artículo 11.

Artículo 12

284. El texto del artículo 12 aprobado por el Grupo de Trabajo en su octavo período de sesiones era el siguiente:

“A los efectos de la presente Convención, una oferta, una declaración de aceptación o cualquier

otra indicación de intención es “comunicada” cuando se participa oralmente al destinatario o cuando se entrega por cualesquier otros medios a éste en su establecimiento, dirección postal o residencial habitual.”

Residencia habitual

285. El Grupo de Trabajo examinó una propuesta para que se suprimiera del artículo 12 la referencia a la “residencia habitual”.

286. En favor de la supresión de la referencia expresa a la “residencia habitual” se alegó que ya en el apartado b) del párrafo 6) del artículo 1 se disponía que si una de las partes no tiene establecimiento, debe tomarse en consideración su residencia habitual.

287. Con arreglo a otra opinión era útil mantener en el artículo 12 la referencia a la “residencia habitual”, ya que, si se suprimía, no sería inmediatamente evidente al leer el artículo 12 que el apartado b) del párrafo 6) del artículo 1 permitía que, cuando el destinatario no tuviera un establecimiento se efectuara la entrega en su residencia habitual.

288. El Grupo de Trabajo decidió mantener en el artículo 12 la expresión “residencia habitual”.

Lugares a los que pueden enviarse las comunicaciones

289. La decisión de mantener la expresión “residencia habitual” planteó la cuestión de si el artículo 12 permitía al remitente de una comunicación optar por enviarla al establecimiento del destinatario, a su dirección postal, o a su residencia habitual. El Grupo de Trabajo convino en general en que el remitente estaba obligado, salvo acuerdo en contrario de las partes con arreglo al párrafo 2) del artículo , a enviar la comunicación al establecimiento o a la dirección postal del destinatario y que, sólo cuando no hubiera ni establecimiento ni dirección postal, podía enviarse la comunicación a su residencia habitual.

Comunicaciones orales

290. Quedó entendido que las comunicaciones orales podían hacerse al destinatario en cualquier lugar, pero sólo a él o a sus agentes autorizados.

291. El Grupo de Trabajo hizo notar que, en el caso de las partes que fueran personas morales u organizaciones, la cuestión de las personas que estaban autorizadas para recibir comunicaciones orales a efectos de la presente Convención se resolvería de acuerdo con la ley aplicable.

292. El Grupo de Trabajo aceptó una propuesta del Grupo de Redacción encaminada a reemplazar en toda la Convención la expresión “es comunicada” por la palabra “llega”.

Declaración de no aplicación del artículo 12

293. Un representante formuló una reserva con respecto a la inclusión de las comunicaciones orales en el artículo 12. A propuesta de dicho representante, el Grupo de Trabajo acordó incluir en ese artículo un párrafo basado en el párrafo 2 del artículo 11 de la CCIM para permitir a los Estados declarar que el artículo 12 no se aplica cuando cualquiera de las partes tiene su establecimiento en un Estado contra-

tante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X)²¹.

Decisión

294. El Grupo de Trabajo aprobó el texto siguiente del artículo 12 (que posteriormente pasó a ser el artículo 7):

“1) A los efectos de la presente Convención, una oferta, una declaración de aceptación o cualquier otra indicación de intención ‘llega’ al destinatario cuando se le participa oralmente o se le entrega por cualesquiera otros medios en su establecimiento o dirección postal o, si no tiene establecimiento o dirección postal, en su residencia habitual.

“2) El párrafo 1) del presente artículo no se aplicará a una oferta, una declaración de aceptación o cualquier otra indicación de intención si cualquiera de ellas se hace por un procedimiento que no sea por escrito cuando cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones al presente párrafo ni modificar sus efectos.”

Artículo 13

295. El texto del artículo 13 aprobado por el Grupo de Trabajo en su octavo período de sesiones era el siguiente:

“Por usos se entiende cualquier práctica o método comercial que las partes conozcan o tengan motivo para conocer y que en el comercio internacional sea ampliamente conocido y observado regularmente por las partes en los contratos del tipo correspondiente al ámbito comercial respectivo.”

296. El artículo 7 de la CCIM, por su parte, decía lo siguiente:

“1) Las partes están obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que entre sí hayan establecido.

“2) Salvo que se acuerde otra cosa, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento, y que en el comercio internacional sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del tipo correspondiente a las transacciones comerciales de que se trate.”

297. El Grupo de Trabajo examinó una propuesta destinada a abreviar el artículo 13 suprimiendo la referencia al conocimiento de las partes, habida cuenta de que esa cuestión ya se trataba en el artículo relativo a la interpretación. La propuesta fue retirada al no recibir el apoyo necesario por estimarse que la noción de usos contenida en el texto de la CCIM era el resultado de largos debates tanto del Grupo de Trabajo como de la Comisión, conviniéndose en general en que no procedía introducir por el momento modificación alguna.

298. Un observador opinó que la frase “tengan motivo para conocer”, que se utilizaba en el artículo 13

²¹ El texto del artículo X) figura en el párrafo 137 del presente informe.

del presente proyecto, era preferible a la frase "debían haber tenido conocimiento", que figuraba en el párrafo 2 del artículo 7 de la CCIM. A su juicio, la frase "tengan motivo para conocer" suponía el uso de criterios más objetivos que la de "debían haber tenido conocimiento". De todos modos, el Grupo de Trabajo convino en que la definición que en el artículo 13 se diera de los usos debía ajustarse lo más posible al texto del artículo 7 de la CCIM.

299. Un representante dijo que debería darse una nueva redacción al artículo 13, para que se adecuase más estrechamente al texto del artículo 7 de la CCIM, eliminando de la definición de usos las palabras "práctica o".

Decisión

300. El Grupo de Trabajo aprobó el texto siguiente del artículo 13 (que posteriormente pasó a ser el artículo 6):

"Por usos se entiende, a los efectos de la presente Convención, cualquier práctica o método comerciales de los que las partes tenían o debían haber tenido conocimiento y que en el comercio internacional sean ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes en contratos del tipo correspondiente a las transacciones comerciales de que se trate."

REORGANIZACION DE LAS DISPOSICIONES DEL PROYECTO DE CONVENCION

301. El Grupo de Trabajo aprobó las recomendaciones de la Secretaría en cuanto a la reorganización y los títulos de las disposiciones del proyecto de Convención²².

D. LABOR FUTURA

302. El Grupo de Trabajo observó que había completado el mandato que le había confiado la Comisión con respecto a la cuestión de la formación y validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías²³ y no tendría, por lo tanto, que celebrar un nuevo período de sesiones, que se había previsto para enero de 1978 en Nueva York para el caso de que no hubiera podido terminar su labor en el actual período de sesiones.

303. El Grupo de Trabajo señaló además que la Comisión, en su décimo período de sesiones, había aplazado hasta su 11º período de sesiones la cuestión de si las reglas sobre la formación y la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías debían ser objeto de una convención separada de la Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías²⁴. Aunque, por razones de conveniencia,

²² Dichas recomendaciones figuran en el Informe del Secretario General: análisis de las cuestiones no resueltas respecto de la formación y la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías (A/CN.9/WG.2/WP.28, párr. 72). Además, la Secretaría recomendó que las dos disposiciones nuevas, a saber, los artículos 7 A y 15, pasasen a ser los artículos 11 y 5 y se titulasen "Cancelación de la oferta por su rechazo" y "Prácticas comerciales leales y buena fe".

²³ El mandato conferido al Grupo de Trabajo por la Comisión figura en el párrafo 1 del presente informe.

²⁴ CNUDMI, informe sobre el décimo período de sesiones (1977), A/32/17, párr. 33 (Anuario... 1977, primera parte, II, A).

se había preparado a esta convención como convención separada, el Grupo de Trabajo pidió a la Secretaría que preparase un análisis de los problemas de redacción que entrañaría la combinación de las normas sobre la formación y la validez de los contratos con la Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías y que presentase su análisis a la Comisión en su 11º período de sesiones.

304. El Grupo de Trabajo tomó nota de que, de conformidad con las prácticas establecidas por la Comisión, el proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías se distribuiría a los gobiernos y las organizaciones internacionales interesadas para que formularan sus comentarios y que dichos comentarios, junto con un análisis que prepararía el Secretario General, se presentarían a la Comisión en su 11º período de sesiones. El Grupo de Trabajo pidió al Secretario General que preparase un comentario sobre el proyecto de convención y que lo distribuyese a los gobiernos y las organizaciones internacionales interesadas para facilitar su examen del proyecto de Convención.

305. El Grupo de Trabajo recordó la opinión expresada en su octavo período de sesiones²⁵ en el sentido de que el Secretario General distribuyese el proyecto de ley para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías preparado por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado a los gobiernos y las organizaciones internacionales interesadas, para que formularan observaciones con respecto a si debería incluirse en el proyecto de Convención preparado por el Grupo de Trabajo cualquier aspecto de dicho proyecto de ley que hubiere sido omitido.

ANEXO*

Texto del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías

PRIMERA PARTE. DISPOSICIONES DE FONDO

CAPÍTULO I. AMBITO DE APLICACIÓN

Artículo 1. Ambito

1) La presente Convención se aplicará a la formación de los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan su establecimiento en Estados diferentes:

a) Cuando esos Estados sean Estados contratantes; o

b) Cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante.

2) No se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes, cuando ello no resulte de la oferta, de cualquier respuesta a la oferta ni de cualquier otro trato entre las partes, ni de información revelada por ellas en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración.

3) No se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o de los contratos propuestos.

4) La presente Convención no se aplicará a la formación de los contratos de compraventa:

* Publicado anteriormente como documento A/CN.9/142/Add.1 el 18 de noviembre de 1977.

²⁵ A/CN.9/128, párr. 172.

a) De mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso;

b) En subastas;

c) Judiciales;

d) De acciones, valores de inversión, títulos de crédito y dinero;

e) De buques, embarcaciones y aeronaves;

f) De electricidad.

5) La presente Convención no se aplicará a la formación de los contratos en los que la parte principal de las obligaciones del vendedor consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

6) Se asimila a la formación de los contratos de compraventa la formación de los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para dicha manufactura o producción.

7) A los efectos de la presente Convención:

a) Si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el contrato propuesto y su ejecución, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración;

b) Si una de las partes no tiene establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual.

Artículo 2. Autonomía de las partes

1) Las partes podrán acordar excluir la aplicación de la presente Convención.

2) A menos que en la Convención se disponga otra cosa, las partes podrán acordar establecer excepciones o modificar los efectos de cualquiera de sus disposiciones según resulte de las negociaciones, la oferta o la respuesta, las prácticas que las partes hayan establecido entre sí o los usos.

3) Salvo que las partes hayan convenido previamente en otra cosa, una estipulación de la oferta que establezca que el silencio equivaldrá a la aceptación no surte efecto.

CAPÍTULO II. DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 3. Formalidades

1) El contrato de compraventa no tiene que celebrarse ni probarse por escrito ni está sujeto a ningún otro requisito de forma. Puede probarse de cualquier manera, inclusive por medio de testigos.

2) El párrafo 1) del presente artículo no se aplicará a los contratos de compraventa en los que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones al presente párrafo ni modificar sus efectos.

Artículo 4. Interpretación^a

1) Las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención, cuando la otra parte haya sabido o haya debido saber cuál era esa intención.

^a El Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías observó que en el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías no había una disposición equivalente al artículo 4.

2) Si el párrafo precedente no es aplicable, las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de las partes deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado una persona razonable en las mismas circunstancias.

3) Para determinar la intención de una parte o el sentido que una persona razonable habría dado en las mismas circunstancias deberá prestarse la consideración debida a todas las circunstancias pertinentes del caso, incluidas las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hayan establecido entre sí, los usos y la conducta ulterior de las partes.

Artículo 5. Prácticas comerciales leales y buena fe^b

Durante la formación del contrato, las partes deberán observar los principios relativos a las prácticas comerciales leales y actuar de buena fe.

Artículo 6. Usos

Por usos se entiende, a los efectos de la presente Convención, cualquier práctica o método comerciales de los que las partes tenían o debían haber tenido conocimiento y que en el comercio internacional sean ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes en contratos del tipo correspondiente a las transacciones comerciales de que se trate.

Artículo 7. Comunicación

1) A los efectos de la presente Convención, una oferta, una declaración de aceptación o cualquier otra indicación de intención "llega" al destinatario cuando se le participa oralmente o se le entrega por cualesquiera otros medios en su establecimiento o dirección postal o, si no tiene establecimiento o dirección postal, en su residencia habitual.

2) El párrafo 1) del presente artículo no se aplicará a una oferta, una declaración de aceptación o cualquier otra indicación de intención si cualquiera de ellas se hace por un procedimiento que no sea por escrito cuando cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones al presente párrafo ni modificar sus efectos.

CAPÍTULO III. FORMACIÓN DEL CONTRATO

Artículo 8. Oferta^c

1) La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o más personas determinadas constituye oferta si es suficientemente definida e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación.

2) Una propuesta no dirigida a una o más personas determinadas será considerada como una simple invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario.

3) Una propuesta es suficientemente definida si indica la clase de las mercaderías y estipula la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos. No obstante, si la propuesta indica la intención de celebrar el contrato aunque no prevea un medio para determinar el precio, se considera que propone que el precio sea el que el vendedor cobra habitualmente en el momento de la celebración del contrato o, si no se puede determinar ese precio, el que sea generalmente aplicable en aquel momento a las mismas mercaderías vendidas en circunstancias semejantes.

Artículo 9. Vigencia de la oferta

La oferta entra en vigor en el momento en que llega al destinatario. Queda retirada si el retiro llega al destinatario

^b El Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías observó que en el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías no había una disposición equivalente al artículo 5.

^c Ghana y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas expresaron reservas formales respecto de la segunda oración del párrafo 3) de este artículo.

antes que la oferta o al mismo tiempo que ella, incluso si es irrevocable.

Artículo 10. Revocabilidad de la oferta

1) La oferta queda revocada si la revocación llega al destinatario antes de que éste haya enviado su aceptación.

2) Sin embargo, una oferta no puede revocarse:

- a) Si la oferta indica que es firme o irrevocable; o
- b) Si la oferta indica un plazo firme para la aceptación; o
- c) Cuando sea razonable para el destinatario confiar en que la oferta quede vigente y el destinatario haya actuado confiado en la oferta.

Artículo 11. Cancelación de la oferta por su rechazo

Una oferta, incluso si es irrevocable, queda cancelada cuando el rechazo de la oferta llega al oferente.

Artículo 12. Aceptación

1) Una declaración u otro comportamiento del destinatario que indique asentimiento a una oferta equivale a una aceptación. El silencio, por sí solo, no equivaldrá a aceptación.

2) A reserva de lo dispuesto en el párrafo 3) del presente artículo, la aceptación de una oferta tendrá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente. La aceptación no tendrá efecto si la indicación de asentimiento no llega al oferente dentro del plazo que éste haya fijado, o bien, si no se ha fijado plazo, dentro de un plazo razonable, considerándose debidamente las circunstancias de la transacción, incluida la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente. A menos que las circunstancias indiquen otra cosa, la aceptación de las ofertas verbales tendrá que ser inmediata.

3) No obstante, si, en virtud de la oferta o como resultado de prácticas que las partes hayan establecido entre sí o de los usos, el destinatario puede indicar su asentimiento ejecutando un acto tal como alguno relacionado con el envío de las mercaderías o el pago del precio, sin notificación al oferente, la aceptación tendrá efecto en el momento en que se ejecute ese acto, siempre que esa ejecución tenga lugar dentro del plazo establecido en las frases segunda y tercera del párrafo 2) del presente artículo.

4) El presente artículo no se aplicará a la aceptación de una oferta, en la medida en que se permite que esa aceptación se haga por un procedimiento que no sea por escrito, cuando cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones al presente párrafo ni modificar sus efectos.

Artículo 13. Adiciones o modificaciones a la oferta

1) Una respuesta a una oferta que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta.

2) Sin embargo, una respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación, pero que contenga estipulaciones adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente las estipulaciones de la oferta, constituirá una aceptación a menos que el oferente objete sin demora la discrepancia. Si no lo hiciera así, las estipulaciones del contrato serán las de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.

Artículo 14. Plazos fijados para la aceptación

1) El plazo de aceptación fijado por el oferente en un telegrama o en una carta empezará a correr a partir del mo-

mento en que el telegrama sea entregado para su despacho o a partir de la fecha de la carta o, si no figura tal fecha, de la fecha que figure en el sobre. El plazo de aceptación fijado por el oferente por teléfono, télex u otros medios de comunicación instantánea empezará a correr a partir del momento en que la oferta llegue al destinatario.

2) Si la comunicación de la aceptación no puede ser entregada en la dirección del oferente debido a un feriado oficial o día no laborable que coincidan con el último día del plazo de aceptación en el establecimiento del oferente, el plazo se prorrogará hasta el primer día laborable siguiente. Los demás feriados oficiales o días no laborables que ocurran durante el transcurso del plazo se incluirán en el cómputo del plazo.

Artículo 15. Aceptación tardía

1) Una aceptación tardía surte, sin embargo, los efectos de una aceptación si, el oferente informa sin demora de ello al aceptante, ya sea verbalmente ya mediante el envío de una notificación al efecto.

2) Si la carta o el documento que contienen una aceptación tardía indican que han sido enviados en circunstancias tales que si su transmisión hubiera sido normal habrían llegado en el plazo debido al oferente, la aceptación tardía surtirá los efectos de una aceptación a menos que, sin demora, el oferente informe verbalmente al destinatario que considera su oferta como caducada, o le envíe una notificación al efecto.

Artículo 16. Revocación de la aceptación

Una aceptación se retira si la comunicación de su retiro llega al oferente en el momento en que la aceptación habría sido efectiva, o antes de ese momento.

Artículo 17. Momento de celebración del contrato

El contrato de compraventa se celebra en el momento de tener efecto la aceptación de una oferta con arreglo a lo dispuesto en la presente Convención.

Artículo 18. Modificación y rescisión del contrato

1) El contrato podrá modificarse o rescindirse por mero acuerdo entre las partes.

2) El contrato escrito que contenga una disposición que exija que toda modificación o rescisión se haga por escrito no podrá modificarse ni rescindirse de otra manera. No obstante, cualquiera de las partes podrá verse impedida por su conducta de prevalerse de tal disposición en la medida en que la otra parte haya confiado en esa conducta.

3) El presente artículo no se aplicará a la modificación o rescisión de un contrato, en la medida en que esa modificación o rescisión se haga por un procedimiento que no sea por escrito, cuando cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones al presente párrafo ni modificar sus efectos.

Artículo X). Declaraciones

El Estado contratante cuya legislación exija que el contrato de compraventa se celebre o se pruebe por escrito podrá, en el momento de la firma, ratificación o adhesión, hacer una declaración en el sentido de que las disposiciones de la presente Convención, en la medida en que permitan que la celebración, la modificación o la rescisión del contrato, la oferta, la aceptación o cualquier otra indicación de intención se haga por un procedimiento que no sea por escrito, no se aplicarán si una de las partes tiene su establecimiento en ese Estado.

B. Documentos de trabajo presentados al Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías en su noveno período de sesiones

1. Proyecto de comentario sobre los artículos 1 a 13 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, aprobados o remitidos para un examen más detallado por el Grupo de Trabajo en su octavo período de sesiones*

Introducción

1. En su octavo período de sesiones, el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías pidió a la Secretaría que preparara un proyecto de comentario relativo a las disposiciones del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías que el Grupo de Trabajo aprobó o remitió para un examen más detallado¹. Este proyecto de comentario se ha preparado en respuesta a esta petición.

2. El artículo 14 del proyecto de convención ha sido examinado en el informe del Secretario General que trata de las cuestiones no resueltas respecto de la formación y la validez de los contratos (A/CN.9/WG.2/WP.28)**.

3. El proyecto de comentario ha sido preparado sobre el texto del proyecto de Convención que figura en el anexo I al informe del Grupo de Trabajo sobre la labor realizada en su octavo período de sesiones (A/CN.9/128, anexo I)***. En general, la presencia de corchetes se ha ignorado al preparar este proyecto de comentario que tiene por objeto explicar el texto tal como existe actualmente.

PROYECTO DE COMENTARIO SOBRE LOS ARTÍCULOS 1 A 13 DEL PROYECTO DE CONVENCIÓN SOBRE LA FORMACIÓN DE CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS, APROBADOS O REMITIDOS PARA UN EXAMEN MÁS DETALLADO POR EL GRUPO DE TRABAJO EN SU OCTAVO PERÍODO DE SESIONES²

“ARTICULO 1

“[Artículo 1 (variante No. 1)

“La presente Convención se aplica a la formación de los contratos de compraventa de mercaderías que, si se celebraran, se regirían por la Convención sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías.]

“[Artículo 1 (variante No. 2)

“1) La presente Convención se aplica a la formación de los contratos de compraventa de mercaderías celebrados entre partes que tienen su establecimiento en Estados diferentes:

* Publicado anteriormente como documento A/CN.9/WG.2/WP.27 el 16 de agosto de 1977.

** Reproducido en el presente volumen, segunda parte, I, B, 2, *infra*.

*** Anuario... 1977, segunda parte, I, B.

¹ Véase el informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías sobre la labor realizada en su octavo período de sesiones, A/CN.9/128, párrafo 174 (Anuario... 1977, segunda parte, I, A).

² Las cuestiones que no han sido resueltas por el Grupo de Trabajo figuran entre corchetes.

“a) Cuando los Estados son Estados contratantes; o

“b) Cuando las normas de derecho internacional privado prevén la aplicación de la ley de un Estado contratante.

“2) No se ha de tener en cuenta el hecho de que las partes tienen su establecimiento en Estados diferentes, siempre que este hecho no se desprenda de la oferta de cualquier respuesta a la oferta ni de cualquier otro trato entre las partes, ni de informaciones reveladas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o al momento de ésta.

“3) La presente Convención no se aplica a la formación de los contratos de compraventa:

“a) De bienes adquiridos para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o al momento de ésta, no tuviera conocimiento, ni hubiera razón para que lo tuviera, de que los bienes se compraban para ese uso;

“b) En subasta;

“c) Judiciales;

“d) De acciones, valores de inversión, títulos de crédito o moneda;

“e) de buques, embarcaciones o aeronaves;

“f) De electricidad.

“4) La presente Convención no se aplica a la formación de los contratos en los que la parte principal de las obligaciones del vendedor consiste en proporcionar mano de obra o prestar otros servicios.

“5) Se asimila a la formación de los contratos de compraventa la formación de los contratos de entrega de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que encarga las mercaderías asuma la obligación de proveer una parte sustancial de los materiales necesarios para dicha manufactura o producción.

“6) A los efectos de la presente Convención:

“a) Si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento es el que guarda la relación más estrecha con el contrato propuesto y su ejecución, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o al momento de ésta;

“b) Si una de las partes no tiene establecimiento, se debe tomar en consideración su residencia habitual;

“c) No se tomará en consideración la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o de los contratos propuestos.]”

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI

Ley Uniforme sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías (LUFCA), artículo 1.

Convención sobre la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías (Convención sobre la Prescripción), artículos 2, 3, 4, 6.

Proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías (CCIM), artículos 1, 2, 3, 5.

COMENTARIO

1. Este artículo establece las reglas para determinar si esta Convención es aplicable a la formación de un contrato de compraventa de mercaderías y señala los contratos cuya formación está excluida de la aplicación de esta Convención.

Texto destinado a los Estados que adopten la CCIM, variante 1

2. La variante 1 está destinada a los Estados que adopten la propuesta Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías (CCIM).

3. A fin de asegurar que se emplean los mismos criterios para determinar si la presente Convención y la Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías se aplican a una transacción, la variante 1 dispone que si un contrato de compraventa está regido por la CCIM, la presente Convención se aplica a la formación del contrato. Como consecuencia de ello, si ambas partes en la transacción propuesta son de Estados que han adoptado la CCIM pero solamente uno de ellos ha adoptado la presente Convención, ésta se aplicaría a la formación del contrato en los tribunales del Estado que haya adoptado la presente Convención pero no se aplicaría a la formación del contrato en el Estado que no haya adoptado la presente Convención salvo que un tribunal de ese Estado o de un tercer Estado elija la ley de un Estado contratante como ley aplicable a la formación del contrato.

Texto destinado a los Estados que no adopten la CCIM [variante 2]

4. La variante 2 está destinada a los Estados que no adopten la CCIM. La variante 2 reproduce los artículos 1, 2, 3 y 5 de esta Convención, con los pequeños cambios necesarios para que se aplique a la formación de los contratos más que al contrato propiamente dicho.

Medidas del Grupo de Trabajo

5. El Grupo de Trabajo decidió que los proyectos de disposición se pusieran entre corchetes para indicar que habían de ser reexaminados teniendo presente los cambios relativos al ámbito de aplicación del proyecto de CCIM preparado por el Grupo de Trabajo en su séptimo período de sesiones (A/CN.9/116, anexo I)*.

6. La Comisión, en su décimo período de sesiones celebrado en Viena del 23 de mayo al 17 de junio de 1977, no introdujo cambios de fondo a los artículos 1, 2, 3, y 5 del proyecto de CCIM. Hizo dos cambios de presentación:

El párrafo c) del artículo 6 del texto recomendado por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías (A/CN.9/116) pasó a ser el párrafo 3 del artículo 1 de la CCIM. El texto equivalente en el proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías es el artículo 1 6) c).

Las palabras "no tuviera conocimiento, ni hubiera razón para que lo tuviera" del artículo 2 a) del proyecto de CCIM (idéntico al artículo 1 3) a) del proyecto de CCIM) fueron sustituidas por las palabras "no tuviera ni hubiera debido tener conocimiento".

"ARTICULO 2

"1) Las partes pueden [acordar] excluir la aplicación de la presente Convención.

"2) A menos que en la Convención se disponga otra cosa, las partes pueden [acordar] establecer excepciones o modificar los efectos de cualquiera

de sus disposiciones según resulte de las negociaciones preliminares, la oferta, la respuesta, las prácticas que las partes hayan establecido entre sí o el uso.

"3) Sin embargo, una estipulación de la oferta que establezca que el silencio equivaldrá a la aceptación, carece de valor."

Lej uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI LUFCEI, artículo 2.

Convención sobre la prescripción, artículo 3 3).

Proyecto de CCIM, artículo 4.

COMENTARIO

1. El artículo 2 establece la medida en que las partes pueden excluir la aplicación de esta Convención y establecer excepciones o modificar los efectos de cualquiera de sus disposiciones.

Exclusión de la aplicación de la Convención, párrafo 1)

2. El párrafo 1 dispone que las partes pueden excluir la aplicación de la presente Convención en su totalidad. Lo más probable que harían las partes para excluir la aplicación de esta Convención sería elegir una ley nacional específica que regulara la formación del contrato. Sería una cuestión de interpretación de la intención de las partes en un caso determinado si la elección de una ley internacional específica para regular "el contrato" representaba también una elección de esa ley nacional para regir la formación del contrato.

3. Si las partes excluyen la aplicación de esta Convención sin especificar la ley nacional que ha de aplicarse, los derechos y las obligaciones de las partes respecto de la formación del contrato se regirían por la ley nacional aplicable según las normas de derecho internacional privado.

Excepciones a las disposiciones de esta Convención, párrafo 2)

4. El párrafo 2 faculta a las partes, a menos que en la convención se disponga otra cosa, a establecer excepciones o modificar los efectos de las distintas disposiciones de la Convención. El párrafo indica las fuentes de que puede derivarse esta intención. La inclusión de prácticas que las partes han establecido entre sí facultaría a un tribunal a tener en cuenta la forma en que se habían formado anteriores contratos entre las partes.

5. Por consiguiente, aunque tal vez no sea necesario que las partes convengan cuestiones tales como la fecha de entrega o la fecha del pago del precio por la oferta sean suficientemente definidas, si una de las partes insiste en llegar previamente a un acuerdo sobre esos puntos, no se celebrará un contrato hasta que se llegue a ese acuerdo.

6. Análogamente, si el oferente especifica que la aceptación debe enviarse por correo aéreo y que debe llegar antes de que terminen las horas de oficina del 30 de junio, una aceptación que sea entregada en persona antes del término de las horas de oficina el 30 de junio no constituiría aceptación de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 2), a menos que los términos de la oferta se interpretasen en el sentido de que la aceptación debe llegar antes del término de las horas de oficina el 30 de junio y que la expresión relativa al correo aéreo se utilizó solamente para destacar que se requería una respuesta rápida.

El silencio como aceptación, párrafo 3)

7. El párrafo 3 establece que una estipulación de la oferta que establezca que el silencio equivaldrá a la aceptación carece de valor. Esta es la única restricción específica al derecho de las partes a modificar las disposiciones sustantivas de esta convención o a especificar el acto que constituirá una oferta o una aceptación.

8. Obsérvese que el silencio puede constituir aceptación si ese modo de aceptación fue convenido en las negociaciones,

* Anuario... 1976, segunda parte, I, 2.

como una práctica que las partes han establecido entre ellas, o si es un modo de aceptación sancionado por los usos.

Ejemplo 2A. En los diez últimos años, el comprador encargó ordinariamente mercaderías que habían de enviarse durante el plazo de los seis a nueve meses siguientes a cada pedido. Después de los primeros pedidos, el vendedor nunca acusó recibo de los pedidos pero siempre envió las mercaderías pedidas. En el caso de referencia, el vendedor no envió las mercaderías ni notificó al comprador que no lo haría. El comprador podría demandar por incumplimiento del contrato basándose en que se había establecido una práctica entre las partes según la cual el vendedor no tenía que acusar recibo del pedido y, en este caso, el silencio del vendedor constituía aceptación de la oferta.

Ejemplo 2B. Una de las condiciones estipuladas en un acuerdo de concesión era que el vendedor tenía que responder a los pedidos hechos por el comprador en un plazo de 14 días desde su recibo. Si no respondía en un plazo de 14 días, se consideraría que el pedido había sido aceptado por el vendedor. El 1º de julio el vendedor recibió un pedido de 100 unidades del comprador. El 25 de julio el vendedor notificó al comprador que no podía satisfacer el pedido. En el presente caso, se había celebrado un contrato el 15 de julio por venta de 100 unidades, ya que el acuerdo de concesión, como parte de las negociaciones preliminares, estipulaba que la falta de respuesta del vendedor se consideraría como aceptación.

“ARTICULO 3

“[Artículo 3 (variante No. 1)

“Una oferta o una aceptación no necesita formularse por escrito y no estará sujeta a ningún otro requisito formal. En particular, ellas pueden ser probadas por testigos.]

“[Artículo 3 (variante No. 2)

“Ni la formación o la validez de un contrato ni el derecho de una parte a probar su formación o cualquiera de sus disposiciones dependerá de la existencia de un escrito o de cualquier otro requisito de forma. La formación de un contrato, o cualquiera de sus disposiciones, podrá probarse mediante testigos u otros medios apropiados.]”

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI LUFCL, artículo 3.

Ley Uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías (LUCI), artículo 15.

Proyecto de CCIM, artículo 11.

Medidas del Grupo de Trabajo y de la Comisión

1. El Grupo de Trabajo decidió poner las dos variantes del artículo 3 entre corchetes, ya que la Comisión examinaría el artículo 11 del proyecto de CCIM (A/CN.9/116, anexo I) en su décimo período de sesiones.

2. La Comisión en su décimo período de sesiones aprobó el siguiente texto del artículo 11 de la CCIM:

“Artículo 11

“1) El contrato de compraventa no tiene que celebrarse ni probarse por escrito ni está sujeto a ningún otro requisito de forma. Puede probarse de cualquier manera, inclusive por medio de testigos.

“2) El párrafo 1 del presente artículo no se aplicará a los contratos de compraventa en los que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención.”

3. El artículo X), a que se refiere el artículo 11 de la CCIM, dice lo siguiente:

“Artículo X)

“Un Estado contratante cuya legislación exija que el contrato de compraventa se celebre o se pruebe por escrito podrá, en el momento de su firma, ratificación o adhesión, hacer una declaración en el sentido de que el párrafo 1 del artículo 11 no se aplicará a ninguna compraventa entre partes de las que una tenga su establecimiento en un Estado que haya hecho tal declaración.”

4. A los efectos de este comentario, se ha supuesto que el Grupo de Trabajo aprobará el artículo 11 de la CCIM como artículo 3 de la presente Convención, con la excepción de que el párrafo 2) diría lo siguiente: “El párrafo 1 del presente artículo no se aplicará a la formación de los contratos de compraventa...”.

COMENTARIO

La norma general sobre la escritura, párrafo 1)

5. El párrafo 1) establece la regla general de que un contrato de compraventa sujeto a esta convención no tiene que celebrarse ni probarse por escrito. Esta regla general prevalecería sobre cualquier regla aplicable de derecho nacional según la cual los contratos de compraventa de determinados tipos de mercaderías, o que rebasen un valor monetario determinado, deben celebrarse o probarse por escrito a fin de que sean válidos o de que tengan fuerza entre las partes.

6. Sin embargo, las partes podrían, de conformidad con el artículo 2, acordar que ninguna comunicación ha de considerarse una oferta o una aceptación a menos que conste por escrito. El mismo resultado podría producirse como consecuencia de las prácticas que las partes hayan establecido entre sí o como consecuencia de los usos.

7. Además, todas las sanciones administrativas o penales impuestas por transgredir las reglas de un Estado que requiera que esos contratos consten por escrito, ya sea a los efectos de control administrativo del comprador o del vendedor, o a los efectos de la reglamentación del control de cambios o de otro tipo, seguirían siendo aplicables frente a una parte que celebrara un contrato no escrito incluso cuando el propio contrato tuviera fuerza entre las partes.

El requisito de forma, párrafo 1)

8. La disposición según la cual una oferta o una aceptación no está sujeta “a ningún otro requisito de forma” se refiere a requisitos tales como la puesta de sellos en un documento, su certificación o autenticación por un notario o el uso de otras formas especiales.

La prueba por medio de testigos, párrafo 1)

9. La disposición que permite probar la existencia y el contenido de la oferta y de la aceptación de cualquier manera, inclusive por medio de testigos, está destinada a aplicarse especialmente a aquellos países en los que el requisito de que el contrato conste por escrito está encaminado a probar la existencia del contrato más que la forma debida de la oferta y la aceptación. De lo contrario el artículo 3 podría interpretarse en los tribunales de esos países de modo tal que no se lograra el resultado previsto en la primera frase del artículo.

10. Aunque el artículo 3 de la LUFCL podría interpretarse en el sentido de que la existencia de la oferta y de la aceptación puede probarse por medios distintos que la escritura, debe entenderse que significa también que los términos de la oferta y de la aceptación pueden probarse por medio de testigos o por cualesquiera medios apropiados.

Declaración de no aplicación, párrafo 2)

11. Algunos países consideran una cuestión importante de política pública que los contratos de compraventa se celebren o consten por escrito. Por consiguiente, el párrafo 2 dispone que la regla general del párrafo 1 no se aplica cuando cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado

contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) en el sentido de que no se aplicará el párrafo 1.

“ARTICULO 3A

“1) El contrato podrá modificarse o rescindirse por mero acuerdo entre las partes.

“2) El contrato escrito que contenga una disposición que exija que toda modificación o rescisión se haga por escrito no podrá modificarse ni rescindirse de otra manera. [No obstante, cualquiera de las partes podrá verse impedida por su propia acción de prevalerse de tal disposición en la medida en que la otra parte haya confiado en esa acción en detrimento suyo.]”

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI

Reglamento de arbitraje de la CNUDMI, artículos 1 y 30.

COMENTARIO

1. Este artículo regula la modificación y la rescisión de un contrato.

Regla general, párrafo 1

2. El párrafo 1, que establece la regla general según la cual el contrato podrá modificarse o rescindirse por mero acuerdo entre las partes, tiene por objeto eliminar una diferencia importante entre el derecho civil y el *common law* respecto de la modificación de los contratos existentes. En el derecho civil, un acuerdo entre las partes para modificar el contrato surte efecto si hay *causa* suficiente, aun cuando la modificación se refiera a las obligaciones de sólo una de las partes. En el *common law* una modificación de las obligaciones de una de las partes solamente, en principio no surte efecto porque falta la contraprestación.

3. Las modificaciones previstas por esta disposición son las modificaciones técnicas en las especificaciones, las fechas de entrega, o cosas semejantes que frecuentemente surgen en el curso del cumplimiento de los contratos mercantiles. Incluso si esas modificaciones del contrato pueden aumentar los costos de una parte, o disminuir el valor del contrato para la otra, las partes pueden acordar que no haya variación en el precio. Esos acuerdos, según el artículo 3A 1), surtirán efecto, prevaleciendo, por consiguiente, sobre la regla de *common law* según la cual se requiere una contraprestación.

Modificación o rescisión de un contrato escrito, párrafo 2

4. Aunque el texto actual del artículo 3 de este proyecto y el artículo 11 de la CCIM disponen que no es necesario que el contrato conste por escrito, las partes pueden introducir ese requisito. Un problema semejante es el de la medida en que un contrato, que excluya específicamente la modificación o la rescisión a menos que conste por escrito, puede modificarse o rescindirse de palabra.

5. En algunos sistemas jurídicos, un contrato puede modificarse oralmente aunque en el propio contrato figure una estipulación en sentido contrario. Es posible que ese resultado se seguiría del artículo 3 que dispone que un contrato regido por esta Convención no es necesario que conste por escrito. Ahora bien, el artículo 3A 2) dispone que un contrato escrito que excluya toda modificación o rescisión a menos que conste por escrito no puede modificarse ni rescindirse de otra manera.

6. En algunos casos, una parte puede actuar de forma tal que no sería apropiado permitirle que se prevaliera de tal disposición frente a la otra parte. Por consiguiente, el párrafo 2) dispone a continuación que en la medida en que la otra parte haya confiado en esa acción en detrimento suyo, la primera parte no podrá prevalerse de tal disposición.

7. Obsérvese que a la parte que desee prevalerse de la disposición del contrato que requiera que toda modificación

o rescisión figuren por escrito no se le permite hacerlo solamente en la medida en que la otra parte haya confiado en las acciones de la primera y en que, al hacerlo, haya sufrido un detrimento. Si no ha confiado en los actos de la primera parte o no le ha causado detrimento el hacerlo, a la otra parte no se le impedirá prevalerse de la disposición del contrato.

“ARTICULO 4

“1) La propuesta de celebrar un contrato [dirigida a una o más personas determinadas] constituye oferta si es suficientemente definida e indica intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación.

“2) La oferta es suficientemente definida si, expresa o tácitamente, indica la clase de las mercaderías y estipula el precio o prevé un medio para determinar la cantidad y el precio. [No obstante, si la oferta indica la intención de celebrar el contrato aunque no prevea un medio para determinar el precio, se considera como propuesta de que el precio sea el que el vendedor cobra habitualmente en el momento de la celebración del contrato o, si no se puede determinar ese precio, el vigente en general en ese momento para mercaderías de la misma índole vendidas en circunstancias semejantes.]”

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI

LUFCl, artículo 4.

Proyecto de CCIM, artículo 37.

COMENTARIO

1. El artículo 4 establece las condiciones necesarias para que la propuesta de celebrar un contrato constituya una oferta.

Destinatarios de la oferta, párrafo 1)

2. El párrafo 1 dispone que la propuesta debe estar “dirigida a una o más personas determinadas” para que constituya una oferta. Esta redacción tiene la finalidad de excluir las “ofertas públicas”, en el sentido de una oferta a personas indeterminadas del público en general, del ámbito de la Convención. Esta disposición se opondrá a la ley de algunos países en los que dichas “ofertas públicas” se consideran verdaderas ofertas si reúnen los demás requisitos de una oferta.

3. Empero, cabe señalar que la oferta puede hacerse a un gran número de personas simultáneamente siempre que estas “sean personas determinadas”. Por consiguiente, un anuncio publicitario o un catálogo de mercancías para la venta enviado por correo directamente a los destinatarios se consideraría enviado “a personas determinadas”, mientras que el mismo anuncio publicitario o catálogo distribuido al público en general no estaría comprendido en ese caso. No obstante, dicho anuncio o catálogo constituiría oferta sólo si, además, se indicara la intención del remitente de quedar obligado y fuera lo suficientemente concreto.

Intención de obligarse, párrafo 1)

4. A fin de que la propuesta de celebrar un contrato constituya oferta, debe indicar “la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación”. Como no existe una fórmula determinada que deba utilizarse para indicar dicha intención, el determinar si ésta existe puede requerir a veces un examen cuidadoso de la “oferta”. Es este particularmente el caso si una de las partes pretende que se concluya un contrato durante negociaciones llevadas a cabo durante un largo período y ninguna comunicación fue considerada por las partes como una “oferta” o como “aceptación”. El requisito de la intención de quedar obligado en caso de aceptación puede deducirse también

de las circunstancias predominantes o de las negociaciones preliminares o los usos³.

5. El requisito de que el oferente haya manifestado su intención de quedar obligado se refiere a su intención de quedar obligado en el posible contrato si se produce la aceptación. No es necesario que su intención sea la de quedar obligado por la oferta, es decir, que considere la oferta irrevocable. En cuanto a la revocabilidad de la oferta véase el artículo 5.

La oferta debe ser suficientemente definida, párrafos 1) y 2)

6. El párrafo 1) dispone que la propuesta de celebrar un contrato debe ser "suficientemente definida" para que constituya una oferta. En el párrafo 2) se indica que la oferta es suficientemente definida si, expresa o tácitamente,

Indica la clase de las mercancías, y

Estipula la cantidad o prevé un medio para determinarla, y

Estipula el precio o prevé un medio para determinarlo.

El hecho de que la propuesta de celebrar un contrato sea suficientemente definida puede determinarse sobre la base de las circunstancias predominantes o de las negociaciones preliminares o los usos⁴.

Cantidad de las mercaderías, párrafo 2)

7. Aunque según el artículo 4 2) la propuesta de celebrar un contrato es suficientemente definida si estipula la cantidad o prevé un medio para determinarla, los medios de determinar la cantidad se dejan por entero a la discreción de las partes. Incluso es posible que la fórmula utilizada por las partes pueda permitirles determinar la cantidad exacta que ha de entregarse en virtud del contrato sólo durante su cumplimiento.

8. Por ejemplo, la oferta de vender al comprador "todas mis existencias" o una oferta de comprar del vendedor "todo lo que necesite" durante un cierto período sería suficiente para determinar la cantidad de mercaderías que han de entregarse. Dicha fórmula debe entenderse como la cantidad real de que dispone el vendedor o la cantidad real que necesita el comprador de buena fe.

9. Parecería que la mayoría de los sistemas jurídicos, si no todos, reconocen el efecto jurídico de un contrato mediante el que una parte conviene en comprar, por ejemplo, todo el mineral producido por una mina o suministrar, por ejemplo, todas las partidas de productos del petróleo que precisará para la reventa el propietario de una estación de servicio. En algunos países se considera que dichos contratos son contratos de compraventa. En otros países se denominan dichos contratos acuerdos de concesión o de otro modo, considerándose las disposiciones relativas a la venta de mercaderías como disposiciones complementarias. En cualquier caso se reconoce la validez legal del contrato.

Precio, párrafo 2)

10. Aunque en la primera frase del artículo 4 2) se dispone que la propuesta de celebrar un contrato debe estipular un precio o prever un medio para determinarlo a fin de que constituya oferta, en la segunda frase se indica que ello no es necesario "si la oferta indica la intención de celebrar el contrato aunque no prevea un medio para determinar el precio". En este caso, la última parte de la segunda frase repite la fórmula del artículo 37 del proyecto de Convención sobre

³ El artículo 4 2) de LUFCl aclaró este punto. Posibilitó que la propuesta de celebrar un contrato pudiera "interpretarse y complementarse mediante las negociaciones preliminares, cualquier práctica que las partes hayan establecido entre sí, los usos y cualquier disposición legal aplicable a los contratos de compraventa". Véase también el artículo 14 del proyecto de convención preparado por el Grupo de Trabajo que se analiza en el informe del Secretario General: análisis de asuntos pendientes con respecto a la formación y validez de los contratos en la compraventa internacional de mercaderías, A/CN.9/WG.2/WP.28 (reproducido en el presente volumen, segunda parte, I, B, 2, *infra*).

⁴ *Ibid.*

la compraventa internacional de mercaderías que proporciona la fórmula para determinar el precio.

11. Debe señalarse que la fórmula que ha de utilizarse si se aplica la segunda frase del artículo 4 2) determinaría el precio sobre la base del precio predominante en el momento de la conclusión del contrato, es decir, "en el momento en que se comunica la aceptación al oferente". Si en ese momento no existe un precio que el vendedor cobre habitualmente ni un precio vigente en general para dichas mercaderías vendidas en circunstancias semejantes, la segunda frase del artículo 4 2) no surtiría efectos y no se produciría una oferta jurídicamente efectiva.

"ARTICULO 5

"1) La oferta entra en vigor en el momento en que se comunica al destinatario. Puede ser cancelada si la cancelación se comunica al destinatario con anterioridad a la oferta o al mismo tiempo que ella [incluso si es irrevocable].

"2) La oferta puede revocarse si la revocación se comunica al destinatario antes de que éste haya enviado su aceptación [remitido la mercadería, o pagado el precio].

"3) Sin embargo, una oferta no puede revocarse;

"a) Si la oferta, expresa o implícitamente, indica que es firme o irrevocable; o

"b) Si la oferta indica un plazo firme para la [aceptación] [irrevocabilidad]; o

"c) Si es razonable para el destinatario confiar en que la oferta quede vigente y el destinatario ha modificado su posición en detrimento suyo por haber confiado en la oferta."

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI

LUFCl, artículo 5.

COMENTARIO

1. El artículo 5 indica el momento en que la oferta entra en vigor y las condiciones de revocación de la oferta.

Momento en que la oferta entra en vigor, párrafo 1)

2. El artículo 5 1) dispone que la oferta entra en vigor en el momento en que se comunica al destinatario. Hasta ese momento, el destinatario puede no aceptar la oferta y el oferente puede retirarla incluso aunque sea irrevocable. Por consiguiente, si el destinatario, habiéndose enterado del envío de la oferta por medios que no constituyen "comunicación"⁵ de la oferta a él, pretendía aceptar la oferta, el oferente, puede, no obstante retenerla, hasta que haya "comunicación".

Revocación de la oferta, párrafo 2)

3. El artículo 5 2) indica que las ofertas, por lo general, son revocables. Sin embargo, el resto del artículo 5 2) y el artículo 5 3) exponen varias situaciones en las que la oferta es o se hace irrevocable.

4. Las tres situaciones indicadas en el artículo 5 2) que hacen que una oferta revocable se convierta en irrevocable deben leerse conjuntamente con el artículo 8 1 *bis*) y 1 *ter*). El artículo 8 1 *bis*) establece la norma general de que la aceptación surte efectos en el momento en que se comunica al oferente. En relación con la situación en la que el destinatario no transmite una aceptación sino que en vez de ello comienza el cumplimiento mediante el embarque de las mercaderías o el pago del precio, el artículo 8 1 *ter*) dispone que la aceptación tendrá efecto en el momento en que la notificación de ella se comunique al oferente.

⁵ El concepto de comunicación se define en el artículo 12.

5. Como la teoría del recibo de la aceptación establecida en el artículo 8 puede causar pérdidas al destinatario si el oferente revoca la oferta después de que el destinatario ha comunicado su aceptación, embarcado las mercaderías o pagado el precio, el artículo 5 2) dispone que una vez que se ha producido alguno de estos tres actos la oferta se hace irrevocable. Empero, el contrato no se celebra hasta que la oferta haya sido aceptada de conformidad con el artículo 8.

Ofertas irrevocables, párrafo 3)

6. El artículo 5 3) establece tres situaciones en las que la irrevocabilidad de la oferta es resultado de la naturaleza de ésta. Las dos primeras no parecen precisar comentario, es decir, si la oferta, expresa implícitamente, indica que es firme o irrevocable o si indica un plazo firme para la [irrevocabilidad]⁶.

7. Una variante en el artículo 5 3) b) dispone que la oferta no puede revocarse si en ella se indica un plazo firme para la [aceptación]. Por lo tanto, si en la oferta se dice "tiene hasta el 1º de junio para aceptar esta oferta" o "si no he recibido su aceptación a más tardar el 1º de junio, enviaré las mercaderías a otra persona", la oferta es irrevocable hasta el 1º de junio.

8. La tercera situación en la que el oferente no puede revocar su oferta en virtud del artículo 5 3) consiste en si es razonable para el destinatario confiar en que la oferta quede vigente y el destinatario ha modificado su posición en detrimento suyo por haber confiado en la oferta. Esto sería de especial importancia cuando el destinatario hubiere tenido que emprender una amplia investigación para dictaminar si le convenía aceptar la oferta. Aun cuando la oferta no indique que es irrevocable, debe ser irrevocable por el período de tiempo necesario para que el destinatario tome una determinación.

"ARTICULO 6

"El contrato de compraventa se celebra en el momento de tener efecto la aceptación de una oferta con arreglo a lo dispuesto en la presente Convención."

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI

Ninguno.

COMENTARIO

1. En el artículo 6 se enuncia específicamente lo que, de otra forma, indudablemente se habría entendido como regla general, esto es, que el contrato se perfecciona en el momento en que tiene efecto la aceptación de una oferta con arreglo a lo dispuesto en la presente Convención. Se estimó conveniente estipular expresamente esta norma habida cuenta del gran número de disposiciones de esta Convención y de la CCIM que dependen del momento en que se perfecciona el contrato.

2. En cambio, el artículo 6 no incluye una norma respecto del lugar en que se perfecciona el contrato. Esa disposición es innecesaria pues ninguna otra disposición de la presente Convención o de la CCIM depende del lugar en que se perfecciona el contrato. Además, las consecuencias en materia de conflicto de leyes y de jurisdicción de los tribunales que podrían dimanar de la determinación del lugar en que se perfecciona el contrato son inciertas y podrían resultar inconvenientes. Por consiguiente, se estimó que lo más conveniente era dejar entregada esta cuestión a la legislación nacional aplicable.

"ARTICULO 7

"1) Una respuesta a una oferta que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta.

⁶ Esta declaración se basa, entre otras cosas, en la segunda variante del artículo 5 3) b). La primera variante se comenta en el párrafo 7.

"[2] Sin embargo, una respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación pero que contenga estipulaciones adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente las estipulaciones de la oferta, constituirá una aceptación a menos que el oferente objete sin demora la discrepancia. Si no lo hiciera así, las estipulaciones del contrato serán las de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.]

"[3] Si se envía la confirmación de un contrato anterior de compraventa en un plazo razonable después de celebrado el contrato, cualesquiera estipulaciones adicionales o diferentes que figuren en la confirmación [que no estén impresas] pasan a formar parte del contrato a menos que lo alteren sustancialmente, o que, tras recibir la confirmación, se notifique la objeción a esas estipulaciones sin demora. [Las estipulaciones impresas en el formulario de confirmación pasan a formar parte del contrato si la otra parte las acepta expresa o tácitamente.]]"

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI

Artículo 7 de la LUFCl.

COMENTARIO

La regla general, párrafo 1)

1. En el párrafo 1) del artículo 7 se estipula que una respuesta que pretenda ser una aceptación y que adicione, limite o modifique de otra forma la oferta a que está dirigida entraña un rechazo de la oferta y constituye una contraoferta.

2. Esta disposición refleja la teoría tradicional de que las obligaciones contractuales surgen de manifestaciones de consentimiento mutuo. En consecuencia, la aceptación debe atenerse exactamente a la oferta. Si la aceptación no concuerda plenamente con la oferta, no hay aceptación sino que se efectúa una contraoferta que requiere la aceptación de la otra parte para que se forme un contrato.

3. Aunque la explicación de la norma expresada en el párrafo 1) del artículo 7 reside en una opinión muy difundida acerca de la naturaleza de los contratos, la norma refleja también la realidad de la situación normal de hecho en que el destinatario de la oferta está de acuerdo en general con las estipulaciones de ésta, pero desea celebrar negociaciones respecto de algunos aspectos de la oferta. Sin embargo, existen otras situaciones normales de hecho en que la norma tradicional expresada en el párrafo 1) del artículo 7 no surte efectos convenientes. En los párrafos 2) y 3) del artículo 7 se establecen excepciones al párrafo 1) del artículo 7 respecto de dos de estas situaciones.

Alteraciones de carácter no sustancial, párrafo 2)

4. El párrafo 2) del artículo 7 contiene normas que se refieren a la situación en que se responde a una oferta y se pretende que la respuesta constituye una aceptación a pesar de que incluye estipulaciones adicionales o diferentes que, en todo caso, no alteran sustancialmente las condiciones de la oferta. Por ejemplo, se acepta una oferta en que se señala que el oferente tiene para la venta 50 tractores a un precio determinado mediante un telegrama en el que se agrega "envíese de inmediato" o "envíese letra contra autorización para inspeccionar conocimiento de embarque".

5. En la mayoría de los casos en que la respuesta pretende ser una aceptación, las estipulaciones adicionales o diferentes que figuren en la respuesta no serán sustanciales y, por lo tanto, con arreglo al párrafo 2) del artículo 7, el contrato se celebrará sobre la base de las estipulaciones de la oferta modificadas por las estipulaciones de la aceptación. Si el oferente objeta las estipulaciones de la aceptación, habrá que proceder a nuevas negociaciones antes de celebrar el contrato.

6. Si la respuesta contiene una alteración sustancial, no se la considerará una aceptación sino que constituirá una contraoferta. Si el oferente original acepta esta respuesta, envía las mercancías o paga el precio, en última instancia se habrá formado un contrato en virtud del párrafo 1 *ter*) del artículo 8⁷. En ese caso, las estipulaciones del contrato serán las de la contraoferta.

Confirmación de la celebración de un contrato, párrafo 3)

7. Habitualmente, una vez celebrado un contrato verbal o un contrato por telegrama o por télex, una de las partes, o ambas, enviarán una confirmación del contrato. El propósito de la confirmación consiste no sólo en establecer un antecedente documental de la transacción, sino también en informar a la otra parte de las estipulaciones del contrato tal como las entendió la parte que envía la confirmación. Además, las facturas enviadas por el vendedor suelen incluir las condiciones generales de la venta que no discutieron las partes antes de celebrar el contrato. En el párrafo 3) del artículo 7 se reconoce la obligación de la parte que recibe la confirmación o la factura de comprobar si esas estipulaciones son compatibles con su interpretación del contrato y de objetarlas en caso contrario.

8. En el párrafo 3) del artículo 7 se establece una distinción entre las estipulaciones adicionales o diferentes en la confirmación o en las facturas que están impresas y las estipulaciones que no están impresas. Los empleados de ambas partes rara vez, o nunca, leerán y compararán las estipulaciones impresas. Sólo les importan las estipulaciones que se hayan agregado en los formularios. Si esas estipulaciones están de acuerdo con su interpretación del contrato celebrado verbalmente o por telegrama o por télex, o si incluyen sólo adiciones como "envíese de inmediato" o "envíese letra contra autorización para inspeccionar conocimiento de embarque", generalmente no habrá objeciones incluso si las estipulaciones impresas contenían adiciones o modificaciones de importancia.

9. En cuanto a las estipulaciones no impresas, en el párrafo 3) del artículo 7 se adopta la misma solución que en el párrafo 2) del artículo 7, esto es, esas estipulaciones pasan a formar parte del contrato a menos que lo alteren sustancialmente, o que se notifique la objeción sin demora después de recibida la confirmación o la factura.

10. En cambio, las estipulaciones impresas en el formulario de confirmación pasan a formar parte del contrato sólo si la otra parte las acepta expresa o tácitamente. Podría probarse esa aceptación tácita demostrando una práctica en el sentido de celebrar contratos en esas condiciones o que se han celebrado actos en relación con el contrato compatibles con esas estipulaciones. En todo caso, la parte que envió el formulario de confirmación tendría que demostrar que la otra parte aceptó de alguna manera las estipulaciones impresas.

11. Debe observarse que el párrafo 3) del artículo 7, a diferencia del párrafo 2) del artículo 7, no obsta a la existencia del contrato. El contrato se habrá perfeccionado por la aceptación anterior, verbal, por telegrama o por télex. El párrafo 3) del artículo 7 sólo rige la cuestión de la medida en que las estipulaciones adicionales o diferentes que figuran en la confirmación pasan a formar parte del contrato.

"ARTICULO 8

"1) Una declaración [u otro comportamiento] del destinatario que indique asentimiento a una oferta equivale a una aceptación.

"1 *bis*) La aceptación de una oferta tendrá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento se comunique al oferente. La aceptación no tendrá efecto si la indicación de asentimiento

⁷ Con arreglo al párrafo 2) del artículo 5, la oferta, esto es, la contraoferta en este ejemplo, adquiere carácter irrevocable una vez que se envían las mercancías o se paga el precio.

no se comunica dentro del plazo que el oferente haya fijado, o bien, si no se hubiere fijado plazo, dentro de un plazo razonable [considerándose debidamente las circunstancias de la transacción, incluida la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente]. En caso de una oferta verbal, la aceptación deberá ser inmediata, a menos que las circunstancias indiquen que el destinatario ha de tener tiempo para decidir.

"1 *ter*) Si una oferta es irrevocable debido al embarque de las mercaderías o al pago del precio a que se hace referencia en el párrafo 2 del artículo 5, la aceptación tendrá efecto en el momento que la notificación de ella se comunique al oferente. La aceptación no tendrá efecto a menos que la notificación se comunique con prontitud después de este acto y dentro del plazo establecido en el párrafo 1 *bis*) del presente artículo.]

"2) El plazo de aceptación fijado por el oferente en un telegrama o en una carta empezará a correr a partir de la hora del día en que el telegrama sea entregado para su despacho o a partir de la fecha de la carta o, si no figura tal fecha, de la fecha que figure en el sobre. El plazo de aceptación fijado por el oferente en una conversación telefónica, comunicación por télex u otros medios de comunicación instantánea, empezará a correr a partir de la hora del día en que se comunica la oferta al destinatario.

"3) Si la comunicación de la aceptación no puede ser entregada en la dirección del oferente debido a un feriado oficial o día no laborable que coincidan con el último día de ese plazo en el lugar del establecimiento del oferente, el plazo se prorrogará hasta el primer día laborable siguiente. Los demás días feriados oficiales o días no laborables que ocurran durante el transcurso del plazo se incluirán en el cómputo del plazo."

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI

Artículos 6 y 8 de la LUFCL.

Párrafo 2) del artículo 2 del Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI.

COMENTARIO

1. El artículo 8 indica el comportamiento del destinatario que constituye una aceptación y el momento en que surte efecto la aceptación.

Actos que constituyen aceptación, párrafo 1)

2. En su mayor parte, las aceptaciones se efectúan en la forma de una declaración del destinatario en que indica que consiente en una oferta. Sin embargo, en el párrafo 1) del artículo 8 se reconoce que otros comportamientos del destinatario que indiquen un asentimiento a la oferta pueden también constituir una aceptación. En los párrafos 1 *bis*) y 1 *ter*) del artículo 8 se indica que una forma determinada de los otros comportamientos previstos consiste en la comunicación al oferente de que se han embarcado las mercancías o que se ha pagado el precio.

Momento en que surte efecto la aceptación, párrafo 1 bis)

3. Algunos sistemas jurídicos consideran que la aceptación de una oferta surte efecto al momento de enviarse el aviso de aceptación, mientras que otros consideran que la aceptación sólo surte efecto cuando la recibe el oferente. En la presente Convención se adopta la teoría de la recepción, en virtud de la definición de la expresión "comunicada" que figura en el artículo 12.

4. El artículo 6 estipula que el contrato se perfecciona en el momento de tener efecto la aceptación de una oferta de conformidad con los párrafos 1 bis) y 1 ter) del artículo 8.

5. La indicación del destinatario de que consiente en una oferta puede ser comunicada por un tercero, por ejemplo, un banco por conducto del cual se haya hecho el pago; no es necesario que la comunique el propio destinatario.

6. El párrafo 1 bis) del artículo 8 enuncia la norma tradicional de que la aceptación sólo tiene efecto si se la comunica, esto es, si llega dentro del plazo fijado por el oferente o, si no se hubiere fijado plazo, dentro de un plazo razonable. Debe observarse, sin embargo, que el artículo 9 estipula que se considera o puede considerarse que la aceptación tardía se ha comunicado en tiempo debido. En todo caso, sigue recayendo en el destinatario que envía la aceptación el riesgo de que ésta no llegue.

Aceptación de una oferta irrevocable debido al embarque de las mercaderías o al pago de precio, párrafo 1 ter)

7. En el párrafo 2) del artículo 5 se estipula que, una vez que el destinatario envía las mercancías o paga el precio, la oferta pasa a ser irrevocable aunque el destinatario no haya enviado al oferente una declaración de aceptación. Sin embargo, el párrafo 1 bis) del artículo 8 estipula que la aceptación no tiene efecto y, por consiguiente, el contrato no se perfecciona, hasta que el oferente recibe un aviso de la aceptación.

8. El aviso puede consistir en una declaración de aceptación de conformidad con el párrafo 1) del artículo 8. Sin embargo, puede consistir también en un aviso al oferente de que las mercancías se han embarcado o que se ha pagado el precio, actos que equivaldrían al "otro comportamiento" mencionado en el párrafo 1) del artículo 8. Ese aviso puede provenir directamente del destinatario o de un tercero, como el banco que ha pagado el precio o recibido el pago del precio.

9. La segunda frase del párrafo 1 ter) del artículo 8 obedece el propósito de impedir la posibilidad de que el destinatario no tenga conocimiento durante bastante tiempo de que su oferta, que era revocable al momento de la formulación, pasó a ser irrevocable a causa del embarque de las mercancías o el pago del precio por el destinatario. Por lo tanto, cuando la oferta pasa a ser irrevocable de esa manera, la aceptación no tiene efecto a menos que, después de ese hecho, se notifique sin demora el embarque o el pago. La notificación que no se hiciera "sin demora" constituiría una aceptación tardía y surtiría los efectos descritos en el artículo 9.

Comienzo del plazo de aceptación, párrafo 2)

10. El párrafo 2) del artículo 8 prevé un mecanismo para el cálculo del comienzo del plazo durante el cual puede aceptarse una oferta.

11. Si el plazo para la aceptación tiene una duración determinada, como 10 días, es importante dejar en claro el momento en que comienza el período de 10 días. Por consiguiente, en el párrafo 2) del artículo 8 se prevé que el plazo de aceptación fijado por el oferente en un telegrama "empezará a correr a partir de la hora del día en que el telegrama sea entregado para su despacho".

12. En el caso de una carta, el plazo corre "a partir de la fecha de la carta", a menos que no figure tal fecha, en cuyo caso el plazo corre "a partir de la fecha que figure en el sobre". Este orden de primacía se escogió por dos razones; en primer lugar, es posible que el destinatario haya desechado el sobre, pero de todas maneras tenga la carta como base para calcular cuándo vencerá el plazo en que puede aceptarse la oferta; en segundo lugar, el destinatario tendrá una copia de la carta con su fecha, pero por lo general no habrá constancia de la fecha que figura en el sobre. Por lo tanto, si prevaleciera la fecha del sobre, el oferente no podría saber en qué fecha termina el plazo en que se puede aceptar la oferta.

"ARTICULO 9

"1) Si la aceptación es tardía, el oferente puede considerar que se ha recibido en tiempo debido, con la condición de que informe inmediatamente al aceptante ya sea en forma oral o mediante el envío de una notificación.

"[2) Sin embargo, si la aceptación se comunica con demora, se considera haberse comunicado en tiempo debido si la carta o documento que la contiene indica que ha sido enviada en tales circunstancias que si su transmisión hubiera sido normal se hubiera comunicado en el plazo debido; esta estipulación no se aplicará si el oferente ha informado inmediatamente al aceptante, ya sea oralmente o con el envío de una notificación, que considera que su oferta ha caducado.]"

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI LUFCl, artículo 9.

COMENTARIO

1. El artículo 9 trata de las aceptaciones recibidas después del vencimiento del plazo de aceptación.

Potestad del oferente de considerar que la aceptación se ha recibido en tiempo debido, párrafo 1)

2. Si la aceptación es tardía, la oferta caduca y el contrato no se perfecciona en el momento de recibirse la aceptación. Sin embargo, el párrafo 1) del artículo 9 dispone que la aceptación tardía surte efectos de aceptación si el oferente informa inmediatamente al aceptante, ya sea en forma oral o mediante el envío de una notificación, que considera que la aceptación se ha recibido en tiempo debido.

3. El párrafo 1) del artículo 9 difiere ligeramente de la teoría existente en muchos países según la cual una aceptación tardía cumple funciones de contraoferta. Según este párrafo, así como según la teoría de la contraoferta, el contrato se perfecciona sólo si el oferente originario informa al destinatario originario de la oferta de su intención de considerarse obligado por la aceptación tardía. Sin embargo, según este párrafo es la aceptación tardía la que surte efectos de aceptación en el momento en que el oferente originario informa al destinatario originario de la oferta de su intención, ya sea en forma oral o mediante el envío de una notificación, mientras que según la teoría de la contraoferta es la notificación de su intención por el oferente originario la que se convierte en aceptación, y esta aceptación surte efectos únicamente a partir de su recepción.

Aceptaciones que son tardías a consecuencia de una demora en la transmisión, párrafo 2)

4. Se aplica una norma diferente si la carta o el documento que contiene la aceptación tardía indica que ha sido enviada en circunstancias tales que, si su transmisión hubiera sido normal, se habría comunicado en el plazo debido. En tal caso, se considera que la aceptación tardía se ha recibido en el plazo debido, y el contrato se perfecciona en el momento de la comunicación de la aceptación, a menos que el oferente informe inmediatamente al destinatario que considera que su oferta ha caducado.

5. Por lo tanto, si la carta o el documento que contiene la aceptación tardía indica que ha sido enviada en circunstancias tales que, si su transmisión hubiera sido normal, se habría comunicado en el plazo debido, el oferente debe enviar una notificación al destinatario para impedir que se perfeccione el contrato. Si la carta o el documento no indica que ha sido debidamente enviada y el oferente desea que se perfeccione el contrato, debe enviar al destinatario una notificación de que considera que la oferta se ha recibido en el plazo debido.

"ARTICULO 10

"Una aceptación no puede ser revocada salvo mediante revocación que sea comunicada al oferente con anterioridad a la aceptación o al tiempo de surtir efectos ésta."

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI
LUFICI, artículo 10.

COMENTARIO

El artículo 10 dispone que una aceptación no puede ser revocada después que haya surtido efectos. Esta disposición es una consecuencia de la norma contenida en el artículo 6, según la cual el contrato de compraventa se perfecciona en el momento de tener efecto la aceptación⁸.

"ARTICULO 11

"La formación del contrato no es afectada por la muerte de una de las partes o por el hecho de que ésta quede física o mentalmente incapacitada para contratar antes de que la aceptación tenga efecto, salvo que lo contrario resulte de la intención de las partes, de los usos o de la naturaleza de la transacción."

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI
LUFICI, artículo 11.

COMENTARIO

1. El artículo 11 dispone que la regla normal aplicable es que se puede aceptar una oferta y puede perfeccionarse un contrato aun cuando el oferente o el destinatario haya fallecido o haya quedado física o mentalmente incapacitado para contratar antes de que la aceptación tenga efecto. En ese caso, el contrato se perfecciona con el representante legal o el sucesor de la persona que falleció o quedó incapacitada para contratar. Esta norma invierte la existente en algunos sistemas jurídicos, según la cual sólo se puede aceptar una oferta si tanto el oferente como el destinatario están personalmente capacitados para contratar en el momento en que habría de surtir efectos la aceptación.

2. Parecería que el artículo 11 no afecta a la norma según la cual el oferente debe tener capacidad para contratar en el momento en que se hizo la oferta. Resulta menos claro si el destinatario debía haber tenido capacidad para contratar en este momento.

3. La última cláusula del artículo 11 aclara que la oferta no puede ser aceptada si las partes tenían la intención de que el contrato se perfeccionara únicamente entre ellos y no entre uno de ellos y el representante legal o sucesor del otro, o si tal cosa resulta de los usos o de la naturaleza de la transacción.

4. El artículo 11 no contempla todos los acontecimientos susceptibles de ocurrir entre la formulación de una oferta y su aceptación que podrían impedir que la aceptación surtiera efectos. En particular, no establece ninguna norma para la eventualidad de que una u otra de ambas partes quiebre, o, si se trata de una persona jurídica, deje de existir. Las normas sobre quiebras son tan complejas y difieren tanto de un sistema jurídico a otro, que se pensó que no era deseable intentar en este momento una unificación del derecho respecto de esta cuestión. Del mismo modo, la terminación de la existencia de una persona jurídica por razones diferentes de la quiebra se vincula frecuentemente a una reorganización de la estructura societaria de dicha parte. Se entendió que la medida en

⁸ Los párrafos 1 bis) y 1 ter) del artículo 8 establecen cuándo tendrá efecto una aceptación.

la cual una sociedad sucesora debía estar obligada por las ofertas hechas por su antecesora o la medida en la cual debía poder aceptar ofertas hechas a su antecesora era un asunto que se resolvería mejor mediante negociaciones directas entre ambas partes y, a falta de acuerdo, mediante la ley nacional aplicable.

"ARTICULO 12

"A los efectos de la presente Convención, una oferta, una declaración de aceptación o cualquier otra indicación de intención es 'comunicada' cuando se participa oralmente al destinatario o cuando se entrega por cualesquier otros medios a éste en su establecimiento, dirección postal o residencia habitual."

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI
LUFICI, artículo 12.

COMENTARIO

1. El artículo 12 dispone que cualquier indicación de intención es "comunicada" cuando se recibe, y no cuando se despacha. Mientras no se produce la recepción, la indicación de intención no surte efectos jurídicos.

2. Una consecuencia de esta norma es que se puede retirar una oferta o una aceptación irrevocable mientras no se haya entregado. Además, el destinatario de una oferta que se entera de ella antes de su entrega por medio de un tercero, no puede aceptar la oferta hasta que haya sido entregada.

3. Una oferta, una aceptación u otra indicación de intención es "comunicada" a su destinatario cuando, entre otras posibilidades, se entrega en "su establecimiento, dirección postal o residencia habitual". En tal caso, surtirá efectos jurídicos aunque pueda transcurrir cierto tiempo antes de que el destinatario, si se trata de un individuo, o la persona responsable, si el destinatario es una organización, tenga conocimiento de la misma.

"ARTICULO 13

"Por usos se entiende cualquier práctica o método comercial que las partes conozcan o tengan motivo para conocer y que en el comercio internacional sea ampliamente conocido y observado regularmente por las partes en los contratos del tipo correspondiente al ámbito comercial respectivo."

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI
LUFICI, artículo 13.

Proyecto de CCIM, artículo 7.

COMENTARIO

1. El artículo 13 se inspira en el artículo 7 del proyecto de CCIM. Sin embargo, difiere del mismo en varios aspectos.

2. El artículo 7 del proyecto de CCIM es una disposición de fondo que establece que cualquier "uso del que" las partes "tenían o debían haber tenido conocimiento", y que en el comercio internacional es ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del tipo correspondiente al intercambio de que se trata", es aplicable al contrato. Sin embargo, en la presente Convención, se hace aplicable a la transacción un "uso" en virtud de los artículos 2, párrafo 2); 11; y 14, párrafo 4). La función del artículo 13 es definir qué constituye un "uso" en el contexto de la presente convención.

⁹ En su décimo período de sesiones, la Comisión sustituyó las palabras "conocimiento o que tenían motivos para conocer" por las palabras "o debían haber tenido conocimiento".

2. Análisis de las cuestiones no resueltas respecto de la formación y la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías*

INDICE

| | <i>Párrafos</i> |
|--|-----------------|
| Introducción | 1-4 |
| I. Proyecto de comentario relativo a las disposiciones del artículo 14 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías que fueron aprobadas o remitidas para un examen más detallado por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías en su octavo período de sesiones | 5-40 |
| II. Validez de los contratos | 41-61 |
| III. Otros posibles temas que pueden incluirse en el proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías | 62-71 |
| IV. Reorganización de las disposiciones del proyecto de Convención | 72 |

INTRODUCCIÓN

1. En su octavo período de sesiones el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías pidió a la Secretaría que preparara un comentario sobre el texto del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías aprobado por el Grupo de Trabajo en ese período de sesiones¹. En el documento A/CN.9/WG.2/WP.27** figura un proyecto de comentario sobre los trece primeros artículos. En la parte I de este informe se consigna un proyecto de comentario sobre el artículo 14.

2. El Grupo de Trabajo pidió también a la Secretaría que analizara el texto del UNIDROIT del proyecto de ley uniforme para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías y que "sugiriera, con los proyectos de texto que fueran necesarios, qué asuntos abarcados por ese tema, y qué otras cuestiones relacionadas con la validez de los contratos, debían incluirse en el proyecto de Convención"¹. Ese análisis figura en la parte II del presente informe.

3. Además, durante el curso del período de sesiones se sugirió que la Secretaría examinara si había algunos temas adicionales que convendría agregar al presente proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías. Algunas sugerencias al respecto figuran en la parte III de este informe. Las sugerencias sobre estas

* Publicado anteriormente como documento A/CN.9/WG.2/WP.28 el 24 de agosto de 1977.

¹ Informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías sobre la labor realizada en su octavo período de sesiones, A/CN.9/128, párr. 174 (Anuario... 1977, segunda parte, I, A).

** Reproducido en el presente volumen, segunda parte, I, B, 1, *supra*.

cuestiones que fueron comunicadas a la Secretaría por la República Democrática Alemana figuran en el anexo al documento A/CN.9/WG.2/WP.30*.

4. El Grupo de Trabajo pidió también a la Secretaría que sugiriera una reorganización de las disposiciones en un orden más lógico y que preparara los títulos para los distintos artículos¹. Esta reorganización sugerida figura en la parte IV del informe.

I. PROYECTO DE COMENTARIO RELATIVO A LAS DISPOSICIONES DEL ARTÍCULO 14 DEL PROYECTO DE CONVENCION SOBRE LA FORMACION DE CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS QUE FUERON APROBADAS O REMITIDAS PARA UN EXAMEN MÁS DETALLADO POR EL GRUPO DE TRABAJO SOBRE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS EN SU OCTAVO PERÍODO DE SESIONES

"[ARTICULO 14

"1) [Las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de] las partes deberán interpretarse conforme a la intención común real de las partes, cuando ésta pueda demostrarse.

"2) Si la intención común real de las partes no puede demostrarse, [las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de] las partes deberán interpretarse conforme a la intención de una de las partes, cuando esta intención pueda demostrarse y siempre que la otra parte haya sabido o haya debido saber cuál era esa intención.

"3) Si ninguno de los párrafos precedentes es aplicable, [las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de las partes] deberán interpretarse conforme al sentido que personas razonables, puestas en las mismas circunstancias, les hubieran dado.

"4) La intención de las partes o el sentido que personas razonables puestas en las mismas circunstancias les hubieran dado o la duración de cualquier plazo o la aplicación del artículo 11 [podrá] [deberá] determinarse a la luz de las circunstancias del caso, incluidas las negociaciones [preliminares], cualesquier prácticas que las partes hayan establecido entre sí, la conducta de las partes con posterioridad a la celebración del contrato, los usos [que las partes conocían o hubieran podido conocer razonablemente y que en el comercio internacional son ampliamente conocidos y observados habitualmente por las partes en contratos del tipo correspondiente al comercio concreto de que se trate]."

Ley uniforme anterior

Ley Uniforme sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías (LUFICI), artículos 4 2), 5 3).

Proyecto de ley uniforme del UNIDROIT para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías (proyecto de ley sobre la validez); artículos 3, 4 y 5.

COMENTARIO

5. En su octavo período de sesiones, el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mer-

* *Idem*, segunda parte, I, B, 4, *infra*.

caderías decidió suprimir las dos disposiciones sobre interpretación que figuraban en la LUFICI y pidió a la Secretaría que preparara un proyecto de texto sobre la interpretación basado en los artículos 4 2) y 5 3) de la LUFICI y en los artículos 3, 4 y 5 del proyecto de ley sobre la validez².

6. El Grupo de Trabajo, tras examinar el proyecto propuesto por la Secretaría, convino en que una disposición sobre la interpretación era importante y en que debería incluirse en el proyecto de texto. No obstante, habida cuenta de la falta de tiempo para examinar a fondo todas las cuestiones importantes planteadas por ese texto, y dado que otras cuestiones importantes de interpretación no habían sido incluidas en el mismo, el Grupo de Trabajo decidió poner la disposición entre corchetes y pidió a la Secretaría que preparara un comentario que incluyera ejemplos prácticos³.

7. Este comentario al artículo 14 se ha escrito en respuesta a esa petición. Dado el carácter provisional del texto actual del artículo 14, este comentario no se limita a las cuestiones planteadas por ese texto.

8. En este debate se plantean dos cuestiones generales:

La de saber si el texto debería limitarse a la interpretación de las declaraciones y actos de las partes a fin de determinar si se ha celebrado un contrato o si debería aplicarse también a la interpretación del contrato.

La de saber qué reglas de interpretación deberían incluirse en el texto.

Ambas cuestiones están relacionadas entre sí. No obstante, hay que hacer primero algunas observaciones preliminares respecto del ámbito de aplicación de las reglas de interpretación.

Ámbito de aplicación

9. El texto del artículo 14 por sí solo parece disponer que las reglas de interpretación contenidas en el mismo se aplican a las distintas comunicaciones, declaraciones, manifestaciones y actos de las partes a los efectos de determinar el contenido del contrato de una vez celebrado y a los efectos de determinar si esas comunicaciones, declaraciones, manifestaciones y actos bastan para constituir un contrato. No obstante, el artículo 1 del presente proyecto de Convención, en las dos variantes, dispone que "la presente convención [incluido el artículo 14] se aplica a la formación de los contratos de compraventa de mercaderías...". Por consiguiente, a menos que se establezca una excepción a las reglas generales sobre el ámbito de aplicación de este proyecto de Convención, parece que el artículo 14 se limitaría necesariamente a determinar si se había celebrado un contrato.

10. Esta función restringida del artículo 14 tal como está redactado actualmente está en consonancia con las funciones de los artículos 4 2) y 5 3) de la LUFICI, que establecían las reglas de interpretación para determinar si una comunicación determinada constituía una oferta y si la oferta era o no revocable. Ahora bien, el artículo 14 tiene unas funciones más

restringidas que los artículos 3, 4 y 5 del proyecto de ley sobre la validez.

11. Los artículos 3, 4 y 5 del proyecto de ley sobre la validez tenían por objeto "describir... las medidas (y por lo tanto excluir otras) que debe adoptarse para determinar la existencia de un contrato y su contenido preciso"⁴. Si la aplicación de la regla de interpretación de los artículos 3 y 4 indicaba que no podía probarse la existencia de su acuerdo entre las partes, no había contrato⁵. No obstante, si aplicando esas reglas de interpretación se consideraba que existía el contrato, las mismas reglas habían de aplicarse para determinar su contenido.

12. Algunas de las dificultades para restringir la aplicación del artículo 14, tal como está redactado actualmente, a la cuestión de si se ha celebrado el contrato, surgen del hecho que sus reglas sustantivas de interpretación están tomadas directamente de los artículos 3 y 4 del proyecto de ley sobre la validez. Por consiguiente, el Grupo tal vez desee examinar si debería sustituir el artículo 14 por disposiciones semejantes a los artículos 4 2) y 5 3) de la LUFICI que se limitarían a ciertas cuestiones restringidas relativas a la formación del contrato o que ampliarían el ámbito de aplicación de las reglas de interpretación, de forma que se aplicarían a la interpretación del contrato.

Contenido de las reglas del artículo 14

13. Las reglas de interpretación que actualmente figuran en el artículo 14 dan primacía a la intención común subjetiva real de las partes. Si esa intención común real no puede demostrarse, habrá que seguir la intención subjetiva de una de las partes siempre que la otra parte tuvo o debió haber tenido conocimiento de cuál era esa intención. Si ninguno de esos dos procedimientos da resultado, se aplicará un criterio objetivo de interpretación, a saber: "el sentido que personas razonables, puestas en las mismas circunstancias, les hubieran dado".

14. Una cuarta regla posible, que no figura en el artículo 14, sería la de que las palabras y los actos de las partes se interpretarían como lo haría una tercera persona razonable en la misma situación que las partes. Ese criterio a veces se denomina la "regla del sentido elemental". La diferencia entre esta regla y la regla del párrafo 3 del artículo 14 es que las personas razonables del párrafo 3 del artículo 14 han de considerarse "puestas en las mismas circunstancias" que las partes. En el contexto de una compraventa mercantil, parece que las "personas razonables" serían comerciantes dedicados al comercio de que se trate en vez de personas inteligentes que no sean comerciantes. Además, según el párrafo 4 del artículo 14 se trata de personas razonables que conocen todas las negociaciones de esa transacción, todas las prácticas que hayan establecido las partes entre sí, la conducta de esas partes con posterioridad a la celebración del

⁴ Nota explicativa del Instituto Max-Planck para el Derecho Privado Extranjero e Internacional (en adelante citado como el informe Max-Planck) (documento del UNIDROIT: ETUDE XVI/B, Doc. 22 (inglés y francés solamente), pág. 23). Todas las referencias a páginas dadas en las notas corresponden a la versión inglesa del informe.

⁵ Artículo 5.

² *Ibid.*, párr. 155.

³ *Ibid.*, párrs. 156 y 158.

contrato y los usos correspondientes al comercio de que se trate.

15. Por consiguiente, si se tratara una práctica industrial según la cual una estipulación del contrato de que las mercancías habían de ser "el 50% puras" que se cumpliera con mercancías que fueran el 49,5% puras, esa práctica industrial se utilizaría en la interpretación del contrato, según el párrafo 3 del artículo 14, como indicación de la intención de personas razonables puestas en las mismas circunstancias que las partes. Sin embargo, esa práctica industrial no se utilizaría según la regla del "sentido elemental", ya que no estaría en consonancia con el sentido que individuos inteligentes que no se dedicaran a este comercio concreto darían a esas palabras.

16. Parece también que, como consecuencia de la regla del párrafo 3 del artículo 14, el fondo del párrafo 3 del artículo 9 de la Ley Uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías (LUCI) se introduciría en esta Convención como regla suplementaria de interpretación. El párrafo 3 del artículo 9 de la LUCI dice lo siguiente:

"3. Cuando se usen términos, cláusulas o formularios utilizados comúnmente en el comercio, su interpretación se hará según el sentido usual que se les dé en los medios comerciales pertinentes."

17. Cuando el contrato es comercial, personas razonables puestas en las mismas circunstancias que las partes, es decir, en el comercio de que se trate, querrían usar el sentido dado habitualmente en ese comercio a una expresión, disposición o forma de contrato usados habitualmente en ese comercio. No obstante, en contraste con el párrafo 3 del artículo 9 de la LUCI, el párrafo 3 del artículo 14 está claramente subordinado a las reglas de interpretación que dan importancia primordial a la intención subjetiva de las partes⁶.

18. En cierta medida el hecho de que la regla de la "persona razonable", contenida en el párrafo 3 del artículo 14, esté redactada mediante referencia a la persona razonable puesta en la misma situación que las partes, hace que el orden en que se apliquen las tres reglas tenga poca importancia. Lo importante es que la regla del "sentido elemental" no ha de aplicarse. De este punto da una idea clara el ejemplo usado en el informe Max-Planck que acompaña al proyecto de ley sobre la validez:

"El vendedor puede convenir con el comprador en indicar un precio de compra de 50.000 en su factura a fin de reducir los honorarios del agente, aunque ellos hayan convenido que el precio verdadero sean 100.000. El verdadero contrato de las partes (que puede ser nulo o no por otras razones) es de 100.000, en tanto que el contrato ficticio es

⁶ El párrafo 3 del artículo 9 fue suprimido de la revisión de la LUCI por el Grupo de Trabajo en su sexto período de sesiones (A/CN.9/100, párr. 38, Anuario... 1975, segunda parte, I, 1). Una propuesta de reintroducir esa disposición, o una de contenido similar, fue rechazada por un pequeño margen en el décimo período de sesiones de la Comisión (informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su décimo período de sesiones, Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo segundo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/32/17), párr. 86; Anuario... 1977, primera parte, II, A).

de 50.000. Este segundo contrato es nulo, según la intención común de las partes. En estos casos de "contratos simulados" ha de prevalecer la intención común de las partes"⁷.

19. Como se indicaba en el informe Max-Planck, la intención común real de las partes, que es la intención determinante según el párrafo 1 del artículo 14 (párrafo 1 del artículo 3 del proyecto de ley sobre la validez), era que hubiera un contrato y que el contrato fuera de 100.000. El mismo resultado se logra según el párrafo 3 del artículo 14, ya que la intención de las personas razonables en la misma situación que las partes habría sido que el contrato fuera de 100.000. En efecto, es difícil imaginar una situación en la que personas razonables puestas en la misma situación que las partes con pleno conocimiento de la transacción habrían tenido una intención diferente de la intención común real de las partes, si esa intención existía. Por otra parte, la aplicación de la regla del "sentido elemental" llevaría a la conclusión de que el contrato existía y que ese contrato era de 50.000.

20. Normalmente, la función de las reglas de interpretación tales como las del artículo 14 es determinar el sentido de un contrato. No obstante, hay varias situaciones en las que su función es ayudar a determinar si existe el contrato. El caso más evidente es aquel en que el sentido de las palabras del contrato, como por ejemplo un intercambio de telegramas en el cual el primero diga "Enviaré 100" y la respuesta diga simplemente "Convenido", por sí misma no manifiestan un contrato. Habitualmente a ese intercambio críptico de mensajes puede dársele un sentido claro partiendo de las negociaciones anteriores o de la conducta anterior de las partes, y se consideraría un contrato de vender mercaderías específicas a un precio determinado. Si la aplicación de las reglas del artículo 14 no dan un sentido adecuado al intercambio de telegramas, no existiría el contrato.

21. Un segundo ejemplo en el que las reglas de interpretación deben usarse para determinar si existe un contrato, surge cuando las palabras usadas por las partes parecen expresar acuerdo pero hay una ambigüedad latente en las palabras utilizadas. Da una idea de esta situación el famoso caso inglés de *Raffles contra Wichelhaus*⁸.

22. En ese caso, las partes convinieron en la venta de algodón que había de llegar "ex Peerless" procedente de Bombay sin que ninguna de las partes se diera cuenta que había dos buques llamados *Peerless* que salían de Bombay varios meses uno después del otro. El comprador pensaba en el buque que zarpaba en octubre, y el vendedor pensaba en el buque que zarpaba en diciembre.

23. En consecuencia, no había forma de que el contrato pudiera interpretarse según la intención de las partes. No había intención común. Ninguna de las partes conocía ni tenía razón para conocer la intención de la otra parte. Una persona razonable puesta en las mismas circunstancias no habría obrado mejor que las partes y las palabras no tenían un sentido elemental que ayudara a determinar a cuál de los dos buques

⁷ Informe Max-Planck, pág. 23.

⁸ (1864) 2 H and C 906 (Hurstome and Colman's Reports-Exchequer).

correspondía la intención. En esta situación la única cuestión pendiente era si la identidad de los buques en los que había de transportarse el algodón era un punto esencial sobre el que habían de llegar a un acuerdo a fin de celebrar el contrato, cuestión que fue resuelta de forma afirmativa por el tribunal.

24. Una tercera situación en la que las reglas de interpretación pueden aplicarse para determinar si existe un contrato sería cuando las partes intercambien palabras que fueran, por sí mismas, suficientes para constituir un contrato aunque las partes aún no se propusieran celebrarlo. Por ejemplo, las partes podrían convenir que el vendedor vendiera al comprador 100 unidades a 20 por unidad. Ese acuerdo bastaría para constituir un contrato. No obstante, si pudiera deducirse de la anterior conducta que las partes nunca consideraron que se había celebrado el contrato hasta que posteriormente habían convenido la fecha y el lugar de entrega, la aplicación de las reglas de interpretación del artículo 14 llevaría a la conclusión de que aún no había contrato.

25. Un resultado diferente parece seguirse de la aplicación estricta de la regla del sentido elemental, dado que las palabras usadas bastarían para constituir un contrato. A menos que se adoptara una excepción a la regla, no sería posible mostrar, con arreglo al párrafo 1 del artículo 4 del proyecto de Convención, que la oferta pretendida no indicaba "que la intención del oferente queda obligada en caso de aceptación".

Ejemplos para explicar la aplicación de la regla de interpretación

26. En su octavo período de sesiones, el Grupo de Trabajo pidió a la Secretaría que preparara ejemplos prácticos que explicaran el efecto práctico de la regla de interpretación del artículo 14. Los ejemplos siguientes se han preparado en cumplimiento de esa petición.

27. *Ejemplo 1.* Un vendedor de los Estados Unidos convino en vender a un comprador de Egipto 1.000 toneladas de mineral. Este era el primer contrato entre las dos partes. El vendedor quería decir una tonelada tal como se entiende en los Estados Unidos, es decir, 2.000 libras (o 907,2 kilogramos). El comprador quería decir una tonelada tal como se entiende en Egipto, es decir 1.000 kilogramos (o 2.204,6 libras). Ninguna parte conocía ni tenía motivos para conocer la intención de la otra parte.

28. En este caso, no puede aplicarse ni el párrafo 1 ni el párrafo 2 del artículo 14, ya que no había intención común real y ninguna de las partes sabía o habría debido saber la intención de la otra parte. Por consiguiente, es necesario determinar qué intención habrían tenido personas razonables puestas en las mismas circunstancias, teniendo presentes las circunstancias del caso.

29. Al hacer esta determinación, las cuestiones más significativas cabe esperar que sean las prácticas del comercio y el precio. Estos factores también pueden ser relevantes al aplicar el criterio del párrafo 2 del artículo 14, es decir, que una de las partes "tuvo o debió haber tenido conocimiento" de cuál era la intención de la otra parte.

30. Es poco probable que un tribunal declarara que no podía determinar si personas razonables en

esas circunstancias se referían a una tonelada de 2.000 libras o a una tonelada de 1.000 kilogramos. No obstante, incluso si declarara eso, habría que concluir que no había contrato, ya que la cantidad de las mercaderías que han de entregarse es una parte esencial del contrato y no hay reglas en el proyecto de convención sobre la compraventa internacional de mercaderías que determinen la cantidad si las partes no han llegado a un acuerdo sobre ese punto (a menos que el caso caiga dentro del párrafo 2 del artículo 4 del presente texto).

31. *Ejemplo 2.* Los mismos hechos que en el ejemplo 1 excepto que existía la práctica industrial de vender el mineral por unidades de tonelada métricas. Ahora bien, el vendedor era nuevo en el comercio y no conocía esa práctica industrial.

32. En ese caso, aun cuando este vendedor podría mostrar que no conocía la práctica industrial de vender el mineral por unidades de toneladas métricas, debió haber tenido conocimiento de esa práctica. Dado que el comprador se refería a una tonelada métrica y el vendedor debió haber tenido conocimiento de que el vendedor se refería a una tonelada métrica, la aplicación de la regla del párrafo 2 del artículo 14 lleva a un contrato de 1.000 toneladas de mineral.

33. Alternativamente, un tribunal podría aplicar el párrafo 3 del artículo 14. Así la intención de personas razonables puestas en las mismas circunstancias habría sido que la "tonelada" significase una tonelada métrica. El uso de la regla del "sentido elemental" plantearía dificultades, ya que la palabra "tonelada" tiene más de un significado (y particularmente en un contexto internacional), a menos que el sentido elemental se determinara de conformidad con el sentido específico usado en el comercio.

34. *Ejemplo 3.* Los hechos idénticos que en el ejemplo 1 excepto que, cuando el vendedor quiso decir una tonelada de 2.000 libras, sabía que la práctica industrial era vender en unidades de toneladas métricas. El comprador, por otra parte, no conocía la práctica industrial de vender en unidades de toneladas métricas pero, al ser de un país que utilizaba el sistema métrico, suponía que la palabra tonelada significaba una tonelada métrica.

35. En este caso no había intención común real de las partes. No obstante, el comprador tenía la intención de que el contrato fuera de 1.000 toneladas métricas. El vendedor debió haber tenido conocimiento de que el comprador abrigaba el propósito de que el contrato fuera de 1.000 toneladas métricas, pero la razón de que hubiera debido conocer esto no era la razón de que el comprador tuviera esa intención. No obstante, un tribunal probablemente declararía, sobre la base del párrafo 2 del artículo 14, que había contrato y que el contrato era de 1.000 toneladas métricas.

36. Lo mismo que en el ejemplo 2, el tribunal podría aplicar el párrafo 3 del artículo 14, en el sentido de que la intención de personas razonables puestas en las mismas circunstancias habría sido que una "tonelada" significara una tonelada métrica.

37. *Ejemplo 4.* El formulario impreso de pedido del comprador contenía una cláusula que preveía el

arbitraje para todo litigio derivado del contrato. El formulario de confirmación del vendedor contenía una cláusula según la cual el tribunal comercial del lugar en el que el vendedor tenía su establecimiento tendría jurisdicción exclusiva sobre todo litigio derivado del contrato. Ninguna de las partes objetó a la disposición contenida en el formulario de la otra.

38. Este caso no se resolvería según la regla de interpretación del artículo 14 sino mediante la aplicación de las disposiciones del artículo 7 del proyecto de Convención. Si se considera que la disposición del formulario del vendedor, que confiere la jurisdicción sobre todo litigio surgido del contrato al tribunal comercial del lugar donde tenga su establecimiento, constituye una modificación importante de las condiciones de la oferta, no surgiría ningún contrato del intercambio del pedido de compra y el formulario de confirmación. Si se determina que no constituye una modificación importante, queda celebrado el contrato que incluye la condición contenida en el formulario del vendedor.

39. *Ejemplo 5.* Hubo un acuerdo de venta de mercancías "FOB". Debido a este término comercial, el riesgo de pérdida normalmente se transmitiría cuando las mercancías fueran entregadas al porteador marítimo⁹. No obstante, las negociaciones entre las partes muestran que el precio estaba ajustado para compensar el hecho de que la póliza de seguro global del vendedor había de cubrir las mercancías durante el transporte.

40. Pese al sentido normal de un término FOB, puede verse que la intención común de las partes era que el vendedor soportara el riesgo durante el tránsito.

II. VALIDEZ DE LOS CONTRATOS

41. En el informe preparado por el Secretario General para el octavo período de sesiones del Grupo de Trabajo se "sugiere que el proyecto de Convención que haya de prepararse no incluya disposición alguna basada en el proyecto de ley sobre validez"¹⁰. Se llegó a esa conclusión después de analizar la necesidad práctica de contar con un texto sobre la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías y el texto mismo del proyecto de ley sobre validez.

42. En su octavo período de sesiones, el Grupo de Trabajo decidió preparar una nueva disposición en materia de interpretación basada en los artículos 3, 4 y 5 del proyecto de ley sobre validez, así como en los artículos 4 2) y 5 3) de la LUFCl. En cuanto a la otra parte del proyecto de ley sobre validez, el Grupo de Trabajo pidió a la Secretaría que analizara el resto del texto a la luz de los debates que habían tenido lugar y que sugiriera, con los proyectos de texto

⁹ Proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías, párr. 1 del artículo 65, informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su décimo período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo segundo período de sesiones, Suplemento No. 17*, párr. 35 (Anuario... 1977, primera parte, II, A). Según los *Incoterms*, en un contrato FOB el riesgo se transmite cuando las mercancías pasan el carril del buque.

¹⁰ A/CN.9/128, anexo II, párr. 27 (Anuario... 1977, segunda parte, I, C).

que fueran necesarios, qué asuntos abarcados por ese texto, y qué otras cuestiones relacionadas con la validez de los contratos, debían incluirse en el proyecto de Convención¹¹.

43. Además, el Grupo de Trabajo invitó a los representantes u observadores a que transmitieran a la Secretaría sus opiniones al respecto¹². El representante del Reino Unido presentó algunas observaciones¹³ y se recibió una sugerencia en relación con la validez de los contratos de la República Democrática Alemana¹⁴.

Análisis del proyecto de ley sobre validez

44. La Secretaría ha examinado el texto del proyecto de ley sobre validez a la luz de los debates del octavo período de sesiones del Grupo de Trabajo y de las observaciones de la República Democrática Alemana y del representante del Reino Unido. Sobre la base de este examen, la Secretaría sugeriría que, de los artículos del proyecto de ley que no se refirieran a la interpretación, el Grupo de Trabajo considerase sólo la inclusión, en el proyecto de Convención, de los artículos 9 y 16.

45. De los artículos cuya inclusión no se recomienda, el más importante es el artículo 6 que señala las principales decisiones tomadas por el UNIDROIT respecto del error. En el informe del Secretario General distribuido en preparación del octavo período de sesiones del Grupo de Trabajo se afirmaba que era dudoso que el texto pudiese conducir a la elaboración de un cuerpo uniforme de interpretación¹⁴. Se estima que esa conclusión era exacta. Por otra parte, el problema no parece residir en que el texto preparado por el UNIDROIT adolezca de ciertas imperfecciones, las que podrían subsanarse mediante un texto nuevo y distinto¹⁵.

46. La decisión de no incluir el artículo 6 del proyecto de ley en el proyecto de Convención, implica que no se incluirán los artículos 7, 8, 10 y 15, todos los cuales suponen la existencia de la disposición que define el error contenida en el artículo 6. Se sugiere que el artículo 11 no es adecuado por las razones que se dieron en el informe anterior del Secretario General¹⁶ y en las observaciones del representante del Reino Unido¹⁷. Los artículos 12, 13 y 14 versan sobre los procedimientos de anulación del contrato en los casos previstos en los artículos 6, 10 u 11, y no resultan necesarios si estos artículos no se han incluido en el proyecto de Convención.

47. Sin embargo, aunque los artículos 9 y 16 suponen la existencia de disposiciones en materia de error, no dependen de la existencia de esos artículos

¹¹ A/CN.9/128, párr. 174 (Anuario... 1977, segunda parte, I, A).

¹² Véase el documento A/CN.9/WG.2/WP.29, anexo (reproducido en el presente volumen, segunda parte, I, B, 3, *infra*).

¹³ Véase el documento A/CN.9/WG.2/WP.30, anexo, párr. 3 (reproducido en el presente volumen, segunda parte, I, B, 4, *infra*).

¹⁴ A/CN.9/128, anexo II, comentario al artículo 6.

¹⁵ Véanse también las observaciones detalladas del representante del Reino Unido (A/CN.9/WG.2/WP.29, anexo, párrs. 3 a 13).

¹⁶ A/CN.9/128, anexo II, comentario al artículo 11.

¹⁷ A/CN.9/WG.2/WP.30, anexo, párr. 15.

y tal vez el Grupo de Trabajo desee considerar su inclusión en el proyecto de Convención. En cada caso, el artículo respectivo determina qué recurso, de entre varios posibles, está a disposición de la parte que no ha recibido lo que esperaba en la transacción.

Limitación al derecho de anular el contrato por error

48. El artículo 9 del proyecto de ley sobre validez dispone:

“El comprador no podrá anular el contrato por error si la circunstancia que invoca le proporciona otros recursos fundados en la no conformidad de las mercaderías con el contrato o en la existencia de derechos de terceros respecto de las mercaderías.”

49. Si las mercaderías que constituyen el objeto del contrato no se conforman con el contrato y esta falta de conformidad existía al momento de su celebración, podría sostenerse que el vendedor ha infringido el contrato en lo que respecta a la conformidad de las mercaderías. Por consiguiente, el comprador tendría, con arreglo a la legislación sustantiva en materia de compraventa de mercancías, los derechos que derivan de esa transgresión. Sería también posible sostener que el comprador sufrió un error en cuanto a la calidad de las mercaderías en el momento de la celebración del contrato y que los derechos que le correspondían eran los derivados de ese error.

50. El artículo 9 dispone que, en los casos en que la legislación sustantiva en materia de compraventa otorga al comprador un recurso basado en la falta de conformidad de las mercaderías con el contrato o en la existencia de derechos de terceros respecto de las mercaderías, el comprador no puede anular el contrato, fundándose en el error.

51. Esta disposición se concibió originalmente para complementar los artículos 34 y 53 de la LUCI, que limitaban los derechos del comprador a aquellos que esa Ley otorgaba y excluían todo otro recurso en caso de que hubiese falta de conformidad de las mercaderías o en caso de que ellas fuesen objeto de derechos o acciones de terceros¹⁸. Aunque esas disposiciones han sido suprimidas en el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías, tal vez el Grupo de Trabajo desee concluir que, en un proyecto de convención sobre formación y validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, sea que en él figuren o no disposiciones sustantivas en materia de error, sería conveniente incluir una disposición semejante al artículo 9.

52. Parecería que el actual texto del artículo 9 excluyese el derecho a anular el contrato por error sólo en el caso de que el comprador dispusiese en realidad de algún otro recurso. Sin embargo, el informe Max-Planck, que figura adjunto al texto del proyecto de ley, señala que “la intervención ha sido que el artículo 9 abarque también, en los casos en que el comprador hubiera podido fundarse en un recurso emanado de la LUCI si, dadas las circunstancias, esos recursos no se hubieran excluido (por ejemplo, porque la falta de conformidad es sin importancia o a que el comprador no ha obrado en un breve plazo, . . .)”¹⁹.

¹⁸ Informe Max-Planck, pág. 37.

¹⁹ Págs. 37 a 39.

53. A fin de lograr el efecto que se sugiere en el informe Max-Planck, efecto que parecería ser apropiado²⁰, podría ser suficiente suprimir las palabras “si la circunstancia que invoca le proporciona otros recursos”. Ello dejaría entregados, a la legislación sustantiva en materia de compraventa, todos los casos en que el comprador alegase que el vendedor ha transgredido el contrato debido a la no conformidad de las mercaderías con el contrato o a que terceros tenían derechos sobre ellas. Si el Grupo de Trabajo adoptase este criterio, el texto diría lo siguiente:

“El comprador no podrá anular el contrato por error fundado en la no conformidad de las mercaderías con el contrato o en la existencia de derechos de terceros respecto de las mercaderías.”

54. El artículo 16 del proyecto de ley sobre validez dispone:

“1. La circunstancia de que el cumplimiento de una obligación contraída sea imposible en el momento de la celebración del contrato no afectará a la validez del contrato ni permitirá anular el contrato por error.

“2. La misma norma se aplicará en el caso de que el vendedor haya vendido una cosa que no le pertenecía.”

55. El artículo 16 es semejante al artículo 9 en cuanto determina que en dos casos particulares la parte que invoque el incumplimiento del contrato por la otra parte deberá atenerse a la legislación sustantiva en materia de compraventa en vez de recurrir a la anulación del contrato por error. Esas dos situaciones son:

Aquella en que el cumplimiento de una obligación contraída sea imposible en el momento de la celebración del contrato, y

Aquella en que las mercancías vendidas no pertenezcan al vendedor.

56. En el informe Max-Planck, se señala que, “de acuerdo con la jurisprudencia y las doctrinas modernas más avanzadas”:

“parece no haber motivo alguno para hacer que la validez del contrato dependa de una circunstancia puramente casual, a saber, de que la pérdida de la cosa ocurra antes o después de la celebración del contrato. La imposibilidad de entregar las mercaderías que han perecido debería dejar abierta la posibilidad de determinar los derechos y obligaciones de las partes de acuerdo con las diversas normas sobre incumplimiento”²¹.

57. En el análisis crítico al proyecto de ley preparado por el Secretario General²², se sugería que el inconveniente del artículo 16 era que suponía que las doctrinas en materia de incumplimiento en el derecho sustantivo aplicable a la compraventa regirían en caso de imposibilidad de ejecución en el momento de la celebración del contrato. Sin embargo, se indicó que,

²⁰ En las observaciones del representante del Reino Unido, se expresa también esa opinión (A/CN.9/WG.2/WP.29, anexo, párr. 16, nota f).

²¹ Pág. 49.

²² A/CN.9/128, anexo II, comentario al artículo 16.

según el informe Max-Planck “la mayor parte de los derechos nacionales imponen la nulidad del contrato si la cosa específica vendida ya había perecido en el momento de celebrarse el contrato”. De manera análoga, se observó que, en el artículo 50 del proyecto de CCIM, en su forma actual, se partía de la base de que el impedimento de la ejecución que exoneraba a la parte que no cumplía de responsabilidad por daños y perjuicios derivados de su incumplimiento debía haberse producido después de la celebración del contrato.

58. Tal vez el Grupo de Trabajo desee considerar si sigue manteniendo esa conclusión. Durante el décimo período de sesiones de la Comisión, el artículo 50 de la CCIM (actual artículo 51) se modificó en forma que ya no se justifica la anterior conclusión en el sentido de que ese texto no se aplicaría a una imposibilidad de cumplimiento que ocurriese con anterioridad a la celebración del contrato²⁵. Por otra parte, el Grupo de Trabajo podría concluir que un sistema jurídico que adoptase esta Convención, incluida una disposición como la del artículo 16, se ajustaría a los requisitos que ella establece, disponiendo que el derecho que rige en materia de imposibilidad en el cumplimiento de las obligaciones se aplica a aquellos hechos ocurridos con anterioridad a la celebración del contrato así como a los producidos después de su celebración.

59. El informe Max-Planck explica el objetivo del párrafo 2 del artículo 16 en la forma siguiente:

“El párrafo 2 excluye la norma existente en ciertos países que consideran que un contrato de compraventa es nulo si el vendedor no tenía la propiedad de la cosa vendida. Si bien el artículo 9 del proyecto excluye, en ese caso, la nulidad del contrato por error, se requiere una disposición especial que lo deje a salvo de la nulidad *per se*. Las normas relativas a la ley aplicable a un contrato válido de compraventa, especialmente aquellas sobre cumplimiento e incumplimiento son las que habrán de determinar los derechos y obligaciones de las partes”²⁴.

Otras propuestas relativas a la validez

60. Durante el octavo período de sesiones del Grupo de Trabajo el representante de Hungría presentó la propuesta siguiente²⁵, cuyo examen fue aplazado por el Grupo de Trabajo hasta su noveno período de sesiones:

“I

“Durante la formación del contrato, las partes deberán observar los principios relativos a las prácticas comerciales leales y actuar de buena fe. [Nin-

²⁵ La parte pertinente del texto que decía “si prueba que éste se ha debido a un impedimento que se ha producido sin culpa suya” se sustituyó por “si prueba que éste se ha debido a un impedimento que escapaba a su control”. Con arreglo a la redacción original, la disposición podía interpretarse en el sentido de que el impedimento debía haberse producido después de la celebración del contrato, pues la Convención se refería generalmente a las relaciones entre comprador y vendedor posteriores a la celebración del contrato. El texto revisado excluye esa interpretación al destacar el aspecto relativo al incumplimiento.

²⁴ Pág. 51.

²⁵ A/CN.9/WG.2/VIII/CRP.8.

guna conducta que viole esos principios tendrá protección legal.]

“II

“La exención de responsabilidad por los daños causados intencionalmente o por negligencia grave será nula.”

61. La República Democrática Alemana sugirió agregar el siguiente nuevo párrafo a la propuesta del representante de Hungría:

“En caso de que una parte viole la obligación de diligencia habitual en la preparación y formación de un contrato de compraventa, la otra parte podrá reclamar indemnización por los gastos que haya efectuado”²⁶.

III. OTROS POSIBLES TEMAS QUE PUEDEN INCLUIRSE EN EL PROYECTO DE CONVENCIÓN SOBRE LA FORMACIÓN DE CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

62. Durante el octavo período de sesiones del Grupo de Trabajo se sugirió que la Secretaría considerara si existían otros temas adicionales dentro del ámbito general del proyecto de convención que fuera conveniente incluir en el texto actual. A continuación, se sugiere uno de dichos temas. Además, la República Democrática Alemana ha comunicado varias sugerencias que figuran en el anexo al documento A/CN.9/WG.2/WP.30.

Terminación de la oferta por el rechazo

63. El artículo 7 1) dispone que “Una respuesta a una oferta que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta”. Aunque no se indique explícitamente, la disposición parece suponer que el destinatario ya no puede aceptar la oferta tras haberla rechazado.

64. Dicha norma parece existir en la mayoría de los países, si no en todos, en relación con la oferta revocable.

65. No obstante, parecen existir normas distintas en varios países sobre si el rechazo de una oferta irrevocable pone fin a la facultad del destinatario de aceptar la oferta tras dicho rechazo pero con anterioridad a la fecha en la que expiraría la oferta en otro caso. En muchos de los sistemas de derecho civil una oferta, aunque sea irrevocable, se extingue por el rechazo, aunque aún no haya expirado el plazo de aceptación de la oferta. Por otra parte, en la mayoría de los sistemas de *common law* la oferta irrevocable probablemente no se extingue por el rechazo. Empero, si el oferente ha cambiado fundamentalmente su posición confiando en dicho rechazo, puede impedirse al destinatario que la acepte subsiguientemente²⁷.

66. El efecto práctico de estas normas está determinado no sólo por la disposición formal en sí sino también por la voluntad de un tribunal en determinar

²⁶ A/CN.9/WG.2/WP.30, anexo, párr. 3.

²⁷ El análisis de esta sección se basa en Rudolf B. Schlesinger, ed., *Formation of Contracts: A Study of the Common Core of Legal Systems* (Oceana Publications, Dobbs Ferry, N. Y., 1968), sección B-3, que contiene un análisis del derecho en varios países de todo el mundo.

si la respuesta del destinatario a la oferta constituyó o no rechazo de la oferta. El problema se plantea en toda su agudeza cuando el destinatario que no está dispuesto simplemente a aceptar una oferta en la forma que se le propone, trata de averiguar la posibilidad de ciertos cambios en los términos de la oferta o propone otros diferentes. En cualquier caso el tribunal puede determinar que la respuesta constituyó un rechazo de la oferta, como en el artículo 7 1), o que se trataba de una comunicación independiente no constitutiva de rechazo de la oferta.

67. Probablemente no sea posible redactar una norma más explícita que la que figura en el artículo 7 1) en el sentido de que "Una respuesta a una oferta que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta". Sin embargo, el Grupo de Trabajo puede considerar útil disponer de una norma para determinar si después del rechazo de una oferta ésta puede todavía ser aceptada por el destinatario.

68. Si el Grupo de Trabajo no desea aprobar una norma tal, podrá elegir entre varias posibilidades principales, por ejemplo:

El rechazo de una oferta, revocable o irrevocable, pone fin a la facultad del destinatario de aceptar la oferta.

El rechazo explícito o implícito de una oferta extingue el poder del destinatario de aceptarla a menos que la oferta fuera irrevocable y el destinatario hubiere pagado al oferente para hacer irrevocable la oferta o ésta fuera parte de una transacción más amplia como, por ejemplo, un acuerdo de concesión.

El rechazo de una oferta, revocable o irrevocable, pone fin a la facultad del destinatario de aceptar la oferta excepto cuando el rechazo que surge de la propuesta de una contraoferta no extingue el poder del destinatario de aceptar una oferta irrevocable.

El rechazo de una oferta irrevocable no pone fin a la facultad del destinatario de aceptar la oferta a menos que el oferente haya tomado cualquier medida confiando en el rechazo.

El rechazo de una oferta irrevocable no extingue el poder del destinatario de aceptar la oferta.

69. Nada hay en la estructura doctrinal de los artículos 1 a 13 del proyecto de Convención que apunte hacia una elección clara entre estas posibilidades. Tanto cabe decir que el poder de aceptar ha finalizado porque las partes siempre pueden actuar unilateralmente para renunciar a sus derechos unilaterales, como que el poder de aceptar no puede ser extinguido unilateralmente por el destinatario porque la oferta irrevocable es de por sí — o en su naturaleza — un contrato que sólo puede terminarse por acuerdo mutuo.

70. Es también difícil elegir entre las distintas posibilidades sobre la base de política. Por una parte, la circunstancia de que la oferta fuera hecha irrevocable por el oferente sugiere que existían a la sazón buenas razones para hacerlo y que dichas razones todavía

pueden ser válidas. Ciertamente el destinatario no debía perder a la ligera los beneficios de irrevocabilidad sólo por desear negociar en mejores términos. Por otra parte el oferente debe verse en libertad de contratar con otra persona — o de reordenar sus asuntos de manera que no necesite contratar con nadie — una vez que dispone de la clara indicación de que el destinatario no desea formalizar el contrato sobre la base de la oferta.

71. Tal vez en esta situación la norma razonable fuera la tercera posibilidad sugerida *supra*, es decir, el rechazo de la oferta, revocable o irrevocable, pone fin a la facultad del destinatario de aceptar la oferta excepto cuando el rechazo dimanante de la propuesta de una contraoferta no extinga el poder del destinatario de aceptar una oferta irrevocable. Si el Grupo de Trabajo fuera a adoptar una disposición tal, quizá deseara considerar la conveniencia de introducir alguna modificación al artículo 7 1) del proyecto de Convención.

IV. REORGANIZACIÓN DE LAS DISPOSICIONES DEL PROYECTO DE CONVENCION

72. El Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías en su octavo período de sesiones pidió a la Secretaría que sugiriera una reorganización de las disposiciones del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías y que preparara títulos para cada artículo²⁸. La siguiente reorganización sugerida ha sido preparada para acceder a dicha petición.

| Numeración propuesta | Numeración actual | Títulos propuestos para cada disposición |
|--|------------------------------|---|
| (Capítulo I: ámbito de aplicación) | | |
| 1 | 1 | Ambito |
| 2 | 2 | Autonomía de las partes |
| (Capítulo II: disposiciones generales) | | |
| 3 | 3 | Forma |
| 4 | 14 | Interpretación |
| 5 | 13 | Usos |
| 6 | 12 | Comunicación |
| 7 | 11 | Muerte o incapacidad de una de las partes |
| (Capítulo III: formación del contrato) | | |
| 8 | 4 | Oferta |
| 9 | 5 1) | Entrada en vigor de la oferta |
| 10 | 5 2) + 5 3) | Revocabilidad de la oferta |
| 11 | 8 1), 8 (1 bis) 8 (1 ter) | Aceptación |
| 12 | 7 | Adiciones o modificaciones a la oferta |

²⁸ A/CN.9/128, párr. 174.

| Numeración propuesta | Numeración actual | Títulos propuestos para cada disposición |
|----------------------|-------------------|--|
| 13 | 8 2), 8 3) | Plazos fijados para la aceptación |
| 14 | 9 | Aceptación tardía |
| 15 | 10 | Revocación de la aceptación |
| 16 | 6 | Momento de celebración del contrato |
| 17 | 3A | Modificación y rescisión del contrato |

3. Observaciones de representantes acerca del proyecto de ley uniforme para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías*

INTRODUCCIÓN

1. En su octavo período de sesiones (Nueva York, 4-14 de enero de 1977) el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías invitó a los representantes de los Estados Miembros y a los observadores que asistieron a ese período de sesiones a que hicieran llegar a la Secretaría sus observaciones acerca del texto del proyecto de ley uniforme para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, preparado por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT)¹.

2. A la fecha de publicación de la presente nota se habían recibido observaciones del representante del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte. El texto de esas observaciones figura en el anexo a la presente nota.

ANEXO

Observaciones del representante del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte acerca del proyecto del UNIDROIT relativo a la validez

1. Estas observaciones se limitarán en gran medida a los artículos 6, 10 y 11 del proyecto, puesto que son disposiciones básicas de las que depende la posibilidad de aceptar el resto del proyecto. En cuanto a las dificultades que plantean los demás artículos, cabe remitirse al comentario de la Secretaría (A/CN.9/WG.2/WP.26/Add.1)**.

ARTICULO 6

2. Este artículo enuncia tres conjuntos de condiciones que deben haberse cumplido al momento de celebrar un contrato a fin de que una de las partes pueda anularlo por estar viciado de error. Cada conjunto de condiciones plantea dificultades especiales, por lo que es necesario examinarlos en forma separada.

"INCISO a) DEL ARTICULO 6

"a) Que el error sea, conforme a los principios de interpretación establecidos anteriormente, de tal importancia que

* Publicado anteriormente como documento A/CN.9/WG.2/WP.29 el 12 de agosto de 1977.

¹ Véase el informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías acerca de la labor realizada en su octavo período de sesiones, A/CN.9/128, párr. 174 (Anuario... 1977, segunda parte, I, A).

** Anuario... 1977, segunda parte, I, C, apéndice II.

el contrato no se hubiera celebrado en las mismas condiciones de haberse conocido la verdad;"

3. Esta cláusula plantea dos dificultades. La primera reside en determinar el sentido que se ha de dar a la expresión "conforme a los principios de interpretación establecidos anteriormente", y la segunda en conciliar el sentido aparente de la expresión "de tal importancia que el contrato no se hubiera celebrado en las mismas condiciones..." con el sentido que, según el informe Max-Planck, estaba destinado a tener.

4. Para atribuir un sentido a la expresión "conforme a los principios de interpretación establecidos anteriormente" (esto es, los que se indican en los artículos 3 y 4), hay que distinguir entre el error y el objeto del error. El error es de una de las partes aunque puede (si bien no necesariamente) compartirlo la otra; a este respecto, véanse el inciso c) del artículo 6 ("que la otra parte haya cometido el mismo error") y el párrafo 2 del artículo 7. Por lo tanto, los "principios mencionados anteriormente" no tienen nada que ver con la determinación de si ha habido error, pues sólo se refieren a la interpretación de una intención común. En cambio, tienen relación con el objeto del error. Este objeto debe haber sido "de tal importancia que el contrato no se hubiera celebrado en las mismas condiciones de haberse conocido la verdad" y, para determinar si el contrato se había celebrado de esa forma, no basta con limitarse a considerar la probable actitud de la parte que ha incurrido en error, vale decir, no hay que preguntarse si esa parte habría aceptado (u ofrecido) las mismas condiciones (a este respecto, el comentario de la Secretaría es equivocado según la interpretación que se hace en el informe Max-Planck). En primer lugar, hay que considerar la verdadera intención común de ambas partes (párrafo 1 del artículo 3). Empero, como se acepta en el informe Max-Planck, muy rara vez habrá esa intención común, esto es, es muy poco probable que las partes se hayan preguntado al momento de celebrar el contrato qué elementos tenían la importancia necesaria y, si se hicieron esa pregunta, es muy poco probable que hayan convenido en una respuesta (de hecho, si convinieron en una respuesta probablemente no se planteará la cuestión del error, pues la situación se regirá por ese acuerdo). Si no hay tal intención común, hay que considerar (párrafo 2 del artículo 3) qué creía la parte que ha incurrido en error, pero sólo si la otra parte conocía o debía conocer esa creencia. Ahora bien, como se acepta también en el informe Max-Planck, es muy poco probable que se cumpla esta condición, con lo que sólo subsiste la disposición del párrafo 3 del artículo 3, esto es, "las declaraciones y los actos de las partes deberán interpretarse conforme al sentido que personas razonables, puestas en la misma situación que las partes, les hubieran dado".

5. Por consiguiente, el sentido del inciso a) del artículo 6 reside en que el error de la parte equivocada debe ser de tal importancia que personas razonables, puestas en la misma situación que las partes, no habrían celebrado el contrato en las mismas condiciones de haberse conocido la verdad. Aquí justamente yace la dificultad básica que entraña la cláusula. Por una parte, el criterio así formulado es muy artificial; presupone que, respecto de un conjunto determinado de circunstancias, hay un conjunto de condiciones objetivamente determinables en las que convendrían personas razonables. Por la otra, la formulación es demasiado amplia, como se deja en claro en el comentario de la Secretaría. Prácticamente cualquier diferencia entre las circunstancias que se creía que existían y las circunstancias que existían en realidad habría hecho que personas razonables introdujeran algún tipo de modificación, por pequeña que fuera, en las condiciones sobre la base de las cuales se celebró el contrato.

6. Sin embargo, se desprende con claridad del informe Max-Planck que no se tenía la intención de una interpretación tan amplia. El informe da por sentado que normalmente no bastará con un error en cuanto al valor de las mercaderías o las posibilidades de comercializarlas. Sin embargo, es evidente

que personas razonables puestas en la misma situación que las partes no habrían esperado que el precio se mantuviera invariable si el valor de las mercaderías hubiera sido distinto. La clave de la interpretación restrictiva adoptada por el informe Max-Planck consiste en la introducción del requisito adicional de que el error sea "esencial" o, para ser más preciso, la acotación de que el único error que puede ser "de tal importancia que el contrato no se hubiera celebrado en las mismas condiciones de haberse conocido la verdad" es aquel error que, habida cuenta del uso y las prácticas comerciales, personas razonables considerarían "esencial". Se plantean dos objeciones acerca de esto. La primera consiste en que si ese era el sentido que se proponía, habría que expresarlo en el texto; la segunda en que, aunque se lo incluyera expresamente, introduciría un nuevo elemento de incertidumbre. A este respecto, conviene observar que el Código Civil de Italia siguió un criterio bastante similar, pues se exige que el error sea esencial y se define lo esencial desde el punto de vista, entre otras cosas, de lo que "determina el consentimiento"^a. Sin embargo, aunque el criterio está definido en forma mucho más estricta y se limita a los errores en cuanto a la cualidad de la cosa o de la otra persona que "determinen" ese consentimiento, ha planteado dificultades de interpretación. Según un importante comentario, el sentido que se atribuye a la disposición no es "lo que sugiere una lectura superficial"^b. Según se ha dicho^c, las cualidades que han de examinar los tribunales deben ser "aquellas que, por la naturaleza de la cosa o por acuerdo expreso de las partes, deban considerarse esenciales para la función social o el objetivo económico de la cosa". En un contexto internacional, un criterio de esta índole daría origen a grandes variaciones en la aplicación.

7. En resumen, objetamos el inciso a) del artículo 6 en su redacción actual por ser inaceptablemente amplio, y, si se cambiase su redacción para incluir las observaciones que figuran en el informe Max-Planck, lo objetaríamos porque el criterio se interpretaría en formas tan diversas que no sería posible elaborar un cuerpo uniforme de interpretación.

8. Los casos de error en cuanto al valor o a las posibilidades de comercialización proporcionan un ejemplo del alcance que pueden tener las interpretaciones discrepantes. Como se observa más abajo (véase el párr. 16), resulta difícil encontrar ejemplos realistas que no queden excluidos en virtud de una o más de las otras disposiciones del proyecto, si bien cabe mencionar dos situaciones de hecho concebibles:

a) Se celebra un contrato de compraventa de una cierta cantidad de cobre sin conocimiento del hecho de que el Gobierno del Estado X acaba de anunciar que pondrá a la venta una gran cantidad de ese metal de sus existencias estratégicas. El precio del mercado baja en consecuencia.

b) Un importador en el Estado A celebra un contrato para comprar a un fabricante del Estado B una cierta cantidad de recuerdos del Presidente del Estado B, que está por celebrar su aniversario en el cargo y que goza de una considerable popularidad en el Estado A. Ambas partes ignoran que el Presidente ha fallecido a la fecha de la celebración del contrato.

Al aplicar en estos casos el criterio enunciado en el inciso a) del artículo 6 tal como está redactado, se puede afirmar sin

^a Artículo 1429: El error es esencial: 1) cuando se refiere a la naturaleza o el objeto del contrato; 2) cuando se refiere a la identidad del objeto de la obligación prevista en el contrato o a una calidad de ese objeto que, con arreglo a un acuerdo conjunto o en relación con las circunstancias del contrato, deba estimarse que determina el consentimiento; 3) cuando se refiere a la identidad o a cualidades de la otra parte, siempre que una o las otras fueran determinantes para el consentimiento; 4) en el caso del error de derecho, cuando fue la razón única o principal de la celebración del contrato.

^b Mirabelli, *Commentario sul Codice Civile*, 2 ed., IV.2, ad loc.

^c *Rassegna di Giurisprudenza sul Codice Civile*, ad loc.

lugar a dudas que, en el caso a), un comprador razonable no habría comprado al mismo precio y un vendedor razonable no habría esperado vender al mismo precio. Análogamente, en el caso b), un comprador razonable no habría celebrado el contrato y un vendedor razonable no habría previsto efectuar la venta si se hubiera sabido que el Presidente había fallecido. En el informe Max-Planck, como se ha señalado más arriba, se da por sentado que ambos casos quedarían excluidos, aparentemente sobre la base de que, en la práctica comercial, el error no se consideraría "esencial". Empero, resulta difícil creer que pueda haber una práctica comercial que determine si un error es o no es esencial. Indudablemente, en ningún sistema jurídico se permitiría que esos errores vicieran el contrato, pero ello se debe a que la definición de error es tan limitada que excluye esas cuestiones (como en el Código Civil de Italia mencionado anteriormente^d) o porque se considera que un recurso específico para el perjuicio excluye cualquier otro recurso respecto del error en cuanto al valor.

"INCISO b) DEL ARTICULO 6

"b) Que el error no se refiera a un elemento respecto del cual, tomando en consideración todas las circunstancias pertinentes, el riesgo de error fue asumido expresa o tácitamente por la parte que invoca la nulidad;"

9. Como se indica en el comentario de la Secretaría, en este caso la dificultad reside en que el concepto de asunción del riesgo, sin una formulación más detallada, es muy vago. En el informe Max-Planck se sugiere que la parte equivocada asume el riesgo si, a la fecha de la celebración del contrato, "no conoce cabalmente todos los hechos pertinentes"; de resultas de lo cual el contrato es de especulación. En todo caso, esto no es de gran ayuda para resolver el problema. Los ejemplos más obvios de contratos de especulación son aquellos en que no se conocen algunos de los hechos pertinentes porque son futuros, por lo que cada parte hace sus propias conjeturas en cuanto a lo que sucederá (por ejemplo, variaciones de los precios en el futuro). Sin embargo, en virtud del artículo 8 quedan expresamente excluidos los errores en cuanto a hechos futuros. Por lo tanto, los hechos a que se refiere el informe Max-Planck deben ser actuales. Pero cada vez que una parte está equivocada (a menos que se trate de un error de derecho) necesariamente "no conoce todos los hechos pertinentes"; de lo contrario, no estaría equivocada. Cabe suponer que lo que quiere decir el informe Max-Planck es que la parte equivocada "no conoce cabalmente todos los hechos pertinentes (actuales) y sabe que no los conoce". Pero, en ese caso, no está equivocada. Se puede encontrar un ejemplo en un reciente caso en Francia^e, en que el comprador, una empresa que fabricaba ropa de mujer, compró una cierta cantidad de terciopelo para tapizar muebles con el que se proponía fabricar pantalones. El vendedor sabía esto, pero no hizo afirmación alguna en cuanto a que la tela fuera adecuada. La tela resultó no ser adecuada y el comprador trató de anular el contrato aduciendo error en cuanto "a una calidad sustancial" por la cual había celebrado el contrato, esto es, que la tela fuera adecuada para fabricar pantalones. Se resolvió (fallo que fue ratificado) que el comprador no estaba equivocado, pues era un experto y sabía que se trataba de tela para tapizar muebles que tal vez no fuera adecuada para fabricar pantalones.

10. Por lo tanto, parecería que el criterio propuesto en el informe Max-Planck para determinar si la parte equivocada ha asumido el riesgo de su error no es útil. En todo caso, a menos que se elabore una definición más estricta del concepto de asunción del riesgo (lo que no parece fácil), es probable que los tribunales la apliquen en forma indiscriminada e imprevisible para desechar demandas que, de algún modo, se consideren injustificadas.

^d Ni el valor ni las posibilidades de comercialización constituyen una "cualidad del objeto". Análogamente, el Código Civil alemán restringe el error (en este contexto) a "las cualidades de la cosa que se consideran esenciales en las transacciones ordinarias" (BGBI, párr. 119.2).

^e Cass. com. 4 de julio de 1973, D.1974.538.

"INCISO c) DEL ARTICULO 6

"c) Que la otra parte haya cometido el mismo error, o haya sido la causa del mismo o conociera o hubiera debido conocer el error y que fuera contra las prácticas razonables de comercio leal haber dejado a la parte equivocada en el error."

11. En este caso, como se indica en el comentario de la Secretaría, parece seguro que las cuestiones de si: i) un error fue "causado" por la otra parte, o ii) el hecho de que la otra parte no haya sacado de su error a la parte equivocada era contrario a "las normas razonables de comercio leal", darán origen a grandes divergencias en cuanto a la interpretación. En ambos casos el problema básico es el del silencio. En el caso ii), la cuestión de si la parte "hubiera debido conocer" y, más particularmente, la cuestión de si su silencio era contrario a las "prácticas razonables de comercio leal", plantean problemas difíciles dado que las normas comerciales en este ámbito varían según la fuerza que se dé en un determinado sistema jurídico al principio *caveat emptor*. Pero la dificultad es todavía mayor en el caso i). La causa es un concepto reconocidamente escurridizo. En el informe Max-Planck se menciona la doctrina angloamericana de la tergiversación inocente, lo que constituiría un principio práctico, aunque requiere una representación positiva, salvo en circunstancias especiales que dan origen a la obligación de revelar, esto es, al deber de no mantenerse en silencio. Sin embargo, tal vez el concepto de causa abarque más que esto. En efecto, en el informe Max-Planck se señala que "el silencio de la otra parte contratante puede causar el error" y esto no se limita a esas circunstancias especiales (o a casos de mala fe). El informe agrega que "aunque [la otra parte contratante] no haya tenido ninguna culpa, causó el error si el curso de los acontecimientos que llevaron al error nació de su parte. Por lo tanto, parecería que, según el punto de vista del informe Max-Planck, si una parte entiende erróneamente que el hecho de que la otra parte no hable constituye una representación y, en consecuencia, incurre en un error según se prevé en el inciso a) del artículo 6, podrá anular el contrato aunque la otra parte no haya tenido motivos para prever el malentendido.

12. Sin embargo, la elasticidad del concepto de causalidad puede plantear problemas no sólo en casos de silencio. Por ejemplo, en el examen del artículo 7, el informe Max-Planck señala que si un oferente pide que la aceptación se envíe por telegrama, el destinatario cumple esta solicitud y hay un error en la transmisión del telegrama puede considerarse que el oferente ha causado el error. Igualmente, al examinar la presente cláusula en el informe Max-Planck se señala que "en ninguna parte se considera que una simple exageración en la publicidad o en las negociaciones constituya por sí misma una representación", lo que evidentemente es correcto; sin embargo, el criterio adoptado en el proyecto de texto no es el de la representación sino el de la causa, y si se da a la causa una aplicación tan general como sucede en los ejemplos que hemos examinado hasta ahora, resulta difícil ver por qué no se ha de decir que una exageración ha causado un error.

13. En resumen, también es probable que esta cláusula dé origen a una amplia diversidad de interpretaciones según la fuerza que atribuyan los distintos sistemas jurídicos al principio *caveat emptor* y al concepto de causa.

"ARTICULO 10

"1. El que ha sido inducido a celebrar un contrato bajo la influencia de un error podrá anular ese contrato por dolo cuando su contratante causó el error de modo intencional. Igual norma será aplicable cuando el dolo sea imputable a un tercero del que sea responsable la otra parte.

"2. En el caso de dolo imputable a un tercero de cuyos actos no responda el otro contratante, el contrato podrá anularse por dolo si el otro contratante conocía o debía haber conocido el dolo."

14. La dificultad básica reside en este caso en la primera frase del párrafo 1 y en su relación con el inciso a) del artículo 6. Si la interpretación del inciso a) del artículo 6 es tan limitada como la que se le atribuye en el informe Max-Planck, la primera frase es aceptable. En efecto, según esta interpretación, si el error no se causó intencionalmente, la parte equivocada sólo puede anular el contrato si demuestra que se trataba de un error "esencial", mientras que si el error fue causado intencionalmente, bastará incluso con un error que no sea esencial, a condición de que efectivamente haya inducido a la parte equivocada a celebrar el contrato. En cambio, si el sentido del inciso a) del artículo 6 es el que tendría según una interpretación normal (véase *supra*, párrs. 5 y 8), la redacción de la primera frase dará origen a resultados evidentemente poco satisfactorios. Según esta interpretación, basta con que la parte equivocada que invoque el inciso a) del artículo 6 demuestre que alguna condición del contrato habría sido distinta si no se hubiera incurrido en error, mientras que, según el artículo 10, debe demostrar que el contrato no se habría celebrado. Véase el comentario de la Secretaría acerca de este aspecto.

"ARTICULO 11

"Una parte podrá anular el contrato cuando haya sido inducida a celebrar este contrato mediante amenaza injusta, inminente y grave."

15. Como se indica en el comentario de la Secretaría, la formulación demasiado general de esta disposición deja muchas dudas. El resultado inevitable será que los tribunales nacionales interpretarán el artículo con arreglo a los principios adoptados en esta esfera por sus propios sistemas, y, en realidad, no habrá ley uniforme. Si así ha de suceder, sin lugar a dudas es preferible que ni siquiera haya una apariencia de ley uniforme.

CONCLUSION

16. Las observaciones que se han formulado más arriba entrañan en común la crítica de que el proyecto está redactado en términos tan generales que no es probable que surja una interpretación uniforme y que, en el caso del inciso a) del artículo 6, en particular, puede tener un sentido inaceptablemente amplio. Paradójicamente, sin embargo, esta disposición que puede ser muy amplia está sujeta a varias restricciones (incisos b) y c) del artículo 6, artículo 8 y, especialmente, artículo 9^f y artículo 16^e), las cuales, al menos si la interpretación es estricta, hacen muy difícil concebir que puedan surgir en el comercio internacional circunstancias en las que pueda interponerse con éxito una excepción fundada en el error.

4. Observaciones de la República Democrática Alemana*

La República Democrática Alemana presentó las observaciones contenidas en el anexo a esta nota.

* Publicado anteriormente como documento A/CN.9/WG.2/WP.30 el 12 de agosto de 1977.

1. "El comprador no podrá anular el contrato por error si la circunstancia que invoca le proporciona otros recursos fundados en la no conformidad de las mercaderías con el contrato o en la existencia de derechos de terceros respecto de las mercaderías."

No se sugiere que esta restricción no sea conveniente. Por el contrario, se incluyan o no en la ley uniforme disposiciones acerca del error, evidentemente es indispensable que haya alguna disposición similar a este artículo a fin de impedir que el comprador eluda, aduciendo error, las restricciones impuestas al recurso fundado en la no conformidad de las mercaderías.

2. "1. La circunstancia de que el cumplimiento de una obligación contraída sea imposible en el momento de la celebración del contrato no afectará a la validez del contrato ni permitirá anular el contrato por error.

"2. La misma norma se aplicará en el caso de que el vendedor haya vendido una cosa que no le pertenecía."

ANEXO

Observaciones de la República Democrática Alemana

Sobre la base del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías examinado, o aplazado para seguir examinándolo, por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías de la CNUDMI en su octavo período de sesiones, celebrado del 4 al 14 de enero de 1977 en Nueva York, los expertos de la República Democrática Alemana, como preparación para el noveno período de sesiones del Grupo de Trabajo, presentan las siguientes propuestas para seguir mejorando el proyecto antes citado:

1. El actual artículo 6 debe complementarse con un segundo y tercer párrafos que digan lo siguiente:

"2) El contrato de compraventa se perfeccionará solamente en el momento en que las partes contratantes hayan llegado a un acuerdo sobre todos los puntos acerca de los cuales había de llegarse a un acuerdo según la voluntad de una parte.

"3) El contrato de compraventa se perfeccionará también en el caso de que varias condiciones contractuales sean inválidas, si es de suponer que las partes habrían celebrado el contrato incluso sin esas condiciones."

2. Se recomienda insertar los siguientes nuevos artículos entre los artículos 10 y 11:

"Artículo 10 bis

"1) Si se ha celebrado un contrato de compraventa con una condición suspensiva, surtirá efecto en el momento en que se cumpla esa condición.

"2) Si el contrato se ha celebrado sujeto a una condición resolutoria, dejará de surtir efecto en el momento en que se cumpla esa condición.

"Artículo 10 ter

"1) Si se ha celebrado un contrato con sujeción a la aprobación de un tercero, surtirá efecto en el momento en que se dé esa aprobación.

"2) Esto se aplicará también en el caso de que el contrato sea celebrado por un representante con la reserva de que sea aprobado por la persona representada.

"Artículo 10 quater

"1) En caso de que un contrato de compraventa esté sujeto a la autorización de un órgano estatal, surtirá efecto solamente en el momento en que se dé esa autorización.

"2) En el caso de que un contrato de compraventa contravenga una prohibición legal o tenga por objeto un servicio imposible será nulo.

"Artículo 10 quinquies

"1) En los casos mencionados en los artículos 10 ter y 10 quater se informará inmediatamente a la otra parte del otorgamiento de la aprobación o autorización.

"2) Si no se comunica la información dentro de los dos meses siguientes a la celebración del contrato éste se considerará no celebrado."

3. La propuesta de Hungría contenida en el documento A/CN.9/WG.2/VIII/CRP.8 debe complementarse con otro principio e incorporarse al proyecto de convención:

"En caso de que una parte infrinja la obligación de diligencia habitual en la preparación y formación de un contrato de compraventa, la otra parte podrá reclamar indemnización por los gastos en que haya incurrido."

C. Nota del Secretario General: proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías (A/CN.9/143)*

1. El Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías pidió al Secretario General que distribuyera el proyecto de ley uniforme para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías preparado por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) a los gobiernos y las organizaciones internacionales interesadas para que formularan observaciones con respecto a si debería incluirse en el proyecto de Convención preparado por el Grupo de Trabajo cualquier aspecto de dicho proyecto de ley que hubiese sido omitido¹.

2. El texto del proyecto de ley preparado por el UNIDROIT figura en el anexo a esta nota.

*

* 6 de enero de 1978.

¹ Informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías sobre la labor realizada en su noveno período de sesiones (Ginebra, 19-30 de septiembre de 1977), A/CN.9/142, párr. 305 (reproducido en el presente volumen, segunda parte, I, A).

ANEXO

Proyecto de ley uniforme para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías*

ARTICULO 1

1. La presente ley se aplicará a la formación de contratos de compraventa de mercaderías celebrados por partes cuyos establecimientos estén situados en territorios de Estados diferentes, en cada uno de los siguientes casos:

a) Cuando el contrato se refiera a mercaderías que estén en curso de viaje o que fueran transportadas del territorio de un Estado al territorio de otro;

* El presente texto fue preparado con los auspicios del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT). Las versiones francesa e inglesa son los textos aprobados por el Consejo de Administración del UNIDROIT el 31 de mayo de 1972 y figuran en la siguiente publicación bilingüe del UNIDROIT: ETUDE XVI/B, Doc.22, U.D.P. 1972. Las versiones española y rusa han sido preparadas por la Secretaría de las Naciones Unidas.

b) Cuando los actos que constituyen la oferta y la aceptación tengan lugar en territorios de diferentes Estados;

c) Cuando la entrega de mercaderías se haga en el territorio de un Estado distinto de aquel en cuyo territorio tuvieron lugar los actos que constituyen la oferta y la aceptación.

2. Cuando una parte no tenga un establecimiento se hará referencia a su residencia habitual.

3. La aplicación de la presente ley no dependerá de la nacionalidad de las partes.

4. En el caso de los contratos por correspondencia, se considerará que la oferta y la aceptación tienen lugar en el territorio del mismo Estado sólo cuando las cartas, telegramas u otras comunicaciones que las contengan se envíen y reciban dentro de tal Estado.

5. Para los efectos de determinar si las partes tienen su establecimiento o su residencia habitual en "Estados diferentes" cualesquiera — dos o más Estados — no se considerarán ser "Estados diferentes" si una declaración válida al respecto que se haga en los términos del artículo ... de la Convención fechada el ... y relativa a una ley para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías está en vigor respecto a ellos.

6. La presente ley no se aplicará a la formación de contratos de compraventa:

a) De acciones, valores de inversión, títulos de crédito o moneda;

b) De buques, embarcaciones o aeronaves que en el presente o en el futuro estén sujetas a registro;

c) De electricidad;

d) De ventas judiciales.

7. Los contratos para el suministro de mercancías que habrán de ser manufacturadas o producidas se considerarán como ventas dentro del concepto de la presente ley, a menos que la parte que ordene las mercaderías asuma la obligación de proveer una parte esencial y sustancial de los materiales necesarios para dicha manufactura o producción.

8. La presente ley se aplicará independientemente del carácter civil o comercial de las partes o de los contratos que celebren.

9. Las reglas de derecho internacional privado se excluirán para los efectos de la aplicación de la presente ley, salvo cualquier disposición en contrario de ella.

ARTICULO 2

1. La presente ley no se aplicará en la medida en que las partes hayan convenido, expresa o tácitamente, que es inaplicable.

2. Sin embargo, en el caso de dolo y en el de amenaza, no estará permitido excluir la aplicación de la presente ley ni apartarse de ella en perjuicio de la parte lesionada.

ARTICULO 3

1. Las declaraciones y los actos de las partes deberán interpretarse conforme a la intención común real de las partes, cuando ésta pueda demostrarse.

2. Si la intención común real de las partes no puede demostrarse, las declaraciones y los actos de las partes deberán interpretarse conforme a la intención de una de las partes, cuando esta intención pueda demostrarse y siempre que la otra parte supiera o hubiera debido saber cuál era esa intención.

3. Si ninguno de los párrafos precedentes pueden aplicarse, las declaraciones y los actos de las partes deberán interpretarse conforme al sentido que personas razonables, puestas en la misma situación que las partes, les hubieran dado.

ARTICULO 4

1. Al aplicar el artículo precedente deberán tenerse en cuenta debidamente todas las circunstancias pertinentes y, en particular, las negociaciones celebradas entre las partes, las prácticas que hayan establecido entre ellas, los usos que personas razonables puestas en la misma situación que las partes consideren aplicables, el sentido generalmente dado en el comercio correspondiente a expresiones, disposiciones o fórmulas contractuales comúnmente empleadas, y la conducta de las partes posterior a la celebración del contrato.

2. Deberán tomarse en consideración las circunstancias mencionadas, aun cuando no hayan sido incorporadas en ningún escrito o en cualquier otra forma especial; en particular, pueden ser probadas por testigos.

3. La validez de un uso se determinará por la ley aplicable.

ARTICULO 5

No hay contrato si, aplicando las disposiciones de los artículos precedentes, no puede probarse que exista un acuerdo entre las partes.

ARTICULO 6

Una parte solamente podrá anular el contrato por error si se reúnen los requisitos siguientes en el momento de la celebración del contrato:

a) Que el error sea, conforme a los principios de interpretación establecidos anteriormente, de tal importancia que el contrato no se hubiera celebrado en las mismas condiciones de haberse conocido la verdad; y

b) Que el error no se refiera a un elemento respecto del cual, tomando en consideración todas las circunstancias pertinentes, el riesgo de error fue asumido expresa o tácitamente por la parte que invoca la nulidad; y

c) Que la otra parte haya cometido el mismo error, o haya sido la causa del mismo o conociera o hubiera debido conocer el error y que fuera contra las prácticas razonables de comercio leal haber dejado a la parte equivocada en el error.

ARTICULO 7

1. El error de derecho se considerará de la misma manera que el error de hecho.

2. El error en la expresión o la transmisión de una declaración de voluntad se considerará como un error de la parte que formuló la declaración.

ARTICULO 8

No se tendrá en cuenta el error cuando se refiere a un hecho posterior a la celebración del contrato.

ARTICULO 9

El comprador no podrá anular el contrato por error si la circunstancia que invoca le proporciona otros recursos fundados en la no conformidad de las mercaderías con el contrato o en la existencia de derechos de terceros respecto de las mercaderías.

ARTICULO 10

1. El que ha sido inducido a celebrar un contrato bajo la influencia de un error podrá anular ese contrato por dolo cuando su cocontratante causó el error de modo intencional. Igual norma será aplicable cuando el dolo sea imputable a un tercero del que sea responsable la otra parte.

2. En el caso de dolo imputable a un tercero de cuyos actos no responda el otro contratante, el contrato podrá anularse por dolo si el otro contratante conocía o debía haber conocido el dolo.

ARTICULO 11

Una parte podrá anular el contrato cuando haya sido inducida a celebrar este contrato mediante amenaza injusta, inminente y grave.

ARTICULO 12

1. El contrato se anulará mediante una declaración expresa dirigida a la otra parte.

2. En caso de error o dolo, la declaración deberá dirigirse en un breve plazo, teniendo debidamente en cuenta las circunstancias, a partir del momento en que la parte que lo alega tuvo conocimiento de él.

3. En caso de amenaza, la declaración debe dirigirse en un breve plazo, teniendo debidamente en cuenta las circunstancias, a partir del momento en que haya cesado la amenaza.

ARTICULO 13

1. En caso de error, la declaración de anulación sólo surtirá efectos si la otra parte la recibe en un breve plazo.

2. De todas formas, la declaración de anulación sólo surtirá efectos si la otra parte la recibe en un plazo de dos años a contar de la celebración del contrato en caso de error o en un plazo de cinco años a contar de la celebración del contrato en los demás casos.

ARTICULO 14

1. La declaración de anulación tendrá efecto retroactivo, a reserva de los derechos de terceros.

2. Las partes podrán, según las disposiciones de la ley aplicable, obtener la restitución de lo que hayan suministrado o la repetición de lo que hayan pagado.

3. Cuando una parte anula un contrato por error, dolo o amenaza, podrá reclamar daños y perjuicios de acuerdo con la ley aplicable.

4. Si el error se debe, aunque sea parcialmente, a culpa de la parte que lo cometió, la otra parte podrá obtener indemnización por daños y perjuicios de la parte que ha anulado el contrato. Para determinar esos daños y perjuicios, el tribunal tendrá debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes, y en particular el comportamiento de cada parte que motivó el error.

ARTICULO 15

1. Si el cocontratante de la parte que cometió el error se declara dispuesto a cumplir el contrato tal como ésta lo interpretó, se considerará que el contrato se celebró en esos términos. El cocontratante debe hacer esa declaración en un breve plazo después de haber sido informado de la manera en que la parte que cometió el error había interpretado el contrato.

2. Si se hace dicha declaración, la parte que cometió el error perderá el derecho de anular el contrato y cualquier otro recurso. Toda declaración de su parte con miras a anular el contrato por error quedará sin efecto.

ARTICULO 16

1. La circunstancia de que el cumplimiento de una obligación contraída sea imposible en el momento de la celebración del contrato no afectará a la validez del contrato ni permitirá anular el contrato por error.

2. La misma norma se aplicará en el caso de que el vendedor haya vendido una cosa que no le pertenecía.

D. Informe del Secretario General: comentario acerca del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías (A/CN.9/144)*

INTRODUCCIÓN

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. En la 44a. sesión de dicho período, celebrada el 26 de marzo de 1969, la Comisión pidió al Grupo de Trabajo que determinara cómo podía modificarse la Convención de La Haya de 1964 relativa a una Ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías a fin de hacerla más apta para su mayor aceptación por países de diferentes sistemas jurídicos, sociales y económicos, y que elaborara un nuevo texto que reflejara esas modificaciones¹. En su tercer período de sesiones, la Comisión decidió que el Grupo de Trabajo comenzara su labor sobre la formación de los contratos cuando hubiera terminado la relativa a la revisión de la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías².

2. El Grupo de Trabajo completó este mandato en su noveno período de sesiones mediante la adopción de un proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías (A/CN.9/142/Add.1)**.

* 22 de noviembre de 1977.

** Reproducido en el presente volumen, segunda parte, I, A, anexo.

¹ CNUDMI, informe sobre el segundo período de sesiones (1969), A/7618 (Anuario... 1968-1970, segunda parte, II, A).

² CNUDMI, informe sobre el tercer período de sesiones (1970), A/8017 (Anuario... 1968-1970, segunda parte, III, A).

3. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional examinará el proyecto de Convención en su 11° período de sesiones, que se celebrará en 1978. Para facilitar ese examen, el Grupo de Trabajo pidió al Secretario General que preparase un comentario sobre el proyecto de Convención y distribuyese el proyecto de Convención y el comentario a los gobiernos y a las organizaciones interesadas para que hicieran llegar sus observaciones³.

Comentario acerca del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías aprobado por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías en su noveno período de sesiones

PRIMERA PARTE. DISPOSICIONES DE FONDO

CAPÍTULO I. AMBITO DE APLICACIÓN

ARTICULO 1. AMBITO

1) La presente Convención se aplicará a la formación de los contratos de compraventa de mercaderías

³ Informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías acerca de la labor realizada en su noveno período de sesiones, A/CN.9/142, párr. 304 (reproducido en el presente volumen, segunda parte, I, A).

entre partes que tengan su establecimiento en Estados diferentes:

a) Cuando esos Estados sean Estados contratantes; o

b) Cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante.

2) No se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tenga sus establecimientos en Estados diferentes, cuando ello no resulte de la oferta, de cualquier respuesta a la oferta ni de cualquier otro trato entre las partes, ni de información revelada por ellas en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración.

3) No se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o de los contratos propuestos.

4) La presente Convención no se aplicará a la formación de los contratos de compraventa:

a) De mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso;

b) En subastas;

c) Judiciales;

d) De acciones, valores de inversión, títulos de crédito y dinero;

e) De buques, embarcaciones y aeronaves;

f) De electricidad.

5) La presente Convención no se aplicará a la formación de los contratos en los que la parte principal de las obligaciones del vendedor consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

6) Se asimila a la formación de los contratos de compraventa la formación de los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para dicha manufactura o producción.

7) A los efectos de la presente Convención:

a) Si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el contrato propuesto y su ejecución, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración;

b) Si una de las partes no tiene establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI

Ley uniforme sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías (LUFVI), artículo 1.

Convención sobre la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías (Convención sobre la Prescripción), artículos 2, 3, 4, 6.

Proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías aprobado por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en su décimo período de sesiones (CCIM), artículos 1, 2, 3, 5.

COMENTARIO

1. Este artículo establece las reglas para determinar los casos en que esta Convención es aplicable a la formación de un contrato de compraventa de mercaderías y señala los contratos cuya formación está excluida de la aplicación de esta Convención.

2. El artículo 1 reproduce los artículos 1, 2, 3 y 5 de la CCIM con los pequeños cambios necesarios para que se aplique a la formación de los contratos y no al contrato propiamente dicho. Por el hecho de emplear las mismas palabras que la CCIM con las pequeñas modificaciones que se indican en el párrafo 7 *infra*, se tiene la intención de que, si los Estados contratantes indicados en el párrafo 1) del artículo 1 de esta Convención son también Estados contratantes en la CCIM, la formación de un contrato de compraventa quede sujeta a esta Convención y el contrato posterior se rija por la CCIM.

3. En general, las observaciones relativas a las distintas disposiciones que se formulan en el comentario a la CCIM⁴ son aplicables al artículo 1 de esta Convención y no es necesario repetirlas. En todo caso, procede una observación particular respecto del inciso b) del párrafo 1) del artículo 1.

Derecho internacional privado, inciso b) del párrafo 1)

4. Si las normas de derecho internacional privado indican que la ley aplicable será la de un Estado contratante, la cuestión consiste en saber cuál de las leyes de ese Estado que rija la formación de los contratos de compraventa de mercaderías se ha de aplicar, esto es, la ley interna o esta Convención. Si las partes en el contrato tienen sus establecimientos en Estados diferentes, esta Convención será la ley apropiada.

5. Algunos sistemas jurídicos aplican la ley de diferentes Estados a los distintos elementos del proceso de formación, como la oferta, la aceptación y las formalidades. En esos Estados, tal vez no se pueda afirmar que las normas del derecho internacional privado designarían la ley de un Estado determinado como la que regiría la formación de los contratos.

6. Sin embargo, en los casos en que los Estados cuyas normas de derecho internacional privado prevén una ley única que rija las cuestiones a que se refiere esta Convención, si esas normas designan a la ley del Estado contratante, esta Convención constituirá la ley aplicable.

Diferencias entre esta Convención y la CCIM

7. Las diferencias entre el texto de esta Convención (formación) y el de la CCIM (compraventa) respecto del ámbito de aplicación son las siguientes:

⁴ A/CN.9/116, anexo II (Anuario... 1976, segunda parte, I, 3).

| Artículo | Formación | | Artículo | Compraventa | |
|-----------|--|-------|-----------|---------------------------|-------|
| | Formación | Texto | | Formación | Texto |
| Art. 1 1) | "a la formación de los contratos" | | Art. 1 1) | "a los contratos" | |
| Art. 1 1) | "entre partes" | | Art. 1 1) | "celebrados entre partes" | |
| Art. 1 2) | "de la oferta, de cualquier respuesta a la oferta" | | Art. 1 2) | "del contrato" | |

| Artículo | Formación Texto | Artículo | Compraventa Texto |
|--------------|---|-----------|--|
| Art. 1 3) | "o de los contratos propuestos" | Art. 1 3) | "o del contrato" |
| Art. 1 4) | "a la formación de los contratos de compraventa" | Art. 2 | "a las compraventas" |
| Art. 1 4) a) | "en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración" | Art. 2 a) | "en el momento de la celebración del contrato" |
| Art. 1 5) | "a la formación de los contratos" | Art. 3 1) | "a los contratos" |
| Art. 1 6) | "Se asimila a la formación de los contratos de compraventa la formación..." | Art. 3 2) | "Se considerarán como compraventas los contratos..." |
| Art. 1 7) a) | "con el contrato propuesto" | Art. 5 a) | "con el contrato" |
| Art. 1 7) a) | "en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración" | Art. 5 a) | "en el momento de la celebración del contrato" |

ARTICULO 2. AUTONOMIA DE LAS PARTES

1) Las partes podrán acordar excluir la aplicación de la presente Convención.

2) A menos que en la Convención se disponga otra cosa, las partes podrán acordar establecer excepciones o modificar los efectos de cualquiera de sus disposiciones según resulte de las negociaciones, la oferta o la respuesta, las prácticas que las partes hayan establecido entre sí o los usos.

3) Salvo que las partes hayan convenido previamente en otra cosa, una estipulación de la oferta que establezca que el silencio equivaldría a la aceptación no surte efecto.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI
LUFCL, artículo 2.

Convención sobre la prescripción, artículo 3 3).

CCIM, artículo 4.

COMENTARIO

1. El artículo 2 reconoce el principio general de la autonomía de las partes. Aunque la presentación de este artículo difiere levemente de la del artículo 4 de la CCIM, en sus párrafos 1) y 2) se formulan las mismas normas básicas enunciadas en dicha Convención.

Exclusión de la aplicación de la Convención, párrafo 1)

2. El párrafo 1) dispone que las partes pueden excluir la aplicación de la Convención en su totalidad. Lo más probable que harían las partes para excluir la aplicación de esta Convención sería elegir la ley de un Estado no contratante que regulara la formación del contrato. Sería una cuestión de interpretación la intención de las partes en un caso determinado si la elección de un Estado no contratante para regular "el contrato" representaba también una elección de esa ley para regir la formación del contrato.

3. Si las partes excluyen la aplicación de esta Convención sin especificar la ley que ha de aplicarse, los derechos y las obligaciones de las partes respecto de la formación del contrato se regirían por la ley que fuera aplicable según las normas del derecho internacional privado.

Excepciones a las disposiciones de esta Convención, párrafo 2)

4. El párrafo 2) faculta a las partes, a menos que en la Convención se disponga otra cosa, a establecer excepciones o modificar los efectos de las distintas disposiciones de la Convención.

5. Sólo pueden establecerse excepciones o modificarse los efectos de la Convención por acuerdo de las partes. No se consideró correcto facultar a una de las partes, normalmente el oferente, para modificar por un acto unilateral las normas previstas en esta Convención en cuanto a la formación del contrato.

6. El acuerdo entre las partes en relación con el establecimiento de excepciones a esta Convención debe preceder necesariamente a la celebración del contrato de compraventa. Si, como parte de la celebración del contrato de compraventa propiamente dicho, se llegase a un acuerdo en cuanto a las normas que se habrían de seguir respecto de la formación del contrato, ese acuerdo sólo sería obligatorio para las partes una vez celebrado el contrato de compraventa. Sólo en virtud de la ley aplicable se podría llegar a una decisión acerca de si el contrato se ha celebrado; esa ley sería esta Convención si, de conformidad con el artículo 1, la formación del contrato correspondiera a su ámbito de aplicación.

7. Existirá tal acuerdo previo en muchos casos. Las partes suelen convenir en utilizar contratos tipo o condiciones generales de venta antes de llegar a un acuerdo respecto de los elementos específicos del contrato, como la cantidad o el precio de las mercaderías y esos contratos y condiciones generales a menudo incluyen disposiciones relativas a la formación del contrato. También puede encontrarse un acuerdo en la práctica anterior de las mismas partes o en la existencia de un uso comercial en el sentido de emplear esos contratos tipos o condiciones generales.

8. Cabe notar que varios artículos de esta Convención señalan que el oferente puede válidamente prever por un acto unilateral una norma distinta de la regla general que se enuncia en el artículo 1. Por ejemplo, en el párrafo 2) del artículo 8 se estipula que "una propuesta no dirigida a una o más personas determinadas" será considerada como una simple invitación a hacer ofertas. Sin embargo, si el oferente indica claramente que la propuesta debe considerarse una oferta, se le dará este carácter siempre que se cumplan los demás criterios enunciados en el artículo 8. Igualmente, en el párrafo 3 del artículo 12 se deja en claro que si en la oferta se indica que puede ser aceptada mediante la ejecución de un acto, como el que se refiera al envío de las mercaderías sin notificación al oferente, esa aceptación surte efectos en el momento en que se ejecute el acto, aunque la regla general, según el párrafo 2) del artículo 12, sea que la aceptación tenga efecto en el momento en que la indicación de asentamiento llegue al oferente.

9. Sin embargo, si en el artículo no se faculta específicamente para establecer una excepción a la regla general, las partes sólo podrán establecer excepciones a esa regla o modificar sus efectos en virtud de un acuerdo anterior.

10. Cabe notar que no puede aplicarse el artículo 13 para lograr el resultado contrario. Si se interpretara el artículo 13 en el sentido de que el oferente podría especificar en la oferta un método de aceptación distinto del previsto en esta Convención, al que debería atenerse el destinatario, ello significaría que el oferente podría unilateralmente establecer excepciones o modificar los efectos de las disposiciones de esta Convención.

Ejemplo 2A: La cláusula 2.1 de las Condiciones Generales No. 574 de la Comisión Económica para Europa respecto del suministro de fábricas y maquinarias para la exportación dispone que "Se considerará celebrado el contrato cuando, al recibir un pedido, el Vendedor haya enviado una aceptación por escrito dentro del plazo fijado por el Comprador (en su caso)". Dicha cláusula establecería excepciones a lo dispuesto en esta Convención en dos aspectos: en primer lugar, la aceptación debe constar por escrito, mientras que el párrafo 1) del artículo 3 dispone que el contrato no tiene que celebrarse por escrito y puede probarse de cualquier manera, inclusive por medio de testigos y, en segundo lugar, la aceptación tendrá efecto cuando se la envíe y no cuando llegue al oferente como se prevé en el párrafo 2) del artículo 12.

Ejemplo 2A.1: En las negociaciones previas a la oferta definitiva, las partes convinieron en celebrar el contrato sobre la base de las Condiciones Generales No. 574 de la CEPE. En este caso, sería aplicable la cláusula 2.1. Por lo tanto, la aceptación deberá constar por escrito y, de constar en esa forma, tendrá efecto cuando se la envíe.

Ejemplo 2A.2: En las negociaciones previas al contrato nada se dijo acerca de la aplicación de las Condiciones Generales No. 574 de la CEPE. Sin embargo, en el pasado se estableció que las partes preveían recurrir a esas Condiciones Generales y, de hecho, habían hecho referencia a ellas en el sentido de que regían el cumplimiento de otros contratos en cuyas negociaciones no se hubieran mencionado. En este caso, al determinar la intención que habría tenido una persona razonable respecto de la celebración del contrato, se podría determinar en virtud del párrafo 3) del artículo 4 que las partes se proponían aplicar las Condiciones Generales No. 574 de la CEPE. Si se determinase esta intención, sería aplicable la cláusula 2.1. Por lo tanto, la aceptación debería constar por escrito y, cuando así constara, tendría efecto al momento de su envío.

Ejemplo 2A.3: A envía a B un pedido de mercaderías y adjunta las Condiciones Generales No. 574 de la CEPE señalando que constituyen parte de la oferta. Se trata de la primera vez en que las partes se ponen en comunicación. B acepta la oferta por teléfono. La aceptación tiene efecto incluso si A aduce que debía hacerse por escrito puesto que, al momento de la aceptación, no había acuerdo entre las partes en el sentido de aplicar la cláusula 2.1 para establecer excepciones a esta Convención o modificar sus efectos.

Ejemplo 2A.4: Al igual que en el ejemplo 2A.3, A envía a B un pedido de mercaderías y adjunta las Condiciones Generales No. 574 de la CEPE, señalando que constituyen parte de la oferta. Se trata de la primera vez que las partes se ponen en comunicación. B acepta la oferta por escrito. La aceptación tiene efecto en el momento en que llega al oferente, como se dispone en el párrafo 2) del artículo 12, y no en el momento en que se envía según estipulan las Condiciones Generales No. 574 de la CEPE. De lo contrario, se plantearía el difícil problema conceptual de que el acuerdo de las partes en obligarse por las disposiciones de la cláusula 2.1 de las Condiciones Generales No. 574 de la CEPE surtiría efectos en virtud de esta Convención en el momento en que la aceptación llegara al oferente y, como consecuencia, la aceptación de la oferta respecto del contrato de compraventa tendría efecto anteriormente, en el momento de su envío.

El silencio como aceptación, párrafo 3)

11. El párrafo 3) del artículo 2 establece la regla general de que no surtirá efecto una estipulación de la oferta que establezca que el silencio equivaldrá a la aceptación. Sin embargo,

esa estipulación de la oferta podrá surtir efecto si las partes así lo han convenido previamente. El acuerdo podrá ser expreso o podrá determinarse mediante una interpretación de la intención de las partes de resultados de las negociaciones, de cualesquiera prácticas que las partes hayan establecido entre sí o de los usos y de la conducta ulterior de las partes, según prevén las normas de interpretación que figuran en el artículo 4.

12. El párrafo 3) del artículo 2 debe entenderse en relación con el párrafo 1) del artículo 12, que dispone que, "El silencio, por sí solo, no equivaldrá a aceptación". Esta disposición indica que el silencio, acompañado de otras circunstancias, puede equivaler a la aceptación.

Ejemplo 2B: En los diez últimos años, el comprador encargó ordinariamente mercaderías que habrían de enviarse durante el plazo de los seis a nueve meses siguientes a cada pedido. Después de los primeros pedidos, el vendedor nunca acusó recibo de los pedidos pero siempre envió las mercaderías pedidas. En el caso de referencia, el vendedor no envió las mercaderías ni notificó al comprador que no lo haría. El comprador podría demandar por incumplimiento del contrato basándose en que se había establecido una práctica entre las partes según la cual el vendedor no tenía que acusar recibo del pedido y, en ese caso, el silencio del vendedor constituía aceptación de la oferta.

Ejemplo 2C: Una de las condiciones estipuladas en un acuerdo de concesión era que el vendedor tenía que responder a los pedidos hechos por el comprador en un plazo de 14 días desde su recibo. Si no respondía en un plazo de 14 días se consideraría que el pedido había sido aceptado por el vendedor. El 1º de julio el vendedor recibió un pedido de 100 unidades del comprador. El 25 de julio el vendedor notificó al comprador que no podía satisfacer el pedido. En el presente caso se celebró un contrato el 15 de julio por la venta de 100 unidades.

CAPÍTULO II. DISPOSICIONES GENERALES

ARTÍCULO 3. FORMALIDADES

1) El contrato de compraventa no tiene que celebrarse ni probarse por escrito ni está sujeto a ningún otro requisito de forma. Puede probarse de cualquier manera, inclusive por medio de testigos.

2) El párrafo 1) del presente artículo no se aplicará a los contratos de compraventa en los que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones al presente párrafo ni modificar sus efectos.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI

Ley uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías (LUCI), artículo 15.

LUFICI, artículo 3.

Proyecto de CCIM, artículo 11.

COMENTARIO

1. El artículo 3 es virtualmente idéntico al artículo 11 del proyecto de CCIM.

2. Aunque los contratos para la compraventa internacional de mercaderías se hacen normalmente por escrito, el hecho de que muchos contratos se celebren mediante los modernos medios de comunicación que no siempre implican un contrato escrito ha llevado a la decisión de incluir esta disposición. Sin embargo, la norma de que el contrato no tiene que celebrarse necesariamente por escrito está sujeta a tres excepciones.

3. En primer lugar, las partes pueden convenir antes de la celebración del contrato en que éste debe hacerse por escrito.

Si convienen en ello, su acuerdo tiene prioridad sobre las disposiciones de esta Convención. Véase el ejemplo 2A, y especialmente el ejemplo 2A.1.

4. En segundo lugar, todas las sanciones administrativas o penales por incumplimiento de las normas de cualquier Estado que exija que los contratos de compraventa internacional de mercaderías se hagan por escrito, ya sea con fines de control administrativo del comprador o vendedor, con objeto de hacer cumplir las leyes de control de cambios, o con cualquier otro fin, seguirían siendo aplicables a cualquier parte que celebrara el contrato no escrito. Sin embargo, el propio contrato sería exigible entre las partes.

5. En tercer lugar, en virtud del artículo X, un Estado cuya legislación exija que un contrato de compraventa se celebre o pruebe por escrito puede hacer una declaración al efecto de que el párrafo 1) del artículo 3 no se aplicará a cualquier compraventa en que intervenga una parte que tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho tal declaración. Tal declaración no revoca la norma del párrafo 1) del artículo 3, ni crea una exigencia en virtud de esta Convención de que el contrato se celebre o pruebe por escrito. En vez de ello, tiene el efecto de eliminar de esta Convención cualquier norma sobre la cuestión de la forma en que deben celebrarse o probarse esos contratos, dejando la determinación de la cuestión a la ley nacional aplicable, determinada por las normas de derecho internacional privado sobre el foro.

6. La última oración del párrafo 2) del artículo 3 establece claramente que las distintas partes en la transacción no pueden por acuerdo privado establecer excepciones a tal declaración.

ARTICULO 4. INTERPRETACION*

1) Las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención, cuando la otra parte haya sabido o haya debido saber cuál era esa intención.

2) Si el párrafo precedente no es aplicable, las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de las partes deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado una persona razonable en las mismas circunstancias.

3) Para determinar la intención de una parte o el sentido que una persona razonable habría dado en las mismas circunstancias deberá prestarse la consideración debida a todas las circunstancias pertinentes del caso, incluidas las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hayan establecido entre sí, los usos y la conducta ulterior de las partes.

Ley uniforme anterior

LUCI, artículos 9 3).

LUFCl, artículos 4 2), 5 3, 11 y 13 2).

Proyecto de ley del UNIDROIT para la unificación de ciertas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías (proyecto de ley sobre la validez), artículos 3, 4 y 5.

COMENTARIO

Ambito de aplicación

1. El artículo 4 sobre la interpretación, como ocurre con todas las disposiciones de este proyecto de Convención, se

* El Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías observó que en el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías no había una disposición equivalente al artículo 4.

refiere sólo al proceso de formación. Este artículo no establece normas para la interpretación del contrato de compraventa, una vez que se haya celebrado un contrato.

2. En el proceso de formación, pueden surgir cuestiones de interpretación de diferentes modos. Puede ser necesario determinar si cierta comunicación que parece "suficientemente definida" para ser una oferta, de conformidad con el artículo 8, también "indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación". O bien el oferente y el destinatario pueden usar idénticas palabras en las presuntas oferta y aceptación, pero pruebas accesorias pueden indicar claramente que no interpretaron esas palabras del mismo modo. Por el contrario, las comunicaciones entre las partes pueden no contener por sí mismas la información necesaria para una oferta y una aceptación, pero pruebas extrínsecas pueden contener la información que falta. En todos estos casos, puede recurrirse a las normas de interpretación para que ayuden a determinar si ha habido suficiente acuerdo entre las partes para decidir que se ha celebrado un contrato.

Ejemplo 4A: A envió a B una carta en la que manifestaba que se ofrecía a venderle equipo que había de fabricarse, sin más especificaciones que la clase y cantidad de las mercaderías y un precio de 10 millones de francos suizos. En caso normal no se espera que un vendedor contrate una venta tan importante sin especificar fechas de entrega, normas de calidad, etc. Por consiguiente, la falta de toda indicación al respecto suscita la cuestión de la interpretación de la carta, para determinar si el vendedor tenía la intención de obligarse mediante un contrato en caso de aceptación.

Ejemplo 4B: Las partes convinieron en la compraventa de algodón que llegaría de Bombay "ex Peerless", sin que ninguna de ellas advirtiera que había dos buques llamados Peerless que partían de Bombay con varios meses de diferencia. El comprador pensaba en el buque que zarpaba en octubre y el vendedor en el que lo hacía en diciembre. Por consiguiente, mediante interpretación de la oferta y de la presunta aceptación, era evidente que no había acuerdo sobre el objeto de la compraventa, el algodón en el Peerless de octubre o el algodón en el Peerless de diciembre, y, por tanto, que no había contrato.

Ejemplo 4C: A envió a B un telegrama en el que decía "Enviaré 100". B respondió "Aceptado". Aunque un intercambio de mensajes tan enigmáticos no tiene por sí mismo suficiente contenido para constituir una oferta y una aceptación, mediante el uso de las normas de interpretación del artículo 4, y especialmente de las prácticas anteriores de las partes, puede darse al intercambio de telegramas un significado adecuado para determinar que existió un contrato.

Contenido de las normas de interpretación

3. Puesto que el artículo 4 tiene por objeto la interpretación de las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de las partes a fin de determinar si existe contrato, no puede decirse que haya una verdadera intención común de las partes. Sin embargo, el párrafo 1) del artículo 4 reconoce que la otra parte a menudo sabe o debe saber la intención de la parte que envió la comunicación o realizó el acto en cuestión. Cuando así ocurra, ése es el significado que ha de darse a esa comunicación o acto.

4. Si la parte que envió la comunicación o realizó el acto no tenía ninguna intención sobre el punto en cuestión, o si la otra parte no sabía cuál era esa intención, no puede aplicarse el párrafo 1) del artículo 4. En tal caso, el párrafo 2) del artículo 4 dispone que las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de las partes deben interpretarse conforme al sentido que les habría dado una persona razonable en las mismas circunstancias.

5. Sería raro que no pudieran aplicarse ni el párrafo 1) ni el párrafo 2) del artículo 4. Sin embargo, en un caso inusitado, como el del ejemplo 4B, ninguna de las partes habría sabido o habría debido saber la intención de la otra parte, y una persona razonable no habría podido dar un sentido a

las palabras usadas. En tal situación, se requeriría un tribunal para determinar que no había existido el acuerdo sobre el objeto del contrato, necesario para la celebración del mismo.

6. Al determinar la intención de las partes o la intención que una persona razonable habría tenido en las mismas circunstancias, es necesario atender primeramente a las palabras realmente usadas o al acto realizado. Sin embargo, la investigación no ha de limitarse a esas palabras o acto, aunque parezcan dar una respuesta clara a la cuestión. La experiencia común indica que una persona puede disimular o cometer un error, y ha de usarse el proceso de interpretación establecido en ese artículo para determinar el verdadero contenido de la comunicación. Por ejemplo, si una parte se ofrece a vender una cantidad de mercaderías en 50.000 francos suizos, y es evidente que la intención del oferente eran 500.000 francos suizos y que el destinatario lo sabía o habría debido saberlo, el precio establecido en la oferta ha de interpretarse como 500.000 francos suizos a fin de determinar si se ha celebrado un contrato.

7. A fin de ir más allá del sentido aparente de las palabras o los actos de las partes, en el párrafo 3) del artículo 4 se establece que "deberá prestarse la consideración debida a todas las circunstancias pertinentes del caso". Se enumeran seguidamente algunas, pero no necesariamente todas las circunstancias del caso que deberán tenerse en cuenta. Se incluyen entre ellas las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hayan establecido entre sí, los usos y la conducta ulterior de las partes.

8. Como el artículo 4 sólo se aplica a la interpretación de las palabras y actos de las partes a fin de determinar si se ha celebrado un contrato y cuándo se ha celebrado la disposición del párrafo 3) del artículo 4 de que las negociaciones entre las partes deben incluirse entre las circunstancias que han de considerarse para interpretar esas palabras y actos no plantea los problemas que suscita si las negociaciones hubieran de usarse para determinar el sentido del contrato.

9. El artículo 4 es particularmente útil en casos como el del ejemplo 4C. Aunque la comunicación concreta que constituye la oferta no contiene los elementos necesarios para que ésta sea "suficientemente definida" de conformidad con el artículo 8, las negociaciones dan el contenido que falta, y existe una oferta.

10. No obstante, determinar la medida en que los acuerdos preliminares o las manifestaciones hechas durante el proceso de las negociaciones deben usarse para explicar, complementar o contradecir las palabras del "contrato", a fin de determinar su contenido sustantivo, es un problema complejo y quizá insoluble. El artículo 4 no plantea ninguno de esos problemas.

11. De modo similar, el párrafo 3) del artículo 4 no plantea los problemas teóricos potencialmente difíciles de interpretar el contenido sustantivo del contrato por la conducta ulterior de las partes. Sin embargo, si la conducta ulterior de las partes muestra que el "oferente" tenía intención de quedar obligado en caso de aceptación, aunque la "oferta" no fuera clara al respecto, o que las dos partes entendían que el algodón vendido en el ejemplo 4B era el algodón del "Peerless" de octubre, esa conducta debe tenerse en cuenta al determinar si se celebró un contrato.

ARTICULO 5. PRACTICAS COMERCIALES LEALES Y DE BUENA FE*

Durante la formación del contrato, las partes deberán observar los principios relativos a las prácticas comerciales leales y actuar de buena fe.

Ley uniforme anterior

Ninguna.

* El Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías observó que en el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías no había una disposición equivalente al artículo 5.

COMENTARIO

1. Este artículo establece en forma general un principio básico que se aplica a toda la Convención. Ese principio es que en la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, como en todas las transacciones comerciales, las partes deberán observar los principios relativos a las prácticas comerciales leales y actuar de buena fe.

2. Hay varias aplicaciones expresas de ese principio en disposiciones concretas de esta Convención, tales como el párrafo 3) del artículo 2 en el que se dispone que, salvo que las partes hayan convenido previamente en otra cosa, una estipulación de la oferta que establezca que el silencio equivaldrá a la aceptación no surte efecto; el inciso c) del párrafo 2) del artículo 10 sobre la irrevocabilidad de la oferta cuando sea razonable para el destinatario confiar en que la oferta quede vigente y el destinatario haya actuado confiado en la oferta; y el párrafo 2) del artículo 15 sobre la validez de una aceptación tardía que se envió en circunstancias tales que si su transmisión hubiera sido normal habría llegado al oferente en el plazo debido.

3. Sin embargo, el principio es más amplio que esos ejemplos y se aplica a todos los aspectos de la formación del contrato.

ARTICULO 6. USOS

Por usos se entiende, a los efectos de la presente Convención, cualquier práctica o método comerciales de los que las partes tenían o debían haber tenido conocimiento y que en el comercio internacional sean ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes en contratos del tipo correspondiente a las transacciones comerciales de que se trate.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI

LUCI, artículos 9 1) y 9 2).

LUFCl, artículo 13 1).

Proyecto de CCIM, artículo 7.

COMENTARIO

1. El artículo 6 se inspira en el artículo 7 del proyecto de CCIM. Sin embargo, difiere del mismo en un aspecto importante.

2. El artículo 7 del proyecto de CCIM es una disposición sustantiva que establece que cualquier "uso del que" las partes "tenían o debían haber tenido conocimiento y que en el comercio internacional es ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del tipo correspondiente al intercambio de que se trata" es aplicable al contrato. Sin embargo, en la presente Convención, se hace aplicable a la transacción un "uso" en virtud del párrafo 2) del artículo 2 y del párrafo 3) del artículo 4. La función del artículo 6 es definir qué constituye un "uso" en el contexto de esos artículos de la presente Convención.

3. En virtud de un uso, puede hallarse que las partes, de conformidad con el párrafo 2) del artículo 2, han establecido excepciones a cualquiera de las disposiciones de la presente Convención o han modificado sus efectos. De modo similar, en el párrafo 3) del artículo 4 se dispone que, para determinar la intención de una parte o el sentido que una persona razonable habría dado en las mismas circunstancias, deben tenerse en cuenta todos los usos pertinentes.

ARTICULO 7. COMUNICACION

1) A los efectos de la presente Convención, una oferta, una declaración de aceptación o cualquier otra indicación de intención "llega" al destinatario cuando se le participa oralmente o se le entrega por cualesquiera otros medios en su establecimiento o dirección

postal o, si no tiene establecimiento o dirección postal, en su residencia habitual.

2) El párrafo 1) del presente artículo no se aplicará a una oferta, una declaración de aceptación o cualquier otra indicación de intención si cualquiera de ellas se hace por un procedimiento que no sea por escrito cuando cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones al presente párrafo ni modificar sus efectos.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI

LUFCl, artículo 12.

Proyecto de CCIM, artículo 10.

COMENTARIO

1. El artículo 7 establece que una indicación de intención "llega" al destinatario cuando se le entrega, no cuando se le envía.

2. Una consecuencia de esa norma, expresada en los artículos 9 y 16, es que una oferta, ya sea revocable o irrevocable, o una aceptación pueden revocarse si la revocación llega a la otra parte antes que la oferta o la aceptación que se revoca o al mismo tiempo que ella. Además, un destinatario que conozca una oferta por mediación de una tercera persona antes del momento en que le llegue no puede aceptar la oferta hasta haberla recibido. Evidentemente, una persona autorizada por el oferente a transmitir la oferta no es un tercero en este contexto.

3. Una oferta, una aceptación u otra indicación de intención llega al destinatario cuando se le entrega en "su establecimiento o dirección postal". En tal caso, tendrá consecuencias jurídicas aunque pase algún tiempo antes de que el destinatario, si es un individuo, o la persona responsable, si el destinatario es una organización, tenga conocimiento de ella.

4. Cuando el destinatario no tenga un establecimiento o dirección postal, y sólo en tal situación, una indicación de intención "llega" al destinatario cuando se entrega en su residencia habitual, es decir, en su domicilio particular. Al igual que ocurre con una indicación de intención entregada en el establecimiento o dirección postal del destinatario, producirá consecuencias jurídicas aunque el destinatario no tenga conocimiento de su entrega.

5. Además, la indicación de intención "llega" al destinatario cuando se le participa personalmente, ya sea oralmente o por cualesquiera otros medios. No hay limitaciones geográficas sobre el lugar en que puede hacerse la entrega personal. De hecho, a menudo tal entrega se hace directamente al destinatario en algún lugar distinto de su establecimiento. Tal entrega puede hacerse en el establecimiento de la otra parte, en el hotel del destinatario, o en cualquier otro lugar en que pueda localizarse.

6. La entrega personal a un destinatario que tenga personalidad jurídica significa la entrega personal a un agente que tenga el poder necesario. La cuestión de determinar quién es un agente debidamente apoderado se deja a la legislación nacional aplicable.

Declaración de no aplicabilidad, párrafo 2)

7. La declaración de no aplicabilidad prevista en el párrafo 2) afecta solamente a una indicación de intención hecha por cualquier procedimiento que no sea por escrito. Pero, incluso en un Estado que haya hecho tal declaración, el párrafo 1) del artículo 7 tendrá plena validez respecto de cualquier indicación de intención que se haga por escrito.

CAPÍTULO III. FORMACIÓN DEL CONTRATO

ARTÍCULO 8. OFERTA*

1) La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o más personas determinadas constituye oferta si es suficientemente definida e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación.

2) Una propuesta no dirigida a una o más personas determinadas será considerada como una simple invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario.

3) Una propuesta es suficientemente definida si indica la clase de las mercaderías y estipula la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos. No obstante, si la propuesta indica la intención de celebrar el contrato aunque no prevea un medio para determinar el precio, se considera que propone que el precio sea el que el vendedor cobra habitualmente en el momento de la celebración del contrato o, si no se puede determinar ese precio, el que sea generalmente aplicable en aquel momento a las mismas mercaderías vendidas en circunstancias semejantes.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI

LUFCl, artículo 4.

LUCI, artículo 57.

Proyecto de CCIM, artículo 37.

COMENTARIO

1. El artículo 8 establece las condiciones necesarias para que una propuesta de celebrar un contrato constituya una oferta.

Propuesta enviada a una o más personas determinadas

2. Para que una persona pueda aceptar una oferta, esa oferta debe haberse dirigido. En el caso normal, ese requisito no suscita dificultades ya que la oferta de comprar o vender mercancías se habrá dirigido a una persona determinada o, si las mercancías han de ser compradas o vendidas por dos o más personas que actúen conjuntamente, a esas personas determinadas. La determinación del destinatario se hará normalmente por su nombre, pero puede hacerse de otro modo tal como "el propietario o los propietarios de...".

3. También es posible que una oferta de comprar o vender se haga simultáneamente a un gran número de personas determinadas. Un anuncio o catálogo de mercaderías disponibles para su venta, enviado por correo directamente a los destinatarios, sería enviado a "personas determinadas", pero no lo sería el mismo anuncio o catálogo distribuido al público en general. Si un anuncio o catálogo enviado a "personas determinadas" indicara la intención de quedar obligado a contratar en caso de aceptación, y si fuera "suficientemente definido", constituiría una oferta de conformidad con el párrafo 1) del artículo 8.

Propuesta no dirigida a una o más personas determinadas, párrafo 2)

4. Algunos sistemas jurídicos limitan el concepto de oferta a las comunicaciones dirigidas a una o más personas determinadas, mientras que otros sistemas jurídicos admiten también la posibilidad de una "oferta pública". Las ofertas públicas son de dos tipos, aquellas en que la exhibición de mercaderías es un escaparate, máquina vendedora o por otro medio similar se dice que constituye una oferta continuada a cualquier persona para que compre ese artículo u otro idéntico.

* Ghana y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas expresaron reservas formales respecto de la segunda oración del párrafo 3) de este artículo.

y un anuncio dirigido al público en general. En los sistemas jurídicos que admiten la posibilidad de una oferta pública, la determinación de si se ha hecho una oferta en sentido jurídico depende de la evaluación de las circunstancias totales del caso, pero no requiere necesariamente una indicación expresa de la intención de hacer una oferta. El hecho de que las mercaderías se exhiban para su venta o el texto del anuncio puede bastar para que un tribunal determine que hubo una oferta en sentido jurídico.

5. Esta Convención, en el párrafo 2) de su artículo 8, adopta una posición intermedia respecto de las ofertas públicas. Establece que una propuesta dirigida a una o más personas determinadas se considerará normalmente como una simple invitación a que los receptores hagan ofertas. Sin embargo, constituirá una oferta si cumple los demás criterios para serlo y se indica claramente la intención de que sea una oferta. Tal indicación no tiene que ser una declaración expresa tal como "este anuncio constituye una oferta", pero debe indicar claramente la intención de hacer una oferta, por ejemplo, mediante una declaración de que "estas mercaderías se venderán a la primera persona que presente numerario o una aceptación bancaria apropiada".

Intención de quedar obligado, párrafo 1)

6. A fin de que la propuesta de celebrar un contrato constituya oferta, debe indicar "la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación". Como no existe una fórmula determinada que deba utilizarse para indicar dicha intención, el determinar si ésta existe puede requerir a veces un examen cuidadoso de la "oferta". Es éste particularmente el caso si una de las partes pretende que se celebró un contrato en el curso de negociaciones llevadas a cabo durante un largo período, y ninguna comunicación fue descrita por las partes como una "oferta" o como una "aceptación". Se determinará, de conformidad con las normas de interpretación que contiene el artículo 4, si existe el requisito de la intención de quedar obligado en caso de aceptación.

7. El requisito de que el oferente haya manifestado su intención de quedar obligado se refiere a su intención de quedar obligado en el posible contrato si se produce la aceptación. No es necesario que su intención sea la de quedar obligado por la oferta, es decir, que considere la oferta irrevocable. En cuanto a la revocabilidad de la oferta, véase el artículo 10.

La oferta debe ser suficientemente definida, párrafos 1) y 3)

8. El párrafo 1) dispone que la propuesta de celebrar un contrato debe ser "suficientemente definida" para que constituya una oferta. En el párrafo 3) se indica que una propuesta es suficientemente definida si:

Indica la clase de las mercaderías, y

Estipula la cantidad o prevé un medio para determinarla, y

Estipula el precio o prevé un medio para determinarlo.

El hecho de que la propuesta de celebrar un contrato sea suficientemente definida puede determinarse mediante interpretación de la propuesta de conformidad con las normas de interpretación incluidas en el artículo 4.

9. Las restantes estipulaciones del contrato resultante de la aceptación de una oferta que solamente indique la clase de mercaderías y estipule la cantidad y el precio o prevea un medio para determinarlos se suplirían por el uso o por la legislación aplicable sobre la compraventa. Por ejemplo, si la oferta no contuviera una estipulación sobre cómo o cuándo debe pagarse el precio, el proyecto de CCIM dispone en el párrafo 1) de su artículo 39 que el comprador debe pagarlo en el establecimiento del vendedor, y el párrafo 1) de su artículo 40 dispone que debe pagarlo cuando el vendedor ponga a disposición del comprador las mercaderías o documentos que controlen su disposición. De modo similar, si no se concreta un plazo de entrega, el artículo 15 del proyecto de CCIM expone cómo y dónde deben entregarse las mercaderías, y el artículo 17 estipula cuándo deben entregarse.

10. No obstante, el hecho de que una propuesta contenga solamente las tres estipulaciones necesarias para que la oferta sea suficientemente definida puede indicar, en un caso determinado, que no había intención por parte del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Por ejemplo, sería necesario interpretar la propuesta para determinar si había intención de quedar obligado en caso de aceptación cuando un vendedor se ofreció a vender equipo que había que fabricar siendo las únicas estipulaciones la clase y cantidad de mercaderías y un precio de 10 millones de francos suizos. El caso normal sería que un vendedor no contratara una venta tan importante sin estipular fechas de entrega, normas de calidad, etc. Por consiguiente, la falta de toda indicación respecto de esas cuestiones sugiere que podría no haber todavía intención de quedar obligado por un contrato en caso de aceptación. Sin embargo, incluso en el caso de una venta tan importante y complicada, la legislación aplicable a la compraventa puede proporcionar todas las estipulaciones que faltan si se halla que ha existido intención de contratar.

Cantidad de las mercaderías, párrafo 3)

11. Aunque, según el párrafo 3) del artículo 8, la propuesta de celebrar un contrato es suficientemente definida para constituir una oferta si estipula la cantidad o prevé un medio para determinarla, los medios de determinar la cantidad se dejan por entero a la discreción de las partes. Incluso es posible que la fórmula utilizada por las partes pueda permitirles determinar la cantidad exacta que ha de entregarse en virtud del contrato sólo durante su cumplimiento.

12. Por ejemplo, la oferta de vender al comprador "todas mis existencias" o una oferta de comprar del vendedor "todo lo que necesite" durante cierto período sería suficiente para determinar la cantidad de mercaderías que han de entregarse. Dicha fórmula debe entenderse como la cantidad real de que dispone el vendedor o la cantidad real que necesita el comprador de buena fe.

13. Parece que la mayoría de los sistemas jurídicos, si no todos, reconocen el efecto jurídico de un contrato mediante el que una parte conviene en comprar, por ejemplo, todo el mineral producido por una mina, o suministrar, por ejemplo, todas las partidas de productos del petróleo que precise para la reventa el propietario de una estación de servicio. En algunos países se considera que dichos contratos son contratos de compraventa. En otros países se denomina a dichos contratos acuerdos de concesión o de otro modo, considerándose las disposiciones relativas al suministro de las mercaderías como disposiciones complementarias. El párrafo 3) del artículo 8 dispone claramente que tal contrato obliga aunque el sistema jurídico lo denomine contrato de compraventa en vez de acuerdo de concesión.

Precio, párrafo 3)

14. En la primera frase del párrafo 3) del artículo 8 se dispone que la propuesta de celebrar un contrato debe estipular un precio o prever un medio para determinarlo a fin de que constituya oferta. Sin embargo, en la segunda frase se indica que ello no es necesario "si la propuesta indica la intención de celebrar el contrato aunque no prevea un medio para determinar el precio". En este caso, la última parte de la segunda frase repite las palabras del artículo 37 del proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías, que proporciona la fórmula para determinar el precio.

15. Debe señalarse que la fórmula que ha de utilizarse si se aplica la segunda frase del párrafo 3) del artículo 8 determinaría el precio sobre la base del precio predominante en el momento de la celebración del contrato, es decir, "en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente"⁵. Si en ese momento no existe un precio que el

⁵ Párrafo 2) del artículo 12. En determinadas circunstancias, el contrato puede celebrarse también mediante la realización de un acto. Véanse el párrafo 3) del artículo 12 y el comentario correspondiente.

vendedor cobre habitualmente, ni un precio vigente en general para dichas mercaderías vendidas en circunstancias semejantes, la segunda frase del párrafo 3) del artículo 8 no surtiría efectos y no se produciría una oferta jurídicamente efectiva.

16. La situación a que se refiere primordialmente la disposición sobre el precio del párrafo 3) del artículo 8 es aquella en que un comprador envía un pedido de compra de mercaderías de un catálogo o de compra de repuestos. En tal caso, puede no especificar el precio en el momento de hacer el pedido. Aunque el vendedor no especifique un precio en su aceptación del pedido, se pensaba que habría que considerar que se había celebrado un contrato y que, por ejemplo, el vendedor no podría reclamar más adelante que el precio era el predominante en el momento de la entrega de las mercaderías, si ese precio era más alto que el que el vendedor cobraba en el momento de celebración del contrato.

ARTICULO 9. VIGENCIA DE LA OFERTA

La oferta entra en vigor en el momento en que llega al destinatario. Queda retirada si el retiro llega al destinatario antes que la oferta o al mismo tiempo que ella, incluso si es irrevocable.

Ley uniforme anterior

LUFCl, artículo 5.

COMENTARIO

El artículo 9 estipula que una oferta entra en vigor en el momento en que llega al destinatario. Hasta entonces, el destinatario no puede aceptar la oferta y el oferente puede retirarla, incluso si es irrevocable. Por consiguiente, si el destinatario, enterado por cualquier medio del envío de la oferta, pretendiera aceptarla, el oferente podría retirarla no obstante hasta su llegada al destinatario.

ARTICULO 10. REVOCABILIDAD DE LA OFERTA

1) La oferta queda revocada si la revocación llega al destinatario antes de que éste haya enviado su aceptación.

2) Sin embargo, una oferta no puede revocarse:

a) Si la oferta indica que es firme o irrevocable; o
b) Si la oferta indica un plazo firme para la aceptación; o

c) Cuando sea razonable para el destinatario confiar en que la oferta quede vigente y el destinatario haya actuado confiado en la oferta.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI

LUFCl, artículo 5.

COMENTARIO

Revocación de la oferta, párrafo 1)

1. El artículo 10 estipula que, en general, las ofertas son revocables y que la revocación es efectiva cuando llega⁶ al destinatario. Sin embargo, el derecho del oferente a revocar su oferta termina al verificarse uno cualquiera de dos sucesos.

2. De conformidad con esta Convención, el menos típico de los dos sucesos es que el destinatario haya hecho una aceptación eficaz y que, por consiguiente, se haya celebrado el contrato. Tal resultado ocurre en los casos en que el destinatario acepta oralmente la oferta y en aquellos en que la acepta de conformidad con el párrafo 3) del artículo 12.

3. De conformidad con el párrafo 3) del artículo 12, si, en virtud de la oferta o como resultado de prácticas que las

⁶ El párrafo 1) del artículo 7 contiene una definición del término "llega".

partes hayan establecido entre sí o de los usos, el destinatario puede indicar su asentimiento sin notificación al oferente, ejecutando un acto tal como alguno relacionado con el envío de las mercaderías o el pago del precio, la aceptación tendrá efecto en el momento en que se ejecute ese acto. Como la aceptación tiene efecto y el contrato se celebra en el momento en que se ejecuta el acto, en ese mismo momento termina el derecho del oferente a revocar su oferta. Ese resultado se sigue sin necesidad de indicarlo expresamente en la presente Convención.

4. En el caso más típico, en el que se acepta la oferta mediante una indicación de asentimiento por escrito, el párrafo 1) del artículo 10 dispone que el derecho del oferente a revocar su oferta termina en el momento en que el destinatario haya enviado su aceptación, y no en el momento en que la aceptación llega al oferente. Se adoptó esta norma a pesar de que en el párrafo 2) del artículo 12 se establece que es en este último momento cuando tiene efecto la aceptación y por tanto, cuando se celebra el contrato de conformidad con el artículo 17.

5. El valor de la norma de que una oferta revocable se hace irrevocable antes del momento en que se celebra el contrato reside en el hecho de que contribuye a una conciliación eficaz entre la teoría de la revocabilidad general de las ofertas y la teoría de la irrevocabilidad general de las ofertas. Aunque todas las ofertas sean revocables, excepto aquellas a que se aplica el párrafo 2) del artículo 10, se convierten en irrevocables una vez que el destinatario se compromete al enviar la aceptación.

Ofertas irrevocables, párrafo 2)

6. El párrafo 2) del artículo 10 establece tres situaciones en las que la irrevocabilidad de la oferta es resultado de la naturaleza de ésta.

7. Los incisos a) y b) son similares, ya que la irrevocabilidad se deriva de los términos usados en la oferta. El inciso a) regula la situación en que la oferta indique que es firme o irrevocable. El inciso b) regula la situación en que la oferta indique un plazo firme para la aceptación.

8. Hay que señalar que ninguna de esas disposiciones requiere una promesa de no revocación por parte del oferente o cualquier promesa, acto o abstención por parte del destinatario.

9. Ambas disposiciones reflejan el criterio de que en las relaciones comerciales, y particularmente en las relaciones comerciales internacionales, el destinatario debe poder confiar en cualquier declaración del oferente que indique que la oferta quedará vigente durante cierto plazo. Por lo tanto, si la oferta indica que es firme o irrevocable por un plazo determinado, la oferta es irrevocable de conformidad con esta Convención durante ese plazo. Si la oferta indica que es firme o irrevocable sin indicar un plazo, es irrevocable hasta que caduque de conformidad con el párrafo 2) del artículo 12. Si la oferta indica un plazo firme para la aceptación mediante una fórmula como "podrá aceptar esta oferta hasta el 1º de junio" o "si el 1º de junio no he recibido su aceptación, enviaré las mercaderías a otro", la oferta es irrevocable hasta el final del período para la aceptación, es decir, hasta el 1º de junio en esos casos.

10. La tercera situación en la que el oferente no puede revocar su oferta en virtud del párrafo 2) del artículo 10 es aquella en que sea razonable para el destinatario confiar en que la oferta quede vigente y el destinatario haya actuado confiado en la oferta. Esto tendría especial importancia cuando el destinatario hubiera tenido que emprender una amplia investigación para dictaminar si le convenía aceptar la oferta. Aun cuando la oferta no indique que es irrevocable, debe serlo por el plazo necesario para que el destinatario tome una determinación.

ARTICULO 11. CANCELACION DE LA OFERTA
POR SU RECHAZO

Una oferta, incluso si es irrevocable, queda cancelada cuando el rechazo de la oferta llega al oferente.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI

Ninguno.

COMENTARIO

1. Una vez que el oferente ha recibido el rechazo de la oferta, debe quedar en libertad de contratar con otro, sin preocuparse de que el destinatario cambie de parecer y trate de aceptar la oferta que había rechazado anteriormente. La mayoría de los sistemas jurídicos, si no todos, aceptan esta solución respecto de las ofertas revocables. Muchos sistemas jurídicos la aceptan también respecto de las ofertas irrevocables, pero algunos sistemas jurídicos sostienen que una oferta irrevocable no queda cancelada por su rechazo. En el artículo 11 se acepta la solución tanto respecto de las ofertas revocables como de las irrevocables, y se establece que una oferta, incluso si es irrevocable, queda cancelada cuando el rechazo de la oferta llega al oferente.

2. Una oferta puede rechazarse expresa o implícitamente. En particular, en el párrafo 1) del artículo 13 se dispone que "una respuesta a una oferta que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta". Aunque un tribunal pudiera considerar que una comunicación determinada del destinatario al oferente que contenía preguntas sobre posibles cambios de las estipulaciones o que proponía diferentes estipulaciones era una comunicación independiente y, por lo tanto, que no se le aplicaba el párrafo 1) del artículo 13, si se consideraba que la comunicación contenía adiciones, limitaciones u otras modificaciones de la oferta, constituiría un rechazo de ésta, y el destinatario ya no podría aceptarla.

3. Por supuesto, el rechazo de una oferta mediante una respuesta que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones de la oferta no hace imposible la celebración del contrato. La respuesta constituiría una contraoferta que podría aceptar el oferente original. Si las adiciones, limitaciones u otras modificaciones no alterarían sustancialmente las estipulaciones de la oferta, el párrafo 2) del artículo 13 dispone que la respuesta constituiría una aceptación y que las estipulaciones del contrato son las estipulaciones de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación. Si el oferente rechazara las adiciones, limitaciones u otras modificaciones propuestas, las partes podrían convenir en contratar según las estipulaciones de la oferta original.

4. Por consiguiente, en el contexto de la respuesta a una oferta que constituya un rechazo explícito o implícito, el significado del artículo 11 es que la oferta original queda cancelada y cualquier contrato eventual debe celebrarse basándose en una nueva oferta y una nueva aceptación.

ARTICULO 12. ACEPTACION

1) Una declaración u otro comportamiento del destinatario que indique asentimiento a una oferta equivale a una aceptación. El silencio, por sí sólo, no equivaldrá a aceptación.

2) A reserva de lo dispuesto en el párrafo 3) del presente artículo, la aceptación de una oferta tendrá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente. La aceptación no tendrá efecto si la indicación de asentimiento no llega al oferente dentro del plazo que éste haya fijado, o bien, si no se ha fijado plazo, dentro de un plazo razonable, considerándose debidamente las circunstancias de la transacción, incluida la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente. A menos que

las circunstancias indique otra cosa, la aceptación de las ofertas verbales tendrá que ser inmediata.

3) No obstante, si, en virtud de la oferta o como resultado de prácticas que las partes hayan establecido entre sí o de los usos, el destinatario puede indicar su asentimiento ejecutando un acto tal como alguno relacionado con el envío de las mercaderías o el pago del precio, sin notificación al oferente, la aceptación tendrá efecto en el momento en que se ejecute ese acto, siempre que esa ejecución tenga lugar dentro del plazo establecido en las frases segunda y tercera del párrafo 2) del presente artículo.

4) El presente artículo no se aplicará a la aceptación de una oferta, en la medida en que se permite que esa aceptación se haga por un procedimiento que no sea por escrito, cuando cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones al presente párrafo ni modificar sus efectos.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI

LUFCl, párrafo 2) del artículo 2 y artículos 6 y 8.

COMENTARIO

1. El artículo 12 indica el comportamiento del destinatario que constituye aceptación y el momento en que surte efecto la aceptación.

Actos que constituyen aceptación, párrafo 1)

2. En su mayor parte, las aceptaciones se efectúan en la forma de una declaración del destinatario en que indica que consiente en una oferta. Sin embargo, en el párrafo 1) del artículo 12 se reconoce que otros comportamientos del destinatario que indiquen un asentimiento a la oferta pueden también constituir una aceptación.

3. Según el sistema aplicado en esta Convención, todo comportamiento que indique consentimiento en una oferta equivale a una aceptación. Sin embargo, a reserva del caso especial que rige el párrafo 3) del artículo 12, el párrafo 2) del mismo artículo estipula que la aceptación sólo tendrá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente.

4. En el párrafo 1) del artículo 12 se deja también en claro que el silencio, por sí sólo, no equivale a aceptación. Sin embargo, el silencio puede constituir aceptación si está acompañado de otras circunstancias que den garantía suficiente de que el silencio del oferente constituye una indicación de asentimiento. Véanse otros análisis del silencio como aceptación en el párrafo 6 *infra* y en el comentario al párrafo 3) del artículo 2.

Momento en que surte efecto la aceptación mediante una declaración, párrafo 2)

5. El párrafo 2) del artículo 12 estipula que la aceptación sólo tiene efecto en el momento en que el oferente reciba un aviso de ella. Por lo tanto, cualquiera que sea la forma en que se efectúe la aceptación con arreglo al párrafo 1) del artículo 12, para que se produzcan las consecuencias jurídicas relacionadas con la aceptación de una oferta, debe hacerse llegar por algún medio al oferente un aviso de la aceptación.

6. Existen dos excepciones a esta regla. La primera está enunciada en la primera frase del párrafo 2) del artículo 12, que indica que esa norma está sujeta a lo dispuesto en el párrafo 3) del mismo artículo. En virtud del párrafo 3) del artículo 12), en ciertas circunstancias limitadas es posible aceptar la oferta mediante la ejecución de un acto sin necesidad de notificación. La otra excepción dimana de la norma

general del párrafo 2) del artículo 2 en el sentido de que las partes pueden acordar establecer excepciones a esta Convención o modificar los efectos de cualquiera de sus disposiciones. Particularmente, si han convenido en que el silencio del destinatario constituirá una aceptación de la oferta, habrán convenido tácitamente también en que no se requiere una notificación de esa aceptación⁷.

7. No es necesario que el destinatario envíe la indicación de asentimiento prevista en el párrafo 2) del artículo 12. Puede autorizarse a un tercero, como un porteador o un banco, para que notifique al oferente el comportamiento que constituye aceptación. Tampoco es necesario que en la notificación se indique expresamente que se trata de una aceptación, siempre que de las circunstancias de la notificación se desprenda claramente que el comportamiento del destinatario era una manifestación de su intención de aceptar.

8. El párrafo 2) del artículo 12 adopta la teoría de la recepción en cuanto a la aceptación. La indicación de asentimiento tiene efecto cuando llega al oferente, y no cuando se envía, como se prevé en algunos sistemas jurídicos.

9. El párrafo 2) del artículo 12 enuncia la norma tradicional de que la aceptación sólo tiene efecto si llega al oferente dentro del plazo fijado o bien, si no se hubiere fijado plazo, dentro de un plazo razonable. Sin embargo, el artículo 15 dispone que se considera o puede considerarse que la aceptación tardía ha llegado al oferente en tiempo debido. En todo caso, sigue recayendo en el destinatario que envía la aceptación el riesgo de que ésta no llegue.

Aceptación de una oferta mediante un acto, párrafo 3)

10. El párrafo 3) del artículo 12 rige la situación, restringida pero de importancia, en que, en virtud de la oferta o como resultado de las prácticas que las partes hayan establecido entre sí o de los usos vigentes, el destinatario pueda indicar su asentimiento mediante la ejecución de un acto sin necesidad de notificar al oferente. En ese caso, la aceptación surte efecto en el momento en que se ejecuta el acto.

11. La oferta podría indicar la posibilidad de que el destinatario la acepte mediante la ejecución de un acto mediante una frase como "Envíese de inmediato" o "Cómprase en mi nombre sin demora...".

12. En ese caso, el acto del destinatario que haga las veces de aceptación será aquel que autoricen la oferta, la práctica establecida o los usos. En la mayoría de los casos, será el envío de las mercaderías o el pago del precio, pero podría tratarse de cualquier otro acto como el comienzo de la producción, el embalaje de las mercaderías, la emisión de una carta de crédito o, como en el segundo ejemplo que figura en el párrafo 11 *supra*, la compra de las mercaderías para el oferente.

13. Cabe notar que la oferta en virtud de la cual se permite al destinatario que acepte mediante la ejecución de un acto sin necesidad de notificar al oferente no constituye una excepción unilateral a la norma general, previsto en el párrafo 2) del artículo 12, de que la aceptación sólo surte efecto en virtud de su notificación al oferente. Dado que en el párrafo 3) del artículo 12 se prevé específicamente la posibilidad de que en la oferta se autorice que la aceptación se efectúe de ese modo, no es necesario que exista un acuerdo previo de las partes en ese sentido.

Declaración de no aplicabilidad, párrafo 4)

14. La declaración de no aplicabilidad prevista en el párrafo 4) sólo procede respecto de la aceptación que se haga

⁷ No figura una norma específica acerca del momento en que surte efecto la aceptación por el silencio. Sin embargo, véanse el ejemplo 2C en que se llega a la conclusión de que la aceptación tuvo efecto al expirar el plazo pertinente. En un sistema jurídico, por lo menos, las consecuencias del silencio se retrotraen al momento en que el destinatario recibe la oferta. Código Suizo de las Obligaciones, art. 10, párr. 2.

por cualquier procedimiento que no sea por escrito. En efecto, esa declaración excluiría los casos previstos en el párrafo 3) del artículo 12 y limitaría la aplicación del párrafo 1) del artículo 12 a las declaraciones de asentimiento hechas por escrito. La declaración de no aplicabilidad excluiría también la aceptación por el silencio.

ARTICULO 13. ADICIONES O MODIFICACIONES A LA OFERTA

1) Una respuesta a una oferta que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta.

2) Sin embargo, una respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación, pero que contenga estipulaciones adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente las estipulaciones de la oferta, constituirá una aceptación a menos que el oferente sin demora la discrepancia. Si no lo hiciera así, las estipulaciones del contrato serán las de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI
LUFCI, artículo 7.

COMENTARIO

La regla general, párrafo 1)

1. En el párrafo 1) del artículo 13 se estipula que una respuesta que pretenda ser una aceptación y que adicione, limite o modifique de otra forma la oferta a que está dirigida entraña un rechazo de la oferta y constituye una contraoferta.

2. Esta disposición refleja la teoría tradicional de que las obligaciones contractuales surgen de manifestaciones de consentimiento mutuo. En consecuencia, la aceptación debe atenerse exactamente a la oferta. Si la aceptación no concuerda plenamente con la oferta, no hay aceptación sino que se efectúa una contraoferta que requiere la aceptación de la otra parte para que se forme un contrato.

3. En todo caso, no es necesario que en la aceptación se empleen exactamente las mismas palabras que en la oferta, siempre que la distinta redacción empleada en la aceptación no modifique las obligaciones de las partes.

4. Aunque en la respuesta se formulen preguntas o se sugiera la posibilidad de otras estipulaciones, puede ocurrir que no quede incluida en el ámbito del párrafo 1) del artículo 13. Esa respuesta puede considerarse una comunicación independiente que se efectúa con el propósito de averiguar si el oferente está dispuesto a aceptar condiciones distintas, aunque se deja abierta la posibilidad de aceptar posteriormente la oferta.

5. Este aspecto tiene especial importancia a la luz del artículo 11, que dispone que "una oferta, incluso si es irrevocable, queda cancelada cuando el rechazo de la oferta llega al oferente".

6. Aunque la explicación de la norma expresada en el párrafo 1) del artículo 13 reside en una opinión muy difundida acerca de la naturaleza de los contratos, la norma refleja también la realidad de la situación normal de hecho en que el destinatario de la oferta está de acuerdo en general con las estipulaciones de ésta, pero desea celebrar negociaciones respecto de algunos aspectos de la oferta. Sin embargo, existen otras situaciones normales de hecho en que la norma tradicional expresada en el párrafo 1) del artículo 13 no surte efectos convenientes. En el párrafo 2) del artículo 13 se establece una excepción al párrafo 1) del artículo 13 respecto de una de estas situaciones.

Alteraciones de carácter no sustancial, párrafo 2)

7. El párrafo 2) del artículo 13 contiene normas que se refieren a la situación en que se responde a una oferta y se

pretende que la respuesta constituye una aceptación a pesar de que incluye estipulaciones adicionales o diferentes que, en todo caso, no alteran sustancialmente las condiciones de la oferta. Por ejemplo, se acepta una oferta en que se señala que el oferente tiene para la venta 50 tractores a un precio determinado mediante un telegrama en el que se agrega "envíese de inmediato" o "envíese letra contra autorización para inspeccionar conocimiento de embarque".

8. En la mayoría de los casos en que la respuesta pretende ser una aceptación, las estipulaciones adicionales o diferentes que figuren en la respuesta no serán sustanciales y, por lo tanto, con arreglo al párrafo 2) del artículo 13, el contrato se celebrará sobre la base de las estipulaciones de la oferta modificadas por las estipulaciones de la aceptación. Si el oferente objeta las estipulaciones de la respuesta que pretende ser una aceptación, la respuesta no opera como aceptación sino que queda incluida en el ámbito del párrafo 1) del artículo 13. Así, pues, si el oferente objeta una respuesta en que se estipula "envíese de inmediato" aduciendo que, cuando no se especifica una fecha para la ejecución, el vendedor debe entregar las mercaderías "dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato"⁸, la respuesta constituye un rechazo de la oferta.

9. En el curso normal de los acontecimientos, si el oferente objeta una adición o limitación no sustanciales, las dos partes no tendrán problemas en convenir estipulaciones satisfactorias para ambos. Sin embargo, el destinatario ya no puede aceptar la oferta original pues al incluirse la modificación no sustancial objetada por el oferente, la oferta quedó rechazada.

10. Si la respuesta contiene una alteración sustancial, no constituirá una aceptación sino una contraoferta. Si al recibir esta respuesta, el oferente original envía las mercaderías o paga el precio, en última instancia puede formarse un contrato mediante una notificación del envío o del pago al destinatario original. En esos casos, las estipulaciones del contrato serían las de la contraoferta.

ARTICULO 14. PLAZOS FIJADOS PARA LA ACEPTACION

1) El plazo de aceptación fijado por el oferente en un telegrama o en una carta empezará a correr a partir del momento en que el telegrama sea entregado para su despacho o a partir de la fecha de la carta o, si no figura tal fecha, de la fecha que figure en el sobre. El plazo de aceptación fijado por el oferente por teléfono, télex u otros medios de comunicación instantánea empezará a correr a partir del momento en que la oferta llegue al destinatario.

2) Si la comunicación de la aceptación no puede ser entregada en la dirección del oferente debido a un feriado oficial o día no laborable que coincidan con el último día del plazo de aceptación en el establecimiento del oferente, el plazo se prorrogará hasta el primer día laborable siguiente. Los demás feriado oficiales o días no laborables que ocurran durante el transcurso del plazo se incluirán en el cómputo del plazo.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI
LUFCEI, párrafo 2) del artículo 8.

Reglamento de arbitraje de la CNUDMI, párrafo 2) del artículo 2.

1. El párrafo 1) del artículo 14 prevé un mecanismo para el cálculo del comienzo del plazo durante el cual puede aceptarse una oferta.

⁸ CCIM, inciso c) del artículo 17.

2. Si el plazo para la aceptación tiene una duración determinada, como 10 días, es importante dejar en claro el momento en que comienza el período de 10 días. Por consiguiente, en el párrafo 1) del artículo 14 se prevé que el plazo de aceptación fijado por el oferente en un telegrama "empezará a correr a partir del momento en que el telegrama sea entregado para su despacho".

3. En el caso de una carta, el plazo corre "a partir de la fecha de la carta", a menos que no figure tal fecha, en cuyo caso el plazo corre "a partir de la fecha que figure en el sobre". Este orden de primacía se escogió por dos razones; en primer lugar, es posible que el destinatario haya desechado el sobre, pero de todas maneras tenga la carta como base para calcular cuándo vencerá el plazo en que puede aceptarse la oferta; en segundo lugar, el oferente tendrá una copia de la carta con su fecha, pero por lo general no habrá constancia de la fecha que figura en el sobre. Por lo tanto, si prevaleciera la fecha del sobre, el oferente no podría saber en qué fecha termina el plazo en que se puede aceptar la oferta.

ARTICULO 15. ACEPTACION TARDIA

1) Una aceptación tardía surte, sin embargo, los efectos de una aceptación si, el oferente informa sin demora de ello al aceptante, ya sea verbalmente ya mediante el envío de una notificación al efecto.

2) Si la carta o el documento que contienen una aceptación tardía indican que han sido enviados en circunstancias tales que si su transmisión hubiera sido normal habrían llegado en el plazo debido al oferente, la aceptación tardía surtirá los efectos de una aceptación a menos que, sin demora, el oferente informe verbalmente al destinatario que considera su oferta como caducada, o le envíe una notificación al efecto.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI
LUFCEI, artículo 9.

COMENTARIO

1. El artículo 15 trata de las aceptaciones recibidas después del vencimiento del plazo de aceptación.

Potestad del oferente de considerar que la aceptación se ha recibido en tiempo debido, párrafo 1)

2. Si la aceptación es tardía, la oferta caduca y el contrato no se perfecciona en el momento de recibirse la aceptación. Sin embargo, el párrafo 1) del artículo 15 dispone que la aceptación tardía surte efectos de aceptación si el oferente informa sin demora al aceptante, ya sea en forma oral o mediante el envío de una notificación, que considera que la aceptación es válida.

3. El párrafo 1) del artículo 15 difiere ligeramente de la existente en muchos países según la cual una aceptación tardía cumple funciones de contraoferta. Según este párrafo, así como según la teoría de la contraoferta, el contrato se perfecciona sólo si el oferente originario informa al destinatario originario de la oferta de su intención de considerarse obligado por la aceptación tardía. Sin embargo, según este párrafo es la aceptación tardía la que surte efectos de aceptación en el momento en que el oferente originario informa al destinatario originario de la oferta de su intención, ya sea en forma oral o mediante el envío de una notificación, mientras que según la teoría de la contraoferta es la notificación de su intención por el oferente originario la que se convierte en aceptación, y esta aceptación surte efectos únicamente a partir de su recepción.

Aceptaciones que son tardías a consecuencia de una demora en la transmisión, párrafo 2)

4. Se aplica una norma diferente si la carta o el documento que contiene la aceptación tardía indica que ha sido enviada en circunstancias tales que, si su transmisión hubiera

sido normal, se habría comunicado en el plazo debido. En tal caso, se considera que la aceptación tardía se ha recibido en el plazo debido, y el contrato se perfecciona en el momento en que el oferente reciba la aceptación, a menos que informe sin demora al destinatario que considera que su oferta ha caducado.

5. Por lo tanto, si la carta o el documento que contiene la aceptación tardía indica que ha sido enviada en circunstancias tales que, si su transmisión hubiera sido normal, el oferente la habría recibido en el plazo debido, éste debe enviar una notificación al destinatario para impedir que se perfeccione el contrato. Si la carta o el documento no indica que ha sido debidamente enviada y el oferente desea que se perfeccione el contrato, debe notificar al destinatario que considera que la aceptación es válida.

ARTICULO 16. REVOCACION DE LA ACEPTACION

Una aceptación se retira si la comunicación de su retiro llega al oferente en el momento en que la aceptación habría sido efectiva, o antes de ese momento.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI
LUFCEI, artículo 10.

COMENTARIO

El artículo 16 dispone que una aceptación no puede ser retirada después que haya surtido efectos. Esta disposición complementa la norma contenida en el artículo 17, según la cual el contrato de compraventa se perfecciona en el momento de tener efecto la aceptación⁹.

ARTICULO 17. MOMENTO DE CELEBRACION DEL CONTRATO

El contrato de compraventa se celebra en el momento de tener efecto la aceptación de una oferta con arreglo a lo dispuesto en la presente Convención.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI
Ninguno.

COMENTARIO

1. En el artículo 17 se enuncia específicamente lo que, de otra forma, indudablemente se habría entendido como regla general, esto es, que el contrato se perfecciona en el momento en que tiene efecto la aceptación de una oferta con arreglo a lo dispuesto en la presente Convención. Se estimó conveniente estipular expresamente esta norma habida cuenta del gran número de disposiciones de esta Convención y de la CCIM que dependen del momento en que se perfecciona el contrato.

2. En cambio, el artículo 17 no incluye una norma expresa respecto del lugar en que se perfecciona el contrato. Esa disposición es innecesaria pues ninguna otra disposición de la presente Convención o de la Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías depende del lugar en que se perfecciona el contrato. Además, las consecuencias en materia de conflicto de leyes y de jurisdicción de los tribunales que podrían dimanar de la determinación del lugar en que se perfecciona el contrato son inciertas y podrían resultar inconvenientes. Sin embargo, el hecho de que en el artículo 17, en relación con el artículo 12, se fije el momento en que se perfecciona el contrato puede interpretarse en algunos sistemas jurídicos, en el sentido de que determina el lugar en que se perfecciona.

ARTICULO 18. MODIFICACION Y RESCISION DEL CONTRATO

1) El contrato podrá modificarse o rescindirse por mero acuerdo entre las partes.

2) El contrato escrito que contenga una disposición que exija que toda modificación o rescisión se

⁹ Los párrafos 2) y 3) del artículo 12 establecen cuándo surte efecto la aceptación.

haga por escrito no podrá modificarse ni rescindirse de otra manera. No obstante, cualquiera de las partes podrá verse impedida por su conducta de prevalerse de tal disposición en la medida en que la otra parte haya confiado en esa conducta.

3) El presente artículo no se aplicará a la modificación o rescisión de un contrato, en la medida en que esa modificación o rescisión se haga por un procedimiento que no sea por escrito, cuando cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones al presente párrafo ni modificar sus efectos.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI
Reglamento de arbitraje de la CNUDMI, artículos 1 y 30.

COMENTARIO

1. Este artículo regula la modificación y la rescisión de un contrato.

Regla general, párrafo 1)

2. El párrafo 1), que establece la regla general según la cual el contrato podrá modificarse o rescindirse por mero acuerdo entre las partes, tiene por objeto eliminar una diferencia importante entre el derecho civil y el *common law* respecto de la modificación de los contratos existentes. En el derecho civil, un acuerdo entre las partes para modificar el contrato surte efecto si hay causa suficiente aun cuando la modificación se refiera a las obligaciones de sólo una de las partes. En el *common law* una modificación de las obligaciones de una de las partes solamente, en principio no surte efecto porque falta la "contraprestación".

3. Muchas de las modificaciones previstas por esta disposición son modificaciones técnicas en las especificaciones, las fechas de entrega, o cosas semejantes que frecuentemente surgen en el curso del cumplimiento de los contratos mercantiles. Incluso si esas modificaciones del contrato pueden aumentar los costos de una parte, o disminuir el valor del contrato para la otra, las partes pueden acordar que no haya variación en el precio. Esos acuerdos, según el párrafo 1) del artículo 18, surtirán efecto, prevaleciendo, por consiguiente, sobre la regla de *common law* según la cual se requiere una "contraprestación".

4. Además, el párrafo 1) del artículo 18 es aplicable a la cuestión de si las estipulaciones de un formulario de confirmación o de una factura enviados por una parte a la otra después de perfeccionado el contrato lo modifican cuando esas estipulaciones son adicionales o diferentes de las estipulaciones del contrato tal como se perfeccionó. El párrafo 1) del artículo 18 dispone que, si se determina que las partes han convenido en las estipulaciones adicionales o diferentes, éstas pasan a formar parte del contrato. Respecto de la cuestión de si el silencio del receptor equivale a un acuerdo en cuanto a la modificación del contrato, véanse el párrafo 2) del artículo 2, el párrafo 1) del artículo 12 y los comentarios a esos artículos.

5. Hay que distinguir una propuesta tendiente a modificar las estipulaciones de un contrato vigente mediante la inclusión de estipulaciones adicionales o distintas en una confirmación o factura y la respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación pero que contenga estipulaciones adicionales o diferentes. Esta última situación se rige por el artículo 13.

Modificación o rescisión de un contrato escrito, párrafo 2)

6. Aunque el artículo 3 de esta Convención y el artículo 11 de la CCIM disponen que no es necesario que el contrato conste por escrito, las partes pueden introducir ese requisito. Un problema semejante es el de la medida en que un contrato, que excluya específicamente la modificación o la rescisión a menos que conste por escrito, puede modificarse o rescindirse de palabra.

7. En algunos sistemas jurídicos, un contrato puede modificarse oralmente aunque en el propio contrato figure una estipulación en sentido contrario. Es posible que ese resultado dimanara del artículo 3 que dispone que un contrato regido por esta Convención no debe constar necesariamente por escrito. Ahora bien, el párrafo 2) del artículo 18 dispone que un contrato escrito que excluya toda modificación o rescisión a menos que conste por escrito no puede modificarse ni rescindirse de otra manera.

8. En algunos casos, una parte puede actuar de forma tal que no sería apropiado permitirle que se prevaleciera de tal disposición frente a la otra parte. Por consiguiente, el párrafo 2) del artículo 18 dispone a continuación que en la medida en que la otra parte haya confiado en esa conducta la primera parte no podrá prevalecerse de tal disposición.

9. Cabe observar que a la parte que desee prevalecerse de la disposición del contrato que requiera que toda modificación o rescisión figuren por escrito no se le permite hacerlo solamente en la medida en que la otra parte haya confiado en la conducta de la primera. En un caso determinado, esto puede significar la posibilidad de restablecer las estipulaciones del contrato original cuando la primera parte niegue la validez de la modificación que no conste por escrito.

Ejemplo 18A: En un contrato escrito por el cual se vendería a A durante un período de dos años mercaderías fabricadas por B, se disponía que todas las modificaciones o rescisiones del contrato debían constar por escrito. Poco después de que B enviara a A el primer cargamento de mercaderías, el contratista de A notificó a B que introdujera una leve modificación en el diseño de las mercaderías. De no hacerlo, ordenaría a su personal que rechazara los embarques futuros y no los pagara. B no recibió una confirmación escrita de esas instrucciones, pero modificó el diseño conforme a lo solicitado. A aceptó los cinco envíos mensuales siguientes, pero rechazó el sexto por no estar conforme al contrato escrito. En este caso, A debe aceptar todas las mercaderías manufacturadas según el diseño modificado, pero B debe restablecer el diseño original para el resto de la duración del contrato.

Declaración de no aplicabilidad, párrafo 3)

10. Para las consecuencias del párrafo 3), véase el comentario al artículo X).

ARTICULO X). DECLARACIONES

El Estado contratante cuya legislación exija que el contrato de compraventa se celebre o se pruebe por escrito podrá, en el momento de la firma, ratificación o adhesión, hacer una declaración en el sentido de que

las disposiciones de la presente Convención, en la medida en que permitan que la celebración, la modificación o la rescisión del contrato, la oferta, la aceptación o cualquier otra indicación de intención se haga por un procedimiento que no sea por escrito, no se aplicarán si una de las partes tiene su establecimiento en ese Estado.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI (CCIM, artículo X).

COMENTARIO

1. Con arreglo a esta convención surten efecto la oferta, la aceptación de la oferta o la modificación o rescisión del contrato hechos oralmente o demostrados por un acto o, en algunos casos, incluso por el silencio. Estas normas son similares a las vigentes en la mayoría de los sistemas jurídicos.

2. Sin embargo, en algunos sistemas jurídicos se atribuye vital importancia al requisito de que la celebración, modificación o rescisión de un contrato consten por escrito. Por lo tanto, el artículo X) permite al Estado contratante cuya legislación exija que el contrato de compraventa se celebre o se pruebe por escrito que haga una declaración en el sentido de que las disposiciones de esta convención que permitan que la celebración, modificación o rescisión del contrato se hagan por un procedimiento que no sea por escrito, no se aplicarán si una de las partes tiene su establecimiento en el Estado declarante.

3. Complementa al artículo X) un párrafo separado en los distintos artículos pertinentes, esto es, los artículos 3, 7, 12 y 18. En este párrafo separado se especifica el efecto que surtiría la declaración formulada con arreglo al artículo X) en cuanto a la aplicación del artículo respectivo. La última oración de cada uno de esos párrafos deja en claro que las distintas partes en la transacción no podrán, mediante un acuerdo privado celebrado en virtud del párrafo 2) del artículo 2, establecer excepciones a las consecuencias de una declaración de esa índole.

4. Una declaración formulada con arreglo al artículo X) no revierte la norma que figura en los artículos pertinentes en el sentido de establecer una obligación con arreglo a esta Convención de que el contrato se celebre, modifique, rescinda o pruebe por escrito. Su efecto consiste en eliminar de esta Convención toda norma sobre el requisito de una constancia por escrito y deja entregada la solución de esta cuestión a la ley nacional aplicable determinada por las normas de derecho internacional privado del país del foro.

E. Informe del Secretario General: incorporación de las disposiciones del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías en el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías (A/CN.9/145)*

I. INTRODUCCIÓN

1. En su décimo período de sesiones, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional aplazó hasta su 11º período de sesiones la cuestión de si las reglas sobre la formación y validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías debían ser objeto de una convención separada de la Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías¹. Posteriormente, en su noveno período de sesiones, el Grupo de Trabajo de la Comisión so-

bre la compraventa internacional de mercaderías terminó su labor de preparación de reglas sobre la formación y validez de los contratos. El Grupo de Trabajo señaló que había preparado esas reglas en forma de una convención separada. Por consiguiente, a fin de ayudar a la Comisión en su decisión, el Grupo de Trabajo pidió a la Secretaría que preparase un análisis de los problemas de redacción que entrañaría la combinación de las normas sobre la formación y la validez de los contratos con la Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías². Este informe se presenta en respuesta a esa petición.

* 29 de marzo de 1978.

¹ *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo segundo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/32/17), párr. 33 (Anuario... 1977, primera parte, II, A).*

² Informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías acerca de la labor realizada en su

2. La parte II del presente informe examina los problemas de redacción que surgirían de la integración de las normas específicas de cada proyecto de Convención.

3. La parte III de este informe examina el proyecto de cláusulas finales que permitiría a un Estado ratificar las disposiciones sobre la formación, las disposiciones sobre la compraventa o ambas.

4. La parte IV contiene la estructura que se sugiere para el texto integrado, incluidos, cuando procede, los títulos enmendados.

5. Este informe muestra que no hay problemas técnicos insuperables para combinar los textos en una Convención única, si la Comisión adoptara esa decisión.

II. PROBLEMAS DE REDACCIÓN PLANTEADOS POR LA INTEGRACIÓN DE LAS REGLAS SUSTANTIVAS

6. La estructura de una Convención integrada, que se sugiere en la parte IV de la presente Convención, tendría los siete capítulos siguientes:

- Capítulo I. Ambito de aplicación
- Capítulo II. Disposiciones generales
- Capítulo III. Formación de contratos
- Capítulo IV. Obligaciones del vendedor
- Capítulo V. Obligaciones del comprador
- Capítulo VI. Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador
- Capítulo VII. Transmisión del riesgo

7. Respecto de cada disposición examinada en el informe se hará una sugerencia acerca de si debería colocarse en el capítulo sobre el ámbito de aplicación (cap. I), en el capítulo sobre disposiciones generales (cap. II) o en uno de los capítulos pertinentes solamente a la formación del contrato (cap. III) o solamente a la compraventa (caps. IV a VII). En el párrafo 70 hay un cuadro que muestra la ordenación sugerida de todos los artículos de la Convención integrada.

Reglas sobre el ámbito de aplicación

8. Las reglas sobre el ámbito de aplicación de los proyectos de Convención figuran en el artículo 1 del proyecto de Convención sobre la formación de los contratos de compraventa internacional de mercaderías (citado como *Formación*)³ y en los artículos 1, 2, 3, 5 y 6 del proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías (citado como *CCIM*)⁴.

noveno período de sesiones (Ginebra, 19-30 de septiembre de 1977), A/CN.9/142, párr. 303 (reproducido en el presente volumen, segunda parte, I, A).

³ El texto del proyecto de Convención aprobado por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías en su noveno período de sesiones, figura en el documento A/CN.9/142/Add.1 (reproducido en el presente volumen, segunda parte, I, A, anexo).

⁴ El texto del proyecto de Convención aprobado por la Comisión en su décimo período de sesiones, figura en el documento A/32/17, párr. 35 (Anuario... 1977, primera parte, II, A).

Formación, artículo 1 1); CCIM, artículo 1 1)

9. Las diferencias entre los dos textos son las siguientes:

| <i>Formación</i> | <i>CCIM</i> |
|-----------------------------------|---------------------------|
| "a la formación de los contratos" | "a los contratos" |
| "entre partes" | "celebrados entre partes" |

10. La regla en ambos textos es la misma. Los dos textos podrían combinarse como sigue:

"La presente Convención se aplicará a la formación de los contratos de compraventa de mercaderías entre partes, y a los contratos de compraventa de mercadería celebrados entre partes, que tengan sus establecimientos en Estados diferentes:

- "a) ...
- "b) ..."

Formación, artículo 1 1); CCIM, artículo 1 1)

11. Si la Comisión decidiera aprobar la sugerencia hecha en el párrafo 67 del presente informe de que un Estado, si así lo decide, debería poder ratificar solamente las reglas sobre la formación de los contratos o solamente las reglas sobre los contratos de compraventa, habría que idear un medio de asegurar que un Estado contratante no sea considerado Estado contratante respecto de las reglas sustantivas que no ha ratificado. Para la solución sugerida a este problema, véase el artículo propuesto Y) 1), que figura en el párrafo 68 *infra*.

Formación, artículo 1 2); CCIM, artículo 1 2)

12. La diferencia entre los dos textos es la siguiente:

| <i>Formación</i> | <i>CCIM</i> |
|--|----------------|
| "de la oferta, de cualquier respuesta a la oferta" | "del contrato" |

13. En ambos textos el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes no ha de tenerse en cuenta si el hecho no aparece en el momento en que se celebra el contrato. Parece que el texto usado en *Formación* sería apropiado para un texto integrado. Otra solución sería combinar los dos textos con objeto de incluir todas las palabras usadas actualmente en ambos textos como sigue:

"No se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tenga su establecimiento en Estados diferentes cuando ello no resulte de la oferta, de cualquier respuesta a la oferta del contrato, de ningún trato entre las partes ni de información revelada por ellas en cualquier momento anterior a la celebración del contrato o en el momento de su celebración."

Formación, artículo 1 3); CCIM, artículo 1 3)

14. La diferencia entre los dos textos es la siguiente:

| <i>Formación</i> | <i>CCIM</i> |
|---------------------------------|------------------|
| "o de los contratos propuestos" | "o del contrato" |

15. La regla en ambos textos es la misma. Los dos textos podrían combinarse como sigue:

“No se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes, del contrato propuesto o del propio contrato.”

Formación, artículo 1 4); CCIM, artículo 2

16. La diferencia entre los dos textos en la línea inicial es la siguiente:

| <i>Formación</i> | <i>CCIM</i> |
|-----------------------------------|----------------------|
| “a la formación de los contratos” | “a las compraventas” |

17. La regla en esta parte de ambos textos es la misma. Los dos textos podrían combinarse como sigue:

“La presente Convención no se aplicará a la formación de los contratos de compraventa ni a las compraventas.”

Formación, artículo 1 4) a); CCIM, artículo 2 a)

18. La diferencia entre los dos textos es la siguiente:

| <i>Formación</i> | <i>CCIM</i> |
|---|--|
| “en cualquier momento antes de la celebración del contrato” | “en el momento de la celebración del contrato” |

19. La regla en los dos textos parece ser la misma dado que un vendedor que tenga el conocimiento requerido antes de la celebración del contrato “debiera haber tenido conocimiento” de él en el momento de la celebración del contrato, que es el momento pertinente según la CCIM. Por consiguiente, parece apropiado usar para el texto integrado el texto sobre la Formación.

Formación, artículo 1 5); CCIM, artículo 3 1)

20. La diferencia entre los dos textos es la siguiente:

| <i>Formación</i> | <i>CCIM</i> |
|-----------------------------------|-------------------|
| “a la formación de los contratos” | “a los contratos” |

21. La regla en ambos textos es la misma. Los dos textos podrían combinarse como sigue:

“La presente Convención no se aplicará a la formación de los contratos o a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones del vendedor consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.”

Formación, artículo 1 6); CCIM, artículo 3 2)

22. La diferencia entre los dos textos es la siguiente:

| <i>Formación</i> | <i>CCIM</i> |
|---|---|
| “Se asimila a la formación de los contratos de compraventa la formación de los contratos . . .” | “Se considerarán como compraventas los contratos . . .” |

23. La regla en los dos textos es la misma. La simple acumulación de la parte inicial de los dos textos resulta torpe. No obstante, podrían combinarse los dos textos como sigue:

“Se asimila a la formación de contratos de compraventa o a las compraventas, la formación de contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para dicha manufactura o producción.”

Formación, artículo 1 7); CCIM, artículo 5 a)

24. Las diferencias entre los dos textos son las siguientes:

| <i>Formación</i> | <i>CCIM</i> |
|---|--|
| “con el contrato propuesto y su ejecución” | “con el contrato y su ejecución” |
| “en cualquier momento antes de la celebración del contrato” | “en el momento de la celebración del contrato” |

25. En cuanto a la primera diferencia, parece que no hay dificultad en acumular las dos frases.

26. En cuanto a la segunda diferencia, por las razones expuestas en el párrafo 19 *supra*, el texto integrado podía usar el texto sobre la Formación.

27. Por consiguiente, los dos textos podrían combinarse como sigue:

“A los efectos de la presente Convención:

“a) Si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el contrato propuesto y su ejecución o con el contrato y su ejecución, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración.”

Usos y prácticas que las partes han establecido entre sí, Formación, artículos 2, 4 y 6; CCIM, artículo 7

28. Aunque las dos Convenciones tienen casi reglas idénticas respecto de los usos y prácticas que las partes han establecido entre sí, la presentación es suficientemente diferente para causar dificultades a la hora de combinar los dos textos.

29. El artículo 7 de la CCIM es una disposición de fondo. Establece que las partes están obligadas por cualquier uso en que hayan convenido (artículo 7 1)) y se considera que las partes han hecho ciertos otros usos aplicables a su contrato (artículo 7 2)). Dado que los usos mencionados en el artículo 7 están incluidos en el contrato, todo uso de ese tipo tendría el efecto de establecer excepciones o modificar efectos de cualquier disposición pertinente de la CCIM en virtud del artículo 4.

30. El mismo resultado se produce en el texto sobre la Formación, pero mediante una técnica ligeramente diferente. En el artículo 2 2), se establece directamente que las partes pueden acordar establecer excepciones o modificar los efectos de cualquiera de las disposiciones de la Convención, que parecen idénticas a las usadas en el artículo 7 2) de la CCIM para

describir los usos que se considera que las partes han hecho aplicables a su contrato.

31. Además, el artículo 4 3) de Formación, que establece reglas para la interpretación de los actos de las partes, también utiliza la palabra "usos" se define en el artículo 6.

32. Un texto que combinara las disposiciones sobre la Formación y los usos de la CCIM según están definidos:

Obligaría a las partes a cumplir sus disposiciones (artículo 7 de la CCIM e, implícitamente, artículo 2 2) de la Formación) y, por consiguiente

Establecería excepciones o modificaría los efectos de las disposiciones de la Convención (artículo 2 2) de la Formación e, implícitamente, el artículo 4 de la CCIM), y

Proporcionaría una base para interpretar los actos de las partes (artículo 4 3) de la Formación).

33. Por consiguiente, parece preferible combinar el estilo de redacción usado en la Formación que se basa en una definición, con el estilo de redacción usado en la CCIM, que establece una regla positiva. Ese texto podría decir lo siguiente:

"1) A menos que la presente Convención disponga expresamente otra cosa, por usos se entiende cualquier práctica o método comerciales de los que las partes tenían o debían haber tenido conocimiento y que en el comercio internacional sean ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes en contratos del tipo correspondiente a las transacciones comerciales de que se trate.

"2. Salvo que se acuerde otra cosa, se considerará que las partes en un contrato de compraventa han hecho tácitamente aplicable al contrato cualquier uso comprendido dentro de la definición del párrafo precedente.

"3) Las partes en un contrato de compraventa están obligadas por cualquier en que hayan convenido y por cualquier práctica que entre sí hayan establecido."

Autonomía de las partes, Formación, artículo 2; CCIM, artículos 4 y 7

34. Las reglas de las dos Convenciones respecto de la autonomía de las partes son básicamente casi idénticas. Ahora bien, dado que la CCIM establece reglas respecto de un contrato que ha sido celebrado, en tanto que el proyecto sobre la Formación establece reglas para la formación de ese contrato, hay algunas diferencias de fondo así como de presentación.

35. a) El artículo 2 de la Formación dispone que las partes pueden "acordar" excluir la aplicación de la Convención, establecer excepciones o modificar los efectos de cualquiera de sus disposiciones. El artículo 4 de la CCIM no usa la palabra "acordar". No obstante, se entiende que un acuerdo es necesario.

36. b) Según se indicó en el párrafo 29 *supra*, el artículo 7 de la CCIM explícitamente dispone que ciertos usos son obligatorios para las partes. En el proyecto sobre la Formación no hay una disposición explícita. No obstante, en el artículo 2) del proyecto sobre la Formación está implícito que esa regla existe.

37. Análogamente, el artículo 2 2) de la Formación dispone explícitamente que pueden establecerse excepciones o modificarse los efectos de la Convención, entre otros medios, por los usos. En la CCIM no hay esa disposición explícita. Ahora bien, en los artículos 4 y 7 está implícito que esa regla existe.

38. c) El artículo 2 2) de la Formación dispone que el acuerdo de las partes para establecer excepciones o modificar los efectos de una disposición de la Convención puede resultar "de las negociaciones, la oferta o la respuesta, las prácticas que las partes hayan establecido entre sí o los usos". Algunos sistemas jurídicos consideran difícil aplicar la misma regla respecto del contrato de compraventa celebrado, ya que esa regla requeriría que un tribunal examinara las negociaciones entre las partes para hallar un acuerdo que no aparece en el propio contrato.

39. Por consiguiente, sería preferible tener dos disposiciones separadas sobre la autonomía de las partes, una que rija la formación y otra que rija la compraventa. Esto podría hacerse aprobando un artículo como el siguiente. Este artículo podría colocarse en el capítulo I relativo al ámbito de aplicación:

"1. Las partes podrán acordar excluir la aplicación de la presente Convención y, a menos que la Convención disponga otra cosa, podrán acordar establecer excepciones o modificar cualquiera de sus disposiciones.

"2. El acuerdo de excluir las disposiciones del capítulo III de la presente Convención o de establecer excepciones o modificar los efectos de cualquiera de sus disposiciones podrá resultar de las negociaciones, la oferta o la respuesta, las prácticas que las partes hayan establecido entre sí o los usos."

Formalidades, Formación, artículo 3; CCIM, artículo 11

40. No habría problemas difíciles de redacción para combinar los dos textos en uno solo.

41. El texto del párrafo 1 de los dos artículos es idéntico. La primera frase del artículo 3 2) de la Formación es idéntica al artículo 11 2) de la CCIM. La segunda frase del artículo 3 2) de la Formación no aparece en la CCIM. Parecería conveniente incluirlo en un texto integrado.

42. El artículo X) a que se refieren el artículo 3 2) de la Formación y el artículo 11 2) de la CCIM no es idéntico en las dos convenciones. No se ofrece aquí una nueva redacción pues habría que hacerlo en el contexto de la versión definitiva del proyecto sobre la Formación.

43. En este informe se sugiere que el texto integrado figure en el capítulo II, es decir, el capítulo que trata de los principios generales, y no en el capítulo III, que es el capítulo que trata de la formación del contrato. Aunque sería más lógico desde el punto de vista del fondo que esta disposición figurara en el capítulo III, ubicarla en el capítulo II tiene la ventaja de que la disposición surtiría efecto dentro de un Estado que ratificara la Convención solamente respecto de la formación de los contratos (caps. I, II y III) o del derecho sustantivo de la compraventa (caps. I, II, IV,

V, VI y VII)⁵. Esto dejaría la situación en cuanto a las normas de fondo tal como existe actualmente.

El silencio como aceptación, Formación, artículo 2 3)

44. El artículo 2 3) de la Formación dispone que, salvo que las partes hayan convenido previamente en otra cosa, una estipulación de la oferta que establezca que el silencio equivaldría a la aceptación no surtiría efecto. Esta disposición debería colocarse en el capítulo III de la Formación, ya que trata solamente de reglas relativas a la formación.

Interpretación, Formación, artículo 4

45. El artículo 4 de Formación contiene normas relativas a la interpretación de comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de una parte. La CCIM no consigna una disposición similar.

46. Al combinar los dos textos, esta disposición debe incluirse solamente en el capítulo sobre Formación y debe comenzar con "A los efectos del presente capítulo ...".

Prácticas comerciales leales y buena fe, Formación, artículo 5

47. El artículo 5 de Formación contiene normas relativas a las prácticas comerciales leales y a la buena fe en la formación del contrato. La CCIM no contiene una disposición similar.

48. Al combinar los dos textos, esta disposición debe incluirse solamente en el capítulo sobre Formación.

Transmisión de comunicaciones, Formación, artículo 7; CCIM, artículo 10

49. La norma general de la CCIM, establecida en su artículo 10, es que una comunicación surte efectos en el momento en que se envíe si se hace por medios adecuados a las circunstancias. Sin embargo, en los párrafos 2) del artículo 29, 4) del artículo 30, 2) del artículo 45, 1) y 2) del artículo 47 y 4) del artículo 51 se dispone que la comunicación en cuestión debe recibirse para que el artículo surta efecto⁶.

50. La norma general en Formación es que una comunicación surte efectos cuando "llega" al destinatario. Sin embargo, el párrafo 2) del artículo 15 contiene una norma especial.

51. A fin de combinar los dos textos, sería más fácil seguir el patrón del artículo 10 de la CCIM de que, salvo disposición expresa en contrario de la Convención, las comunicaciones que se hayan enviado por medios adecuados a las circunstancias surtirán efectos desde su envío. Constituirían excepciones a esa norma todas las disposiciones de la CCIM que actualmente establecen la norma de la recepción, así como todas las disposiciones sobre comunicaciones en Formación, incluso la del párrafo 2) del artículo 15. La comunicación del párrafo 2) del artículo 15 de Formación constituiría una excepción al artículo 10 de la CCIM por establecer una norma propia con

⁵ Véanse los párrafos 60 a 67, *infra*.

⁶ En el texto francés del párrafo 1) del artículo 47 se omite la noción de recepción. Eso se debe sin duda a un error de traducción, que debe corregirse.

respecto a su efectividad, una norma que no podría incorporarse fácilmente al artículo 10 de la CCIM.

52. Respecto de las disposiciones que siguen la norma de la recepción, sería conveniente usar la misma palabra a lo largo de la Convención integrada, es decir, usar la palabra "recepción" o la palabra "llega". Según la palabra que se escogiera, podría ser necesaria, por razones gramaticales, cierta reelaboración consiguiente de los diversos artículos.

53. También sería conveniente que la definición del momento en que una comunicación "llega" al destinatario, incluida en el artículo 7 de Formación, se aplicara al momento en que una comunicación se ha "recibido" en la CCIM. Debe señalarse que el artículo 7 de Formación se inspiró en el párrafo 2) del artículo 2 del Reglamento de arbitraje de la CNUDMI.

54. Por consiguiente, un texto integrado con destino al capítulo II, que incorporara el artículo 10 de la CCIM y el artículo 7 de Formación, podría ser el siguiente:

"1) Salvo disposición expresa en contrario de la presente Convención, si una de las partes hace cualquier comunicación conforme a la presente Convención y por medios adecuados a las circunstancias, las demoras o los errores que puedan producirse en la transmisión de esa comunicación o el hecho de que no llegue no privarán a esa parte del derecho de prevalerse de tal comunicación.

"2) A los efectos de la presente convención una comunicación "llega" al destinatario [o es "recibida" por el destinatario] cuando se le participa oralmente o se le entrega por cualesquiera otros medios en su establecimiento o dirección postal o, si no tiene establecimiento o dirección postal, en su residencia habitual.

"3) Los párrafos 1) y 2) del presente artículo no se aplicarán a las comunicaciones hechas por un procedimiento que no sea por escrito cuando cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones al presente párrafo, ni modificar sus efectos."

Limitación del ámbito de aplicación de la Convención; CCIM, artículo 6

55. En el capítulo I sobre el ámbito de aplicación, debe mantenerse el artículo 6 de la CCIM. No obstante, debe enmendarse dicho artículo para indicar que los capítulos II y III conciernen a la formación del contrato. En tal caso, podrían suprimirse del texto actual del artículo 6 de la CCIM las palabras "salvo disposición expresa en contrario". El nuevo texto podría ser el siguiente:

"La presente Convención regula exclusivamente los derechos y las obligaciones del vendedor y del comprador que dimanen de un contrato de compraventa. La presente Convención no concierne, en particular:

"a) A la validez del contrato o de cualquiera de sus disposiciones o de cualquier uso;

"b) A los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de la mercadería vendida; o

"c) Salvo lo dispuesto en los capítulos II y III, a la formación del contrato."

Norma sobre la ejecución en especie

56. El artículo 12 de la CCIM dispone que si, conforme a lo dispuesto en la presente Convención, una parte tiene el derecho de exigir de la otra el cumplimiento de cualquier obligación, el tribunal no estará obligado a ordenar la ejecución en especie, a menos que pueda ordenarla, en virtud de su propio derecho, respecto de contratos de compraventa similares no regidos por la presente Convención.

57. Puede dejarse este artículo en el capítulo II sobre disposiciones generales.

Normas de interpretación de la Convención

58. El artículo 13 de la CCIM establece que, en la interpretación y aplicación de lo dispuesto en la Convención, se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de fomentar la uniformidad. Formación no contiene una disposición similar. Sin embargo, no parece haber ninguna razón de política para que no la contenga.

59. Con objeto de que esa disposición se aplique a toda la Convención, debe incluirse en el capítulo II propuesto (Disposiciones generales).

III. EXAMEN DE LAS CLÁUSULAS FINALES DEL TEXTO INTEGRADO

60. Si se prepararan convenciones separadas para Formación y para la CCIM, los Estados podrían optar entre:

- i) Ratificar ambos textos, es decir, Formación y la CCIM; o
- ii) Ratificar sólo un texto, es decir, Formación o la CCIM.

Por consiguiente, una Convención integrada, preparada sobre la base de no realizar cambios sustanciales, debe dejar sin variación esas opciones⁷.

Técnicas de posible utilización en un texto integrado para preservar el derecho a ratificar Formación o la CCIM o ambas

61. El método más simple para permitir una ratificación separada de Formación o de la CCIM, aunque formen parte de un texto integrado, es colocar las normas sustantivas contenidas en Formación y en la CCIM en capítulos separados de la Convención integrada, y permitir la ratificación de toda la Convención o la ratificación de la Convención con la excepción del capítulo que contenga las normas sustantivas de Formación o los capítulos que contenga las normas sustantivas de la CCIM.

62. En el párrafo 1) del artículo 17 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, se reconoce esa práctica si el tratado lo permite o los demás Estados contratantes convienen en ello. Como se señaló en el comentario aprobado por la Comisión de Derecho Internacional en su decimotercero período

de sesiones sobre el proyecto de disposición equivalente: "Algunos tratados autorizan expresamente a los Estados a dar su consentimiento respecto de una o varias partes del tratado o a excluir determinadas partes de él; en tales casos, naturalmente, son admisibles la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión parciales"⁸.

63. El Convenio aduanero relativo al transporte internacional de mercancías al amparo de los cuadernos TIR (Convenio TIR), aprobado en Ginebra el 15 de enero de 1959, contiene un ejemplo de ese enfoque⁹. El párrafo 1) del artículo 45 de ese Convenio estipula:

"Todo país puede declarar, en el momento de la firma o la ratificación de este Convenio o de la adhesión al mismo, o notificar al Secretario General de las Naciones Unidas después de haberse convertido en parte contratante del Convenio, que no se considerará obligado por las disposiciones del capítulo IV del Convenio¹⁰; las notificaciones dirigidas al Secretario General surtirán efectos desde el nonagésimo día a partir de su recepción por el Secretario General."

64. Una segunda técnica para permitir la adopción separada en un texto integrado consistiría en colocar las normas contenidas actualmente en Formación en un anexo y las contenidas actualmente en la CCIM en otro anexo. Las cláusulas finales permitirían entonces a un Estado ratificar la Convención junto con uno cualquiera de los anexos o con ambos.

65. La Convención sobre Prerrogativas e Inmunidades de los Organismos Especializados, aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 21 de noviembre de 1947¹¹ constituye un ejemplo de este enfoque.

Técnica sugerida para la Convención integrada

66. La técnica de anexos separados parece más adecuada para aquellos casos en que la Convención contenga las normas básicas o centrales y los anexos contengan normas conexas, normalmente de carácter técnico, que para una Convención sobre la formación de contratos y sobre la compraventa de mercaderías.

67. Por otra parte, las normas sobre formación y las normas sobre compraventa podrían incluirse convenientemente en capítulos separados de la Conven-

⁸ Párrafo 2) del comentario al proyecto de artículo 14, *Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Derecho de los Tratados*, documentos de la Conferencia (publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.70.V.5).

⁹ Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 348, pág. 14.

¹⁰ El Convenio consta de los seis capítulos siguientes:

Capítulo I. Definiciones

Capítulo II. Ambito de aplicación

Capítulo III. Disposiciones relativas a vehículos de transporte por carretera precintados o contenedores precintados

Capítulo IV. Disposiciones relativas al transporte de mercancías pesadas o voluminosas

Capítulo V. Disposiciones varias

Capítulo VI. Disposiciones finales

Hay que señalar que el 20 de marzo de 1978 entró en vigor un nuevo Convenio TIR, firmado en Ginebra el 14 de noviembre de 1975. El nuevo Convenio no permite la exclusión de un capítulo. El texto del Convenio de 1975 se incluye en el documento de las Naciones Unidas ECE/TRANS/17.

¹¹ Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 33, pág. 261.

⁷ Véase el mandato de este informe en el párrafo 1, *supra*.

ción. Las cláusulas finales podrían permitir la ratificación o la adhesión respecto de los capítulos en cuestión, o una aceptación posterior del capítulo o capítulos no incluidos en la ratificación o adhesión original. Las cláusulas finales podrían establecer una disposición similar para la denuncia de la Convención en conjunto o de algunos de sus capítulos.

Cláusula final integrada que se sugiere sobre la ratificación

68. "Artículo Y) Ratificación y adhesión

"1) Todo Estado contratante podrá declarar, cuando deposite su instrumento de ratificación o adhesión, que no quedará obligado por las disposiciones del capítulo III de la Parte I de la presente Convención, o que no quedará obligado por las disposiciones de los capítulos IV a VII de la parte I de la presente Convención.

"2) Todo Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al párrafo 1) de este artículo podrá retirarla en cualquier momento mediante una notificación dirigida al Secretario General de las Naciones Unidas. Tal retirada surtirá efectos el primer día del mes siguiente a la expiración del plazo de seis meses contado a partir de su recepción por el Secretario General de las Naciones Unidas.

"3) Un Estado contratante podrá denunciar la presente Convención o, alternativamente, el capítulo III o los capítulos IV a VII de la parte I de la presente Convención notificándolo al Secretario General de las Naciones Unidas.

"4) La denuncia surtirá efectos el primer día del mes siguiente a la expiración del plazo de 12 meses contado a partir de la recepción de la notifica-

ción por el Secretario General de las Naciones Unidas.

"5) No se considerará que ningún Estado contratante que haga una declaración respecto del capítulo III o de los capítulos IV a VII de la parte I de la presente Convención, o que haya denunciado esos capítulos, es un Estado contratante, con arreglo al párrafo 1) del artículo 1 de la presente Convención, respecto de las cuestiones reguladas por el capítulo o los capítulos que no haya aceptado."

IV. ESQUEMA SUGERIDO PARA EL TEXTO INTEGRADO

69. Si la Comisión decidiera recomendar la adopción de un texto integrado, parecería necesario seleccionar un título apropiado para la convención integrada. Un título posible podría ser:

"Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías".

70. En el cuadro siguiente, se indica un orden posible para los artículos de una Convención combinada, incluidas sus fuentes. Se señalan títulos para los siete capítulos. Con la excepción del capítulo III, esos títulos son los de los capítulos correspondientes de la CCIM. No se han sugerido títulos para cada uno de los artículos. Sin embargo, el Grupo de Trabajo sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías ha aprobado títulos para cada uno de los artículos de Formación, y esos títulos podrían usarse para los artículos equivalentes de la Convención integrada. Además, a petición de la Comisión en su 10º período de sesiones, la Secretaría ha preparado títulos para cada uno de los artículos de la CCIM. Esos títulos se incluirán en el comentario sobre esa Convención que preparará la Secretaría¹².

¹² A/32/17, anexo I, párr. 11.

| <i>Propuesta</i> | <i>CCIM</i> | <i>Formación</i> | <i>Párrafos en que se examina</i> |
|-------------------------|--------------|------------------------|-----------------------------------|
| Capítulo I | Capítulo I | | |
| Ambito de aplicación | | | |
| Artículo 1 | Artículo 1 | Artículos 1 1), 2), 3) | 9-15 |
| 2 | 2 | 1 4) | 16-19 |
| 3 | 3 | 1 5), 6) | 20-23 |
| 4 | 4 | 2 1), 2) | 34-39 |
| 5 | 5 | 1 7) | 24-27 |
| 6 | 6 | | 55 |
| Capítulo II | Capítulo II | | |
| Disposiciones generales | | | |
| Artículo 7 | Artículo 7 | Artículo 6 | 28-33 |
| 8 | 8 | | |
| 9 | 9 | | |
| 10 | 10 | Artículo 7 | 49-54 |
| 11 | 11 | 3 | 40-43 |
| 12 | 12 | | 56-59 |
| 13 | 13 | | |
| Capítulo III | Capítulo III | | |
| Formación del contrato | | | |
| Artículo 14 | | Artículo 2 3) | 44 |
| 15 | | 4 | 45-46 |

| <i>Propuesta</i> | <i>CCIM</i> | <i>Formación</i> | <i>Párrafos en que se examina</i> |
|---|-------------------|------------------|-----------------------------------|
| 16 | | 5 | 47-48 |
| 17 a 27 | | 8 a 18 | |
| Capítulo IV | | | |
| Obligaciones del vendedor | | | |
| Artículos 28 a 48 | Artículos 14 a 34 | | |
| Capítulo V | | | |
| Obligaciones del comprador | Capítulo IV | | |
| Artículos 49 a 61 | Artículos 35 a 47 | | |
| Capítulo VI | | | |
| Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador | Capítulo V | | |
| Artículos 62 a 77 | Artículos 48 a 63 | | |
| Capítulo VII | | | |
| Transmisión del riesgo | Capítulo VI | | |
| Artículos 78 a 82 | Artículos 64 a 68 | | |

F. Informe del Secretario General: compilación analítica de los comentarios formulados por gobiernos y organizaciones internacionales acerca del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, aprobado por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, y del proyecto de ley uniforme para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, preparado por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (A/CN.9/146 y Add.1 a 4)

I. Comentarios formulados por la República Federal de Alemania, Austria, Australia, Checoslovaquia, Finlandia, Ghana, los Países Bajos, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y Suecia, y también por la Comisión Económica para Europa, la Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico, la Comunidad del Caribe, la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado, la Cámara Naviera Internacional, la Organización de Aviación Civil Internacional y la Oficina Central de Transportes Internacionales por Ferrocarril (A/CN.9/146)*

| | <i>Párrafos</i> |
|-------------------|-----------------|
| Artículo 2 | 39-55 |
| Artículo 3 | 56-58 |
| Artículo 4 | 59-63 |
| Artículo 5 | 64-79 |
| Artículo 7 | 80-81 |
| Artículo 8 | 82-91 |
| Artículo 9 | 92-94 |
| Artículo 10 | 95-104 |
| Artículo 12 | 105-112 |
| Artículo 13 | 113-117 |
| Artículo 15 | 118-120 |
| Artículo 18 | 121-127 |
| Artículo X) | 128-130 |

INDICE

| | <i>Párrafos</i> |
|---|-----------------|
| INTRODUCCIÓN | 1-6 |
| COMPILACIÓN ANALÍTICA DE LOS COMENTARIOS | 7-130 |
| A. Comentarios acerca del proyecto de Convención en su conjunto | 7-32 |
| 1. Comentarios generales acerca del proyecto de Convención | 7-15 |
| 2. Relación con el proyecto de Convención sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías | 16-19 |
| 3. Relación con el proyecto del UNIDROIT | 20-30 |
| 4. Terminología | 31-32 |
| B. Comentarios sobre disposiciones concretas del proyecto de Convención | 33-130 |
| Artículo 1 | 33-38 |

* 26 de abril de 1978.

INTRODUCCIÓN

1. El texto del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías (denominado en lo sucesivo el proyecto de Convención)¹, aprobado por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías en su noveno período de sesiones (Ginebra, 19 a 30 de septiembre de 1977), fue transmitido a los gobiernos

¹ El texto del proyecto de Convención figura en el documento A/CN.9/142/Add.1 (reproducido en el presente volumen, segunda parte, I, A, anexo).

y organizaciones internacionales interesadas para que hicieran llegar sus comentarios².

2. El Grupo de Trabajo pidió además al Secretario General que distribuyese el proyecto de ley uniforme para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías preparado por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) (denominado en lo sucesivo proyecto del UNIDROIT)³ a los gobiernos y organizaciones internacionales interesadas para que formularan observaciones con respecto a si debería incluirse en el proyecto de Convención preparado por el Grupo de Trabajo cualquier aspecto de dicho proyecto de ley que hubiere sido omitido⁴.

3. Al 19 de abril de 1978 se habían recibido comentarios de los Estados siguientes: Alemania, República Federal de, Austria, Australia, Checoslovaquia, Finlandia, Ghana, Países Bajos, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y Suecia.

4. Se han recibido también comentarios de las comisiones regionales de las Naciones Unidas y otras organizaciones internacionales siguientes: Comisión Económica para Europa (CEPE), Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico (CESPAP), Comunidad del Caribe (CARICOM), Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado, Cámara Naviera Internacional, Organización de Aviación Civil Internacional (OACI) y Oficina Central de Transportes Internacionales por Ferrocarril.

5. En el presente informe figura una compilación analítica de esos comentarios; los recibidos después del 19 de abril se reproducirán en una adición a este informe.

6. En la compilación analítica, los comentarios relativos a las distintas disposiciones del proyecto están precedidos de comentarios generales acerca del proyecto de Convención. Los comentarios correspondientes a las disposiciones del proyecto se han organizado por artículos y, respecto de cada artículo, por párrafos o incisos o, cuando procedía, por tema. Cuando los comentarios se refieren a un artículo en su conjunto y no a un párrafo determinado, se los analiza bajo el epígrafe "el artículo en su conjunto".

COMPILACION ANALITICA DE LOS COMENTARIOS

A. COMENTARIOS ACERCA DEL PROYECTO DE CONVENCION EN SU CONJUNTO

1. *Comentarios generales acerca del proyecto de Convención*

7. Australia considera que, en su novena período de sesiones, el Grupo de Trabajo mejoró el proyecto de Convención en varios aspectos de importancia,

² Informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías acerca de la labor realizada en su noveno período de sesiones (Ginebra, 19-30 de septiembre de 1977), A/CN.9/142, párr. 304 (reproducido en el presente volumen, segunda parte, I, A).

³ El texto del proyecto del UNIDROIT figura en el documento A/CN.9/143 (reproducido en el presente volumen, segunda parte, I, C).

⁴ A/CN.9/142, párr. 305.

especialmente al incorporar el concepto de la aceptación por el comportamiento (artículo 12) y al suprimir el párrafo 3) del artículo 7 del proyecto anterior, que se refería a la confirmación de un contrato anterior de compraventa⁵.

8. Checoslovaquia observa con agrado que el proyecto de Convención constituye una base adecuada para la preparación de un proyecto definitivo que contenga normas uniformes con posibilidades de lograr una aceptación mucho mayor que la Convención de La Haya de 1964 relativa a la Ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías.

9. Finlandia indica que el proyecto de Convención constituye una base adecuada para proseguir los trabajos de preparación de una nueva convención en el marco de la CNUDMI.

10. La República Federal de Alemania acoge complacida los esfuerzos de la CNUDMI por uniformar también la legislación relativa a la compraventa internacional de mercaderías en lo que atañe a la formación de los contratos de compraventa. Ese país considera que el proyecto de Convención preparado por el Grupo de Trabajo constituye una base adecuada para los debates en el próximo período de sesiones de la CNUDMI y ve con especial agrado la transacción a que se ha llegado acerca de la cuestión de la revocabilidad, prevista en el artículo 10.

11. Ghana estima que el proyecto de Convención constituye un marco aceptable para una convención definitiva sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías.

12. Suecia acoge con beneplácito la labor que actualmente se efectúa en la CNUDMI con miras a elaborar un conjunto de normas internacionales sobre la compraventa de mercaderías que pueden lograr mayor aceptación por los Estados que las Convenciones de La Haya de 1964. El año pasado, la CNUDMI concluyó los trabajos relativos a la revisión de la Ley uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías con la aprobación de un nuevo proyecto de Convención. Suecia considera lógico que la Comisión, el proseguir su labor, se ocupe de la cuestión de la formación de los contratos de compraventa internacional de mercaderías. El texto del proyecto de Convención, elaborado por un grupo de trabajo establecido por la Comisión, constituye, a juicio del Gobierno de Suecia, una base adecuada para que la Comisión prosiga sus trabajos. En términos generales, el proyecto de texto se basa en los mismos principios que la Ley uniforme sobre la formación de contratos para la compraventa internacional de mercaderías. Suecia

⁵ A/CN.9/128, anexo I (Anuario... 1977, segunda parte, I, B). El texto de esta disposición era el siguiente:

"[3] Si se envía la confirmación de un contrato anterior de compraventa en un plazo razonable después de celebrado el contrato, cualesquiera estipulaciones adicionales o diferentes que figuren en la confirmación [que no estén impresas] pasan a formar parte del contrato a menos que lo alteren sustancialmente, o que, tras recibir la confirmación, se notifique la objeción a esas estipulaciones sin demora. [Las estipulaciones impresas en el formulario de confirmación pasan a formar parte del contrato si la otra parte las acepta expresa o tácitamente.]"

El artículo 7 del proyecto anterior ha pasado a ser el artículo 13.

puede aceptar, en gran medida, las transacciones entre los distintos regímenes de derecho de los contratos que se reflejan en el proyecto.

13. Todos estos Estados indican que aún subsisten determinados problemas que el proyecto no resuelve en su forma actual y sugieren soluciones adecuadas para ellos⁶.

14. La secretaría de la CARICOM está de acuerdo con el texto en general, "aunque tal vez quepan dudas acerca de la utilidad del artículo 5".

15. La Dirección de Asuntos Jurídicos de la OACI indica que, al parecer, el proyecto de Convención resuelve en forma satisfactoria la cuestión de la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías.

2. *Relación con el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías*

16. La secretaría de la CARICOM manifiesta que debería haber una sola convención que abarcara no sólo los derechos de las partes contratantes en la compraventa internacional de mercaderías, sino también la formación y la validez de los contratos de esa índole.

17. Finlandia señala que sería importante que el ámbito de aplicación del proyecto de convención fuera el mismo que el relativo a la compraventa internacional de mercaderías. A esos efectos, una solución consistiría en combinar los dos proyectos; sin embargo, habría que abstenerse de ello si la convención refundida fuera menos aceptable para los Estados que el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías en su forma actual.

18. La República Federal de Alemania indica que en el proyecto de Convención sólo se resuelven algunas de las cuestiones jurídicas que pueden plantearse en relación con la compraventa internacional de mercaderías, en tanto que otros aspectos de esta rama del derecho ya están incluidos en las convenciones relativas a ese tipo de compraventa. A fin de establecer una ley uniforme sobre la compraventa de mercaderías de alcance mundial, es indispensable examinar todos esos proyectos conjuntamente y eliminar a toda costa las contradicciones que existan entre ellos. En lo que respecta al proyecto de Convención sobre la formación de contratos y al proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías, parecería necesario examinar ambos en la misma conferencia diplomática a fin de lograr el mayor grado posible de coherencia.

19. Suecia indica que el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías y el proyecto de Convención sobre la formación de contratos deberían presentarse a una conferencia de plenipotenciarios habida cuenta de la gran importancia que reviste la coordinación de las diversas disposiciones, especialmente en lo que atañe al ámbito de aplicación. Agrega que sería conveniente que las normas relativas a la compraventa y a la formación de contratos de compraventa se fundieran en una misma convención, lo que redundaría en mayor claridad y daría

⁶ Estas observaciones figuran más abajo en relación con los respectivos artículos del proyecto de Convención.

mayores garantías de que el ámbito de aplicación fuera el mismo. Sin embargo, si resultase que algunos Estados que estarían dispuestos a aceptar una futura convención basada en el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías no pudieran aceptar un texto que incluyera también normas sobre la formación de los contratos, habría que descartar la idea de una convención única. Lo mismo cabe decir si con la fusión se demorara considerablemente la aprobación de un conjunto internacional de normas en esta esfera.

3. *Relación con el proyecto del UNIDROIT*

20. Austria deplora que no sea posible examinar las normas sobre validez que figuran en el proyecto del UNIDROIT a causa de la urgente necesidad de llegar a un acuerdo acerca de un texto relativo a la formación de contratos que complementa el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías.

21. La secretaría de la CARICOM señala que habría que incorporar en el texto aprobado por el Grupo de Trabajo las partes del proyecto del UNIDROIT que se refieren al error, el dolo y la amenaza.

22. Finlandia, Ghana, el Reino Unido y Suecia declaran que no habría que incluir en el proyecto de convención otras disposiciones del proyecto del UNIDROIT.

23. Finlandia observa que el proyecto del UNIDROIT se refiere a un ámbito en que parece difícil lograr la unificación del derecho interno. En su forma actual, el proyecto parece estar menos adelantado para ultimar los debates. Finlandia no considera necesario incluir en el proyecto de convención ninguna de las disposiciones del proyecto del UNIDROIT.

24. Ghana no cree que convenga incluir en el proyecto de convención normas relativas a la validez, por lo que está de acuerdo con la decisión del Grupo de Trabajo de excluir todas las cuestiones de que se ocupa el proyecto del UNIDROIT.

25. Suecia no estima conveniente examinar más a fondo en este contexto la cuestión de las normas relativas a la validez de los contratos. Al parecer, sería especialmente difícil lograr la unificación en este ámbito y el material existente (el proyecto del UNIDROIT) no constituye una base satisfactoria para los estudios necesarios.

26. El Reino Unido hace hincapié en que no querría que se incluyeran en el proyecto de Convención las disposiciones del proyecto del UNIDROIT relativas al error, pues su alcance es inaceptablemente amplio.

27. La Conferencia de La Haya señala que sería útil que el proyecto de Convención incluyera disposiciones relativas a las consecuencias de la transgresión del principio de las prácticas comerciales leales y del requisito de actuar de buena fe (artículo 5), similares a las que figuran en los artículos 8 a 11 del proyecto del UNIDROIT. (Véanse además en el párrafo 79 *infra* los comentarios de la Conferencia de La Haya acerca del artículo 5.)

28. La Dirección de Asuntos Jurídicos de la OACI señala que sería posible prever una convención única

(de manera de evitar la actual diferencia en las disposiciones relativas al ámbito de aplicación) que se ocupa tanto de la formación como de la validez, aunque en estricto derecho la cuestión de la validez de los contratos parece ser distinta de la cuestión de la formación de los contratos.

29. Los Países Bajos no objetan la inclusión de normas relativas a la validez, aunque preferiría que sólo se incluyeran los artículos 9 y 16. En especial, el artículo 9 tendría una útil función similar a la del artículo 34 de la LUCI que no se ha incluido en el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías⁷.

30. La Oficina Central de Transportes Internacionales por Ferrocarril indica que sería conveniente incluir algunas disposiciones del proyecto del UNIDROIT relativas a las consecuencias jurídicas del error, particularmente el artículo 6, a fin de evitar que esta cuestión se resuelva por conducto de la legislación nacional.

4. Terminología

El proyecto de Convención

31. CESPAP recomienda que, en el texto en inglés, se reemplacen las palabras "he", "his" y "him", del género masculino, por palabras del género neutro. Con arreglo a esas sugerencias, en el inciso b) del párrafo 7) del artículo 1 se reemplazarían las palabras "his habitual residence" por "that party's habitual residence"; en el párrafo 2) del artículo 3, en el párrafo 4) del artículo 12 y en el párrafo 3) del artículo 18 se reemplazarían las palabras "his place of business" por "a place of business"; en el párrafo 1) del artículo 4 se reemplazarían las palabras "his intent" por "that party's intent"; en el párrafo 2) del artículo 13 se reemplazarían las palabras "If he does not so object" por las palabras "if the offeror does not so object", y en el párrafo 2) del artículo 15 se reemplazarían las palabras "he considers his offer as having lapsed" por las palabras "the offer is considered to have lapsed".

El proyecto del UNIDROIT

32. La CESPAP recomienda que, en el texto en inglés, se reemplacen las palabras "he", "his", "him" y "himself", del género masculino, por palabras del género neutro⁸.

B. COMENTARIOS SOBRE DISPOSICIONES CONCRETAS DEL PROYECTO DE CONVENCION

ARTICULO 1

Inciso b) del párrafo 1)

33. Checoslovaquia señala que, para que el proyecto de Convención logre la máxima aceptabilidad,

⁷ El artículo 34 de la Ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías dispone: "En los casos previstos en el artículo 33, los derechos reconocidos al comprador por la presente Ley excluyen cualquiera otra sanción fundada en la falta de conformidad de la cosa." En el artículo 33 se enuncian los casos en que el vendedor no ha cumplido su obligación de entregar la cosa.

⁸ La CESPAP indica que esta sugerencia se refiere al párrafo 2) del artículo 1, el párrafo 2) del artículo 7, los artículos 9 y 11, el párrafo 3) del artículo 14 y los párrafos 1) y 2) del artículo 15.

es conveniente admitir la posibilidad de que cualquier Estado contratante, en el momento de la firma, la ratificación o la aceptación, formule una reserva según la cual las disposiciones de la Convención se aplicarán a la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías únicamente entre partes cuyos establecimientos se encuentren en distintos Estados contratantes. De esta manera, los Estados contratantes tendrían la posibilidad de excluir la aplicación del inciso b).

Párrafo 3)

34. La secretaría de la CEPE señala que tal vez corresponda dedicar nuevamente la atención a la redacción de este párrafo. La aplicación del proyecto de Convención no debería depender de la nacionalidad de las partes; esto es indiscutible. Sin embargo, debería tomarse en consideración el "carácter de las partes" y de los contratos que se proponen celebrar, pues no pueden celebrar transacciones de compraventa internacional individuos que, con arreglo a su legislación nacional, carezcan de la capacidad de celebrar el respectivo contrato.

Inciso a) del párrafo 4)

35. Checoslovaquia propone que esta disposición se redacte en la siguiente forma:

"a) de mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, si el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, tenía o debía haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso."

De esta forma se entendería que, en caso de duda, se aplica la Convención.

Inciso e) del párrafo 4)

36. La Cámara Naviera Internacional toma nota con beneplácito de que los contratos de compraventa de buques, embarcaciones y aeronaves no están comprendidos en el ámbito del proyecto de Convención.

Párrafo 6

37. La secretaría de la CEPE señala que esta disposición tiene particular importancia, porque con acierto excluye del ámbito del proyecto de Convención a los subcontratos, es decir, a cualquier clase de contratos de cooperación industrial, y limita el alcance del proyecto de Convención a los contratos pura y simplemente comerciales.

Variante del artículo 1 propuesta

38. El Reino Unido propone que se vuelva a incluir la variante del texto de este artículo aprobada por el Grupo de Trabajo en su octavo período de sesiones. Podrían utilizarla los Estados que aprobasen el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías, y su texto es el siguiente:

"La presente Convención se aplica a la formación de los contratos de compraventa de mercaderías que, si se celebraran, se regirían por la Convención sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías"⁹.

⁹ A/CN.9/128, anexo I.

ARTICULO 2

El artículo en conjunto

39. La CINM toma nota con beneplácito de que las partes podrán excluir la aplicación de la Convención o establecer excepciones o modificar los efectos de cualquiera de sus disposiciones.

Modificación o exclusión unilaterales de la Convención

40. Checoslovaquia, la secretaría de la CEPE, Finlandia, Suecia y el Reino Unido hicieron comentarios sobre la cuestión de si debería permitirse que una parte excluyese unilateralmente la aplicación del proyecto de Convención, o estableciese excepciones o modificase los efectos de cualquiera de sus disposiciones en forma unilateral.

41. La secretaría de la CEPE apoya la solución aprobada por el Grupo de Trabajo, es decir, que se requiera el acuerdo de las partes para modificar o excluir la aplicación del proyecto de Convención.

42. Checoslovaquia, Finlandia, Suecia y el Reino Unido se oponen en diversos grados a la norma contenida en el artículo 2, según la cual sólo se puede modificar o excluir la aplicación del proyecto de Convención mediante acuerdo de partes.

43. Checoslovaquia expresa que se debería reconsiderar la cuestión de si también cabría permitir que se estableciesen excepciones o modificaciones a las disposiciones del proyecto de Convención mediante acto unilateral de una de las partes. Checoslovaquia señala que pueden surgir dificultades respecto de la aplicación del actual artículo 2, en particular respecto de la complicada cuestión relacionada con las normas aplicables al acuerdo sobre la exclusión del proyecto de convención o el establecimiento de excepciones a sus disposiciones. Verbigracia, el ejemplo 2A.3 que figura en el comentario¹⁰ puede interpretarse de forma distinta a la que allí se indica, a saber, que formaba parte de la oferta una estipulación según la cual la forma escrita era un requisito del contrato. Si la otra parte pretendió aceptar la oferta por teléfono, esa forma oral de respuesta implicaba una modificación de las estipulaciones de la oferta y no podía considerarse como aceptación, habida cuenta del artículo 13 del proyecto de convención. Deberían aclararse las relaciones entre el artículo 2 y el artículo 13, porque la conclusión del párrafo 10 del comentario relativa al artículo 2 no es la única solución posible del problema. Se plantean las mismas dificultades en relación con otros ejemplos usados en el comentario.

44. Finlandia expresa que, con arreglo al párrafo 1 del presente artículo, las partes podrán acordar excluir la aplicación de la Convención. La redacción del párrafo da a entender que el oferente no puede excluir unilateralmente la aplicación de la Convención. Tal vez esto resulte sorprendente para quienes intervienen en la compraventa internacional de mercaderías. Tal vez podría preguntarse asimismo qué sucedería si la oferta contuviese una estipulación según la cual la oferta no está sujeta a la Convención, y el destina-

tario no reacciona en forma alguna. Parecería que el resultado debiera ser que se ha formado un contrato de acuerdo con las disposiciones de la Convención. Sin embargo, también podría sostenerse que las partes no han llegado a un acuerdo sobre este punto, y que no se ha formado contrato alguno. Además, cabría preguntarse cómo debería celebrarse un acuerdo como el que se encara en este párrafo. Podría sostenerse que el mismo no es un acuerdo de compraventa internacional de mercaderías y que la Convención no sería aplicable a dicho acuerdo. Por consiguiente, Finlandia propone que se elimine el párrafo 1 del artículo 2 y se agregue al actual párrafo 2 una segunda cláusula que diría lo siguiente:

“Se entenderá que una parte ha aceptado las normas aplicables a la formación del contrato que figuran en la oferta o la respuesta, a menos que formule sin demora objeciones a las mismas.”

45. Suecia expresa que, interpretado literalmente, el párrafo 1 de este artículo parece requerir un acuerdo expreso para excluir completamente la aplicación del proyecto de Convención. Suecia expresa que esa exigencia parece un tanto estricta. En ciertos casos, también debería quedar excluida la aplicación del proyecto de Convención en virtud de circunstancias distintas de un acuerdo expreso. Por ejemplo, si en sus relaciones anteriores las partes hubiesen aplicado normas nacionales, se debería considerar que han excluido la aplicación del proyecto de Convención cuando celebrasen un nuevo contrato.

46. El Reino Unido propone que se permita excluir o modificar al proyecto de Convención o a cualquiera de sus disposiciones mediante acto unilateral de una partes, y no sólo mediante el acuerdo de ambas partes.

Párrafo 1)

47. La Conferencia de La Haya señala que este párrafo da la impresión de que el derecho a excluir el proyecto de Convención deriva del proyecto de Convención. Sin embargo, podría considerarse ilógico permitir que las partes se basaran en una disposición de la Convención que están excluyendo. Otro problema es que no se regulan la formación y la validez del acuerdo de exclusión. Esas consideraciones llevan a preguntarse si la disposición es realmente necesaria.

*Párrafo 2)**Excepciones a las disposiciones de la Convención*

48. Los Países Bajos expresan que el párrafo 2 establece que en principio las partes podrán acordar establecer excepciones o modificar los efectos de cualquiera de las disposiciones del proyecto de Convención. En el comentario se señala que dicho acuerdo debe preceder necesariamente a la celebración del contrato de compraventa. Se pone el siguiente ejemplo: A envía un pedido de mercaderías a B y expresa que (como excepción al párrafo 1 del artículo 3 del proyecto de Convención) la aceptación debe ser escrita; B acepta por teléfono. Según el Comentario, la aceptación tiene efecto no obstante cualquier protesta que formule A puesto que las partes no habían acordado previamente establecer una excepción al párrafo 1 del artículo 3¹¹. Los Países Bajos tienen graves

¹⁰ Informe del Secretario General: comentario acerca del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías (en adelante denominado comentario), A/CN.9/144 (reproducido en el presente volumen, segunda parte, I, D).

¹¹ Comentario, A/CN.9/144, ejemplo 2A.3.

objeciones respecto de esta opinión, porque el oferente debe tener libertad de determinar tanto la sustancia de su oferta como otras modalidades de la misma, por ejemplo, la duración de su validez, la fecha en que ha de surtir efectos y la manera en que ha de aceptarse. El destinatario no debe poder aceptar la oferta sin aceptar esas condiciones anexas; si el destinatario acepta la oferta, debe presumirse que acepta también todos los apartamientos de las disposiciones básicas del proyecto de Convención que aquélla contenga. Por consiguiente, la aceptación de una oferta puede entrañar en sí misma un apartamiento de la Convención, y no debería exigirse la aceptación previa de los apartamientos propuestos en la oferta. Los Países Bajos señalan que también el otro ejemplo que se pone en el comentario debe resolverse en esta forma¹². Si A expresa en su oferta que la aceptación escrita de B tiene efecto en el momento en que se envía y no en el momento en que llega al oferente, como se dispone en el párrafo 12, y luego B acepta la oferta por escrito, tendría entonces que ser decisivo realmente el momento del envío. Si, por ejemplo, A ha fijado un plazo para la aceptación, no podría alegar que la aceptación fue tardía si fue enviada en tiempo pero recibida tardíamente.

49. La Conferencia de La Haya expresa que el párrafo 2 posiblemente sea demasiado amplio, pues da un gran margen a la autonomía de las partes, aunque los Estados contratantes pueden restringirla en virtud de las disposiciones del párrafo 2 del artículo 3 y el párrafo 2 del artículo 7. Se señala que probablemente los Estados contratantes que se acojan a esas disposiciones no permitan que las partes excluyan toda la Convención o las disposiciones obligatorias en aquellos casos en que se aplica la Convención. Análogamente, se señala que los Estados que opinaron que la Convención no debería aplicarse a las ventas a los consumidores (inciso a) del párrafo 4 del artículo 1) tal vez no deseen permitir que las partes incluyan a las ventas a los consumidores dentro del ámbito de la Convención. Además, no se debería permitir que las partes excluyeran el artículo 5 del proyecto de Convención.

50. Véanse asimismo los párrafos 74 y 75 *infra*, sobre la conveniencia de dar carácter obligatorio al artículo 5; los párrafos 121 a 125 *infra* sobre la conveniencia de permitir que se hagan excepciones respecto del párrafo 2 del artículo 18, y los párrafos 128 a 130 *infra* sobre el funcionamiento del artículo X).

Factores que constituyen un acuerdo encaminado a establecer excepciones a las disposiciones de la Convención

51. Australia señala que, como en el párrafo 2 se ha mantenido la palabra "acordar", parece necesario modificar las referencias a la "oferta" y la "respuesta". Una oferta no manifiesta por sí sola un acuerdo, y frecuentemente ocurre lo mismo con una respuesta. Por consiguiente, se mejoraría la redacción si se sustituyeran las palabras "las negociaciones, la oferta o la respuesta", por las palabras "las negociaciones, incluidas la oferta y la respuesta".

¹² *Ibid.*, ejemplo 2A.4.

52. Checoslovaquia señala que, si se aceptara el principio del acuerdo como base para establecer excepciones a las disposiciones del proyecto de Convención o excluir su aplicación, se debería eliminar a los "usos" que se mencionan al final del párrafo 2, pues los simples usos no pueden considerarse constitutivos de un acuerdo entre las partes. En todo caso, cabe dudar de si se aplica alguna clase de usos en el comercio internacional en relación con las cuestiones generales relativas a la formación de los contratos a que se limita el ámbito del proyecto de Convención.

53. Los Países Bajos objetan la redacción del párrafo 2, que dice que el acuerdo puede resultar "de las negociaciones, la oferta o la respuesta, las prácticas que las partes hayan establecido entre sí o los usos". El acuerdo no puede manifestarse solamente mediante una oferta, sino mediante la oferta y la respuesta tomadas en conjunto. Por último, la enumeración parece demasiado limitada: el acuerdo puede manifestarse también mediante transacciones jurídicas distintas de la oferta y la respuesta, como por ejemplo un acuerdo anterior o los estatutos de una sociedad. La expresión "prácticas que las partes hayan establecido entre sí" puede a veces comprender a dichas transacciones, pero no siempre será así.

Párrafo 3)

54. La CESPAP señala que, en interés de una prudente práctica comercial, algunos asuntos no deberían señalarse excesivamente a la atención o estimularse. Entre ellos se cuenta la práctica de aceptar ofertas permaneciendo en silencio. Sin embargo, el párrafo 3 del artículo 2 pone de relieve que salvo que las partes hayan convenido previamente en otra cosa, una estipulación de la oferta que establezca que el silencio equivaldrá a la aceptación no surte efecto. La CESPAP estima que el párrafo 1 del artículo 12 sería suficiente para regular el punto en cuestión, es decir, que "el silencio por sí sólo, no equivaldrá a aceptación", sin hacer hincapié en la posibilidad de que las partes convengan previamente en otra cosa.

55. Los Países Bajos señalan que el párrafo 3 estipula que "salvo que las partes hayan convenido previamente en otra cosa, una estipulación de la oferta que establezca que el silencio equivaldrá a la aceptación no surte efecto"; la redacción de esta excepción es demasiado restrictiva; también las prácticas acostumbradas entre las partes y los usos pueden determinar que la otra parte resulte obligada por el silencio y permitir que el oferente así lo estipule en su oferta. Sorprendentemente, el párrafo 1 del artículo 12 también estipula que el silencio, por sí sólo, no equivaldrá a aceptación de una oferta. Tal vez se pueda lograr el resultado antes mencionado sin ayuda de esta segunda estipulación. Sin embargo, la relación entre ambas estipulaciones no es clara, y sería mejor regular el tema de la aceptación mediante el silencio en una disposición única.

ARTICULO 3

Párrafo 2)

56. Austria lamenta la existencia de esta disposición, porque la norma sustantiva del párrafo 1 del artículo 3 figura en el artículo 11 del proyecto de

Convención sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías. Además, la posibilidad de formular una reserva puede afectar a la confianza en la validez de los acuerdos celebrados por partes cuyos establecimientos estén ubicados en Estados en los que el párrafo 1 del artículo 3 sea aplicable y que no sepan si el otro Estado contratante ha formulado una reserva con arreglo al párrafo 2.

57. Australia no tiene objeciones serias a esta disposición, pero propone una enmienda al artículo X) para impedir que esa disposición funcione de manera injusta (véanse las observaciones de Australia sobre el artículo X) en el párrafo 128 *infra*).

58. Los comentarios de la República Federal de Alemania sobre el artículo X) que figuran en el párrafo 130 *infra* se refieren a esta disposición.

ARTICULO 4

Alcance del artículo

59. Suecia señala que del comentario surge que la norma de interpretación que figura en este artículo se refiere únicamente a las cuestiones relativas a la formación del contrato. No hay normas relacionadas con la interpretación de contratos ya celebrados ni en la presente Convención ni en el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías (salvo el hincapié que se hace en la importancia de los usos). Por consiguiente, la consecuencia de aceptar el artículo 4 sería que el derecho de la compraventa internacional tendría que distinguir entre la interpretación de las comunicaciones intercambiadas en ocasión de la formación del contrato y la interpretación del contrato mismo. Cabe dudar de que realmente se pueda hacer una distinción de esa especie. En todo caso, parecería ser muy difícil, y existe el riesgo de que la norma de interpretación del artículo 4 se aplique también al contrato como tal. Por consiguiente, Suecia sugiere que se elimine el artículo 4. Suecia propone una variante, que se examina a continuación bajo el subtítulo "Carácter de la prueba tendiente a determinar la intención".

Carácter de la prueba tendiente a determinar la intención

60. Finlandia, Suecia y el Reino Unido señalan que este artículo, en su redacción actual, hace demasiado hincapié en la intención subjetiva de una de las partes, cuando la otra parte haya sabido o haya debido saber cuál era esa intención, que es la norma que figura en el párrafo 1.

61. Finlandia propone que se altere el orden de los párrafos en la siguiente forma: 2, 3 y 1. Finlandia propone asimismo que se reemplacen las palabras "haya debido saber" que figuran en el actual párrafo 1, por las palabras "no pueda haber ignorado".

62. Suecia sugiere, primero y ante todo, que se elimine el artículo 4 (véase el párrafo 59 *supra*). Como variante, Suecia propone que se modifique la norma subjetiva de interpretación a que se refiere este artículo, para hacerla más objetiva. Por ejemplo, se podrían sustituir las palabras "haya debido saber" por las palabras "deba haber sabido".

63. El Reino Unido expresa que sería preferible comenzar con el enfoque objetivo que figura en los

párrafos 2 y 3, para luego establecer las excepciones en que se tendría en cuenta la intención real de una persona.

ARTICULO 5

El artículo en su conjunto

64. Los Países Bajos observan con satisfacción la inclusión en el artículo 5 de una regla referente a la buena fe, y recibirían con agrado una disposición similar en el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías.

65. Austria observa que podría eventualmente prescindirse de este artículo aunque no hay objeciones a que se lo mantenga en su formulación actual.

66. La secretaría de la CARICOM pone en duda la utilidad de esta disposición.

67. Finlandia y Suecia proponen que el artículo 5 se suprima o se formule de otro modo a fin de indicar las consecuencias del incumplimiento de sus disposiciones por una de las partes. Las propuestas de Finlandia y Suecia sobre la nueva formulación del artículo figuran *infra* en los párrafos 77 y 78.

68. Australia propone la supresión del artículo 5 si no es posible definir en forma más concreta los conceptos de prácticas comerciales leales y buena fe (véanse las observaciones de Australia en el párrafo 70 *infra*).

69. El Reino Unido considera que no es conveniente incluir en el proyecto de Convención una disposición tan vaga e imprecisa en sus efectos como este artículo.

Los conceptos de prácticas comerciales leales y de buena fe

70. Australia observa que si bien los principios de buena fe y de lealtad en las prácticas comerciales son principios sumamente convenientes en el comercio internacional, esos conceptos son tan amplios e imprecisos que darán lugar a interpretaciones muy divergentes en los tribunales de los distintos países. En consecuencia, es probable que el artículo origine incertidumbres en la aplicación de la Convención y un exceso de litigios. Se señala que no existe disposición alguna similar en el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías, del cual este proyecto de Convención es en realidad accesorio. Por estas razones, Australia prefiere que los conceptos reciban una nueva redacción en forma mucho más concreta. Si tal cosa no es posible, Australia propone la supresión del artículo.

71. La Conferencia de La Haya observa que cabe considerar que el artículo 5 alcanza a casos en que una de las partes fue inducida a celebrar el contrato por dolo de la contraparte (artículo 10 del proyecto del UNIDROIT) o por efecto de una amenaza injusta, inminente y grave (artículo 11 del proyecto del UNIDROIT). Cabe dudar, sin embargo, de que el artículo 5 abarque las disposiciones del proyecto del UNIDROIT relativas al error.

72. Los Países Bajos observan que si bien es cierto que nociones tan vagas como la "buena fe" y los "principios relativos a las prácticas comerciales leales" pueden originar cierta incertidumbre en la aplicación

judicial del proyecto de Convención, tal inconveniente está ampliamente compensado por la ventaja de que permiten el logro de resultados más equitativos. Debe observarse, no obstante, la cuestión siguiente. Se sabe que los diversos sistemas jurídicos asignan funciones muy diferentes a la "buena fe": a veces tiene solamente el efecto de complementar las normas legales que rigen las relaciones entre las partes. En otros sistemas la "buena fe" tiene un efecto derogatorio, y en consecuencia puede desplazar las reglas estipuladas entre las partes en virtud del contrato. Cabe hacer una distinción en los sistemas del segundo tipo: en algunos puede permitirse únicamente que el concepto de "buena fe" limite lo acordado entre las partes; en otros casos ese concepto puede permitirles apartarse de la costumbre, de las leyes no imperativas, o aún de las leyes imperativas. Ciertos sistemas jurídicos reconocen la facultad de los tribunales de modificar o anular los contratos por razones de "buena fe". Sobre la base de la "buena fe" es posible declarar que no son ejecutables los contratos que no se celebraron libremente (por ejemplo, los celebrados bajo coacción) o en cuyo consentimiento medió error, malentendido o engaño; ello es interesante en vista de que el proyecto de Convención no contiene regla alguna referente a la validez de los contratos de compraventa.

73. Los Países Bajos observan también que teniendo en cuenta el alcance teóricamente muy amplio del concepto de "buena fe" que se menciona en el artículo 5 (o en el que pudiera incluirse en el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías), surge la cuestión de la conveniencia de delimitar en forma precisa la esfera de aplicación del concepto. Si ello no se hace, cabe temer que su interpretación varíe considerablemente entre unos países y otros, especialmente en vista de que el proyecto de Convención actual carece de una disposición similar a la del artículo 13 del proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías¹³.

Carácter imperativo del artículo 5

74. Checoslovaquia observa que el carácter imperativo de este artículo se deriva únicamente del empleo de la expresión "deberán".

75. Checoslovaquia y la Conferencia de La Haya opinan que no debería permitirse a las partes renunciar a esta disposición ni dejarla sin efecto. Checoslovaquia propone que se agregue al artículo 5 la siguiente oración:

"Las partes no podrán disminuir ni modificar los efectos de este artículo."

Efectos del incumplimiento del artículo 5

76. Finlandia, Suecia y la Conferencia de La Haya formulan comentarios sobre el hecho de que el pro-

¹³ El artículo 13 dispone: "En la interpretación y aplicación de lo dispuesto en la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de fomentar la uniformidad". (Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su décimo período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo segundo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/32/17)*, párr. 35 (Anuario... 1977, primera parte, II, A).)

yecto de Convención no se ocupa de los efectos del incumplimiento del artículo 5 por las partes.

77. Finlandia observa que el artículo, en la forma en que está redactado, parece contener solamente una declaración de principio que no apareja consecuencia alguna. Si una parte no actúa con buena fe respecto de un asunto pertinente, una regla que establezca que debe observar los principios relativos a las prácticas comerciales leales y actuar de buena fe parecería hacer aplicable la ley nacional referente a las consecuencias de la falta de buena fe. De este modo, no se habría logrado unificación alguna. Finlandia propone que la disposición se suprima o bien se redacte en otra forma sustituyendo la palabra "principios" por la palabra "requisitos" y agregando una disposición acerca de las consecuencias. Cabe preguntarse, sin embargo, si tal disposición modificada no debería incluirse en una futura convención sobre la validez de los contratos.

78. Suecia declara que no existen objeciones al principio incorporado en este artículo. Sin embargo, el artículo no incluye disposición alguna referente a las consecuencias para quien actúe de un modo que no esté conforme con lo indicado. En consecuencia, la disposición está desprovista de toda sustancia real y tiene así muy escasas posibilidades de contribuir a la unificación en esta materia. Suecia sugiere que debería suprimirse este artículo del proyecto de Convención. En cambio, un artículo de esta clase, que especificara las consecuencias aludidas antes, podría incorporarse adecuadamente en una convención que se proyectara acerca de la validez de los contratos.

79. La Conferencia de La Haya señala que si bien esta disposición no indica las consecuencias de la violación de sus principios por una de las partes, el proyecto del UNIDROIT, al tratar de los casos de dolo y de amenaza, otorga a la parte perjudicada el derecho de anular el contrato. Conforme al proyecto de Convención, en cambio, no está claro si la sanción consiste en la nulidad o si la violación es sólo un fundamento para la anulación. La Conferencia de La Haya observa que esta última alternativa crea un período de incertidumbre que sólo terminaría al pedirse la anulación. La Conferencia de La Haya llega a la conclusión de que la falta de disposiciones sobre las consecuencias del incumplimiento del artículo 5 deja una laguna más o menos grave en el texto y sugiere en consecuencia que sería preferible incluir una disposición en el proyecto de Convención que estableciera los efectos de la violación del artículo 5.

ARTICULO 7

Párrafo 2)

80. Australia no tiene objeciones graves a esta disposición pero propone una modificación al artículo X) a fin de evitar que ella funcione en forma injusta (véanse las observaciones de Australia al artículo X) en el párrafo 178 *infra*).

81. Atañen a esta disposición los comentarios de la República Federal de Alemania sobre el artículo X), en el párrafo 130 *infra*.

ARTICULO 8

El artículo en su conjunto

82. Finlandia considera que el párrafo 3) contiene una explicación complementaria del párrafo 1), y

sugiere en consecuencia que los párrafos aparezcan en el orden 1), 3) y 2).

Párrafo 2)

Ofertas públicas

83. Finlandia señala que conforme al párrafo 2), las llamadas ofertas públicas deberán considerarse como ofertas de conformidad con el proyecto de Convención siempre que se indique claramente que tienen el propósito de ser consideradas como tales. Esta disposición es aceptable en sí misma. Sin embargo, podría originar dificultades en relación con el artículo 10, ya que el oferente no puede saber a quiénes ha llegado tal oferta. Podría resultar imposible, de este modo, revocar una oferta pública.

84. Los Países Bajos afirman que no parecería haber fundamentos para dar un tratamiento especial a las ofertas públicas. Las ofertas públicas también constituyen ofertas si reúnen los requisitos establecidos en el párrafo 1).

85. Suecia observa que de conformidad con el párrafo 2), los avisos y otras ofertas públicas deberán considerarse como ofertas si se indica claramente que lo son. Suecia señala que este punto de vista puede aceptarse, pero que no parece claro si tales ofertas pueden ser retiradas o revocadas y, en ese caso, en qué circunstancias. Suecia declara que esta cuestión, si es posible, debería aclararse.

86. El Reino Unido señala que no se formula disposición concreta alguna acerca del retiro o revocación de las ofertas públicas. Las propuestas del Reino Unido para la solución de esos problemas se establecen en sus comentarios a los artículos 9 y 10, en los párrafos 94 y 99 *infra*.

Párrafo 3)

Definición de la oferta

87. Australia señala que el párrafo 3) reflejaría de manera más precisa la imposibilidad de hacer una enumeración positiva completa de los requisitos necesarios para que una oferta sea definida, si el párrafo se formulara en una forma negativa indicando los requisitos mínimos para que la oferta sea suficientemente definida. Se sugiere que el artículo comience con la frase "Una propuesta no es suficientemente definida a menos que ...", en lugar de la expresión actual "Una propuesta es suficientemente definida si ...".

Omisión de prever medios para la determinación del precio

88. Ghana señala que en el noveno período de sesiones del Grupo de Trabajo que aprobó este texto expresó una reserva formal a la segunda oración del párrafo 3).

89. Ghana se opone a la inclusión de la segunda oración del párrafo 3) porque aceptó que se incluyera una disposición similar en el proyecto de Convención sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías únicamente en la inteligencia de que los sistemas jurídicos nacionales quedarían en libertad de determinar si los contratos podrían formarse válidamente sin un acuerdo sobre el precio. La disposición actualmente contenida en la segunda oración del párrafo 3) del

artículo 8) daría validez en todos los sistemas jurídicos de los Estados contratantes a la formación de contratos que no estipularan un precio ni previeran un medio para determinarlo, aun cuando las normas nacionales de determinados sistemas jurídicos pudieran negar reconocimiento a tales contratos. El Gobierno de Ghana desaprueba esta posición. Otro motivo por el cual Ghana está en favor de la supresión de la segunda oración del párrafo 3) del artículo 8 es que su fórmula para la determinación del precio que no se fijó en el contrato es demasiado unilateral y orientada hacia el vendedor. Crea el peligro de que los precios se impongan a los compradores por los vendedores después de negociaciones vagas. Aun en el caso de que la segunda oración se mantenga en el proyecto de Convención, Ghana prefiere determinaciones más neutras como el precio predominante "de mercado" o un precio "razonable".

90. La Conferencia de La Haya declara que la segunda oración del párrafo 3) no afirma lo que podría suponerse, a saber, que una propuesta puede considerarse definida aun cuando no prevea ningún medio para determinar el precio siempre que éste pueda fijarse de conformidad con la segunda oración. El texto, sin embargo, se aproxima más a una regla de derecho sustantivo sobre la determinación del precio y parecería caber mejor en el alcance del proyecto de Convención sobre la Venta Internacional de Mercaderías. Por otra parte, esta regla puede no ser aplicable en todos los casos, por ejemplo en la venta individual de productos u objetos, de modo que la regla de la segunda oración dejará al margen casos en que la propuesta no será definida si no se prevé un medio para determinar el precio.

91. La Conferencia de La Haya señala que el párrafo 3) se refiere también al momento de la celebración del contrato. Esto parece otorgar cierta ventaja al destinatario, particularmente en el caso de las ofertas irrevocables. En momentos de precios de mercado fluctuantes puede demorar su aceptación, postergando con ello el momento de la celebración del contrato y obteniendo un precio más favorable. La Conferencia de La Haya sugiere que ese efecto de la fluctuación debería eliminarse mediante la fijación de un momento (y por consiguiente de un precio) invariable. El momento a que debería hacerse referencia es el del envío de la oferta. Ello no representaría una desventaja para el destinatario porque siempre tendría la opción de rechazar la oferta si el precio de mercado ha cambiado en un sentido desfavorable.

ARTICULO 9

92. Finlandia señala que, en vista de sus comentarios relativos al artículo 8, el artículo 9 debería aplicarse solamente a las ofertas dirigidas a una o más personas determinadas. Propone que se inserte en el artículo 9 una frase con esa finalidad.

93. Suecia acepta el compromiso alcanzado entre las teorías de la revocabilidad general y de la irrevocabilidad general de las ofertas. Declara, sin embargo, que la distinción entre el retiro y la revocación de una oferta puede ser algo difícil de comprender. En consecuencia, debería examinarse la posibilidad de modificar la redacción de los artículos 9 y 10 de un

modo que elimine la necesidad de emplear a la vez esos dos conceptos.

94. El Reino Unido propone que en el artículo 9 se establezca una disposición para el retiro de las ofertas públicas determinando que el retiro de tales ofertas pueda comunicarse mediante la adopción de medidas razonables destinadas a señalar el retiro a la atención de aquellos a quienes la oferta se hubiera dirigido.

ARTICULO 10

El artículo en su conjunto

95. La República Federal de Alemania acoge con especial satisfacción el compromiso sobre el problema de la revocabilidad que está incorporado en el artículo 10.

96. Suecia declara que debería examinarse la posibilidad de modificar la redacción de los artículos 9 y 10 a fin de evitar el empleo simultáneo de los conceptos de retiro y revocación (véanse los comentarios de Suecia sobre el artículo 9 en el párrafo 93 *supra*).

Ofertas públicas

97. Finlandia señala que en sus comentarios relativos al artículo 8 indicó que, dado que el oferente de una oferta pública no puede saber a quiénes ha llegado tal oferta, puede resultar imposible revocarla¹⁴. Declara que, en consecuencia, el artículo 10 debería aplicarse solamente a las ofertas dirigidas a una o más personas determinadas. Finlandia propone que se inserte en el artículo 10 una frase con esa finalidad.

98. Por otra parte, los Países Bajos señalan que el artículo 10 omite tomar en consideración la posibilidad de revocar una oferta pública de las mencionadas en las palabras finales del párrafo 2) del artículo 8.

99. El Reino Unido propone que el artículo 10 establezca disposiciones para la revocación de las ofertas públicas determinando que la revocación de tales ofertas podrá comunicarse mediante la adopción de medidas razonables para señalar la revocación a la atención de aquellos a quienes la oferta se hubiera dirigido.

Revocación de las ofertas revocables en los casos de aceptación por comportamiento

100. Australia declara que el párrafo 1), combinado con el párrafo 2), establece la revocación de las ofertas revocables "si la revocación llega al destinatario antes de que éste haya enviado su aceptación". Sin embargo, a la luz del párrafo 1) del artículo 12, que dispone ahora que la aceptación está constituida por "una declaración u otro comportamiento... que indique asentimiento a una oferta", el párrafo 1) está formulado en forma demasiado estrecha. Corresponde solamente al caso de la aceptación constituida por una declaración. Parecería tener el efecto paradójico de que mientras impide al oferente revocar una oferta revocable después que un aceptante envió su aceptación, no le impide hacerlo cuando el aceptante ha indicado su consentimiento al oferente de cualquier otro modo, aun oralmente. A fin de rectificar esa omisión, se sugiere que las palabras del párrafo 1) "en-

viado su aceptación" se sustituyan por las palabras "indicado su asentimiento a la oferta".

Párrafo 1)

101. Los Países Bajos observan que el párrafo 1) establece que "la oferta queda revocada si la revocación llega al destinatario antes de que éste haya enviado su aceptación". Esta redacción no toma en cuenta: a) la aceptación oral; b) la aceptación por "otro comportamiento... que indique asentimiento" que llega a conocimiento del oferente (párrs. 1) y 2) del artículo 12); ni c) la aceptación que es resultado de un acto como los mencionados en el párrafo 3) del artículo 12, que no necesita llegar a conocimiento del oferente. En el Comentario se explica que no es necesaria ninguna norma para cubrir esos casos, pero los Países Bajos consideran sin embargo que es conveniente una aclaración y proponen en consecuencia que se dé al párrafo 1) una redacción del siguiente tipo: "la oferta puede revocarse mientras no haya sido aceptada ni se haya enviado aviso de su aceptación".

Párrafo 2)

102. Australia no tiene objeciones contra el párrafo 2) de este artículo, pero señala que el efecto combinado de sus tres incisos será, en la práctica, para bien o para mal, la eliminación virtual del concepto de oferta revocable, teniendo en cuenta que la enorme mayoría de las ofertas indican que son "firmes".

Párrafo 2), inciso b)

103. Preocupa al Reino Unido la disposición del inciso b) del párrafo 2) del artículo 10 según la cual una oferta no puede revocarse si indica un plazo firme para la aceptación. Se teme que esto pueda constituir una trampa para los oferentes de aquellos países cuyos sistemas distinguen entre la fijación de un plazo para la aceptación (es decir, un lapso con cuya expiración caduca la oferta) y la fijación de un plazo dentro del cual la oferta no puede revocarse.

Párrafo 2), inciso c)

104. Los Países Bajos observan que en el inciso c) del párrafo 2) se emplea la expresión "haya actuado confiando en", mientras que en el párrafo 2) del artículo 18 se emplea "haya confiado en". Los Países Bajos estarían en favor de la uniformidad lingüística en este punto, y preferirían la expresión empleada en el artículo 18 dado que es necesario abarcar tanto la acción como la omisión. Cabe imaginar el caso en que una persona a quien se hace una oferta confía en que se la mantenga vigente y debido a ello no responde a una oferta formulada por un tercero.

ARTICULO 12

El artículo en su conjunto

105. Australia considera que se ha mejorado el proyecto de Convención en varios aspectos de importancia, uno de los cuales es la incorporación en el artículo 12 de la aceptación por el comportamiento.

Ofertas en que no se estipule plazo para la aceptación

106. Australia señala que, según el artículo 15, si no se estipula un plazo para la aceptación, esto es, si debe efectuarse en un "plazo razonable" con arreglo al párrafo 2) del artículo 12, el aceptante que no

¹⁴ Véase el párrafo 83 *supra*.

tiene noticias del oferente después de enviar su aviso de aceptación nunca puede estar seguro de si el oferente considera que la aceptación es:

- i) Eficaz, por haber llegado en plazo, o
- ii) Ineficaz, por haber llegado fuera de plazo.

A juicio de Australia, sería más justo y sencillo incluir una disposición por la cual ese tipo de aceptación sería siempre eficaz a menos que el oferente notificara lo contrario al destinatario. En consecuencia, Australia sugiere que:

- i) El artículo 15 se limite a la aceptación de las ofertas en que se fije un plazo para la aceptación y se cambie su título para que diga "aceptación fuera del plazo fijado".
- ii) Después del párrafo 2 del artículo 12 se intercale un nuevo párrafo 3, cuyo texto podría ser el siguiente:

"En los casos en que la oferta no fije un plazo para la aceptación, ésta surte efecto si la indicación de asentimiento del destinatario:

"a) Llega al oferente en un plazo razonable; o

"b) Llega al oferente en una fecha posterior y éste no comunica al destinatario verbalmente y sin demora que la oferta ha caducado o le envía una notificación en ese sentido.

- iii) Se enmienda el párrafo 2) del artículo 12 mediante la sustitución de la referencia al párrafo 3) que se hace en la primera línea por una referencia al párrafo 4) y mediante la supresión de la segunda frase a partir de las palabras "o bien, si no se ha fijado plazo", y
- iv) Se enmienda el párrafo 3 del artículo 12, que pasaría a ser párrafo 4), mediante la supresión de las palabras "No obstante".

Párrafo 1)

Aceptación mediante el silencio

107. Véanse las observaciones de la CESPAP y de los Países Bajos en relación con el párrafo 3) del artículo 2 que figuran en los párrafos 54 y 55 *supra*.

108. La República Federal de Alemania indica que la segunda frase del párrafo 1) del artículo 12 puede inducir a error. Es aceptable en la medida en que en las relaciones jurídicas, en principio, el silencio se ha de considerar como una negativa pues no se le puede dar una interpretación positiva. Sin embargo, cabe concebir casos en que, con arreglo a las circunstancias imperantes, el destinatario violaría el principio de la buena fe si no notificase su negativa al oferente. En ese caso, y con carácter excepcional, al parecer sería apropiado considerar el silencio como aceptación. La segunda frase del párrafo 1) del artículo 12 no da pábulo a ninguna de esas interpretaciones, por lo que podría conducir a la adopción de decisiones poco razonables. Así, pues, habría que suprimir esa disposición.

Párrafo 2)

109. Finlandia tiene dudas en cuanto a que pueda establecerse una distinción entre la eficacia de la acep-

tación y la celebración del contrato. Agrega que, si no se tiene la intención de establecer una distinción, tal vez quedaría más clara la disposición si se reemplazaran las palabras "la aceptación de una oferta tendrá efecto" por las palabras "el contrato se celebrará"¹⁵.

Párrafo 3)

110. Australia, aunque reconoce la situación de hecho en que se basa la inclusión del párrafo 3)¹⁶, considera que con ello se confunde en forma indebida e innecesaria la norma básica que figura en el párrafo 2) de que la aceptación por el comportamiento no debería tener efecto hasta que el oferente tuviera conocimiento de ella. Australia indica también que existe una inevitable incertidumbre acerca del alcance del párrafo 3), lo que puede plantear problemas para el oferente que, por el hecho de desconocer el comportamiento del destinatario y de interpretar en forma demasiado restringida el párrafo 3), suponga erróneamente que la oferta ha caducado y haga otros arreglos. Australia indica que la incertidumbre no parece justificarse si se tiene en cuenta que las partes pueden valerse de la norma del párrafo 2) del artículo 2, en virtud de la cual evidentemente pueden acordar que establecerán excepciones a los rigurosos requisitos previstos en el párrafo 2) del artículo 12.

Párrafo 4)

111. Australia no tiene objeciones firmes respecto de esta disposición aunque propone una enmienda al artículo X) para impedir que éste tenga efectos injustos. (Véanse las observaciones de Australia respecto del artículo X) en el párrafo 128 *infra*.)

112. Se relacionan con esta disposición los comentarios de la República Federal de Alemania acerca del artículo X), que figuran en el párrafo 130 *infra*.

ARTICULO 13

El artículo en su conjunto

113. Australia considera que se ha mejorado el proyecto de Convención en varios aspectos de importancia, particularmente mediante la supresión del párrafo del proyecto anterior que se refería a la confirmación de un contrato anterior de compraventa (véanse las observaciones de Australia que figuran en el párrafo 7 *supra*).

Párrafo 1)

114. Los Países Bajos observan que, según este párrafo, "una respuesta a una oferta que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta". En el comentario¹⁷ relativo a los artículos 11 y 13, se señala que la respuesta en que se formulen preguntas o se sugiera la posibilidad de

¹⁵ El concepto de que la aceptación tenga efecto se emplea también en el párrafo 3) del artículo 12, los párrafos 1) y 2) del artículo 15 y los artículos 16 y 17.

¹⁶ Véase el informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías acerca de la labor realizada en su noveno período de sesiones (Ginebra, 19-30 de septiembre de 1977), A/CN.9/142, párrs. 242 a 249 (reproducido en el presente volumen, segunda parte, I, A).

¹⁷ A/CN.9/144 (reproducido en el presente volumen, segunda parte, I, D).

otras estipulaciones no debe considerarse una respuesta en el sentido de este artículo, pues en ese caso el destinatario correría el riesgo de que se revocara la oferta (artículo 11). En este contexto, se plantea la cuestión de si la expresión "respuesta" que figura en el párrafo 1) no es demasiado ambigua. Sería mejor indicar que el párrafo 1) se refiere sólo a la respuesta que claramente pretende constituir una aceptación de la oferta. Tal vez se podría reemplazar la palabra "respuesta" por las palabras "la respuesta que pretende ser una aceptación" o incluso por la palabra "aceptación" (véase el párrafo 2) en que ya se emplean estas expresiones).

115. Suecia indica que, para evitar malentendidos, habría que indicar en el párrafo 1) tal como en el párrafo 2), que la disposición se refiere a una respuesta que pretende ser una aceptación de una oferta. En otras palabras, debe dejarse en claro que el párrafo 1) no se refiere a las comunicaciones que se efectúan con el propósito de averiguar si el oferente está dispuesto a aceptar condiciones distintas, aunque se deje abierta la posibilidad de aceptar posteriormente la oferta.

Párrafo 2)

116. Australia señala que está totalmente de acuerdo con la política básica del párrafo 2) en el sentido de que la parte en un contrato formado con arreglo al proyecto de Convención no pueda rescindirlo exclusivamente sobre la base de diferencias no sustanciales entre la oferta y la aceptación, situación que suele ocurrir en el comercio internacional. Sin embargo, el texto de este párrafo hace recaer una carga sobre el oferente al exigir que decida rápidamente si la respuesta a su oferta contiene modificaciones tales que la convierten en una contraoferta o si se trata de una aceptación con alteraciones no sustanciales. El riesgo es grande si considera que una respuesta constituye una contraoferta y, posteriormente, un tribunal decide que se trata de una aceptación. A juicio de Australia, como consecuencia de la redacción actual del párrafo 2 esa carga es indebidamente pesada y podría aliviarse si se indicara en forma más precisa el tipo de adiciones o modificaciones que se regirían por este párrafo. Australia sugiere que se agregue una frase como la siguiente:

"Las estipulaciones adicionales o diferentes que figuren en una respuesta no modifican sustancialmente las estipulaciones de la oferta si exclusivamente se refieren a cuestiones insignificantes, como cambios gramaticales, errores tipográficos o la especificación de detalles implícitos en la oferta."

Australia señala que el párrafo 2) plantea otro problema al dar carta blanca al oferente para que repudie un acuerdo exclusivamente sobre la base de diferencias no sustanciales entre la oferta y la aceptación.

117. Checoslovaquia propone que se enmiende el párrafo 2) para que diga lo siguiente:

"2) Sin embargo, una respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación pero que contenga una redacción distinta de las estipulaciones del contrato sin modificar su contenido constituirá una aceptación."

Checoslovaquia indica que habría que aceptar el principio de que la respuesta que contenga estipulaciones adicionales o diferentes no se considera una aceptación y agrega que las palabras "que no alteren sustancialmente las estipulaciones de la oferta" son demasiado ambiguas y los tribunales de los distintos países pueden interpretarlas en forma disímil.

ARTICULO 15

Alcance del artículo 15

118. Australia sugiere que el artículo 15 se limite a la aceptación de ofertas que fijen un plazo para la aceptación y que se cambie el título del artículo para que diga "Aceptación fuera del plazo fijado". Esta propuesta se examina en el párrafo 106 *supra*.

Momento de celebración del contrato en casos de aceptación tardía

119. Finlandia indica que no queda suficientemente claro cuándo se celebra un contrato con arreglo a este artículo. A este respecto, sugiere que el contrato se celebre cuando el oferente reciba la aceptación tardía.

120. Los Países Bajos indican que, según el párrafo 1) del artículo 15, "una aceptación tardía surte, sin embargo, los efectos de una aceptación si el oferente informa sin demora de ello al aceptante, ya sea verbalmente ya mediante el envío de una notificación al efecto". Agregan que, si el oferente envía esa notificación, el contrato surte efecto cuando la aceptación tardía llega al oferente y no, como parece desprenderse del comentario¹⁸, cuando el oferente envía la notificación. En consecuencia, los Países Bajos señalan que no hay diferencia alguna entre los párrafos 1) y 2) en relación con la fecha en que el contrato surte efecto¹⁹.

ARTICULO 18

Párrafo 2)

121. Checoslovaquia indica que el objetivo básico de un acuerdo que figure en el contrato en el sentido de que sólo se podrá modificar o rescindir por escrito representa el deseo de las partes de contar con una salvaguardia respecto de la tendencia a interpretar una modificación o rescisión del contrato exclusivamente sobre la base de las negociaciones relativas a esas posibilidades. El párrafo 2) obedece al propósito de conceder esa protección. Sin embargo, ese objetivo no puede alcanzarse si, sobre la base de lo dispuesto en el párrafo 2) del artículo 2, es posible incluso por un acuerdo verbal establecer excepciones o modificar los efectos del párrafo 2) del artículo 18. Por lo tanto, el párrafo 2) del artículo 18 deberá tener carácter obligatorio.

122. La República Federal de Alemania expresa dudas en cuanto a lo dispuesto en el párrafo 2) del artículo 18, pues obstaría a que las partes adoptaran decisiones con rapidez. En todo caso, no parecería que una disposición de esa índole fuera realmente necesaria. Por una parte, no se advierte con claridad

¹⁸ Párr. 3 del comentario relativo al artículo 15 (A/CN.9/144).

¹⁹ Compárese con el párrafo 4 del comentario relativo al artículo 15 (A/CN.9/144).

por qué las partes, que en virtud del artículo 2 pueden convenir en excluir la aplicación de todo el proyecto de Convención, han de quedar obligadas en virtud de disposiciones que ellas mismas han establecido y que, en consecuencia, sólo sirven a sus propios intereses por lo que deberían estar sujetas en mayor medida a su propia decisión. El párrafo 2 del artículo 18 no se justifica con el único argumento que se ha aducido, esto es, que los contratos deben cumplirse "*pacta sunt servanda*", pues ello no significa que los contratos deban siempre cumplirse a la letra por una cuestión básica de principio y que, por lo tanto, las partes no están facultadas para modificarlos. En consecuencia, la República Federal de Alemania propone que se suprima el párrafo 2) del artículo 18.

123. Los Países Bajos señalan que en el párrafo 2) del artículo 18 se estipula que "el contrato escrito que contenga una disposición que exija que toda modificación o rescisión se haga por escrito no podrá modificarse ni rescindirse de otra manera". Los Países Bajos preferirían que se pudiera modificar el contrato escrito por el simple acuerdo; ello tendría especial importancia en los casos en que se tratara de estipulaciones y condiciones generales. A menudo, la contraparte no conoce el contenido de esas condiciones y estipulaciones y, por lo tanto, no sabe si se trata de una condición de las indicadas en el párrafo 1). Evidentemente interesa a esta otra parte que sea posible establecer excepciones a esas condiciones por un simple acuerdo.

124. Los Países Bajos preferirían que el inciso c) del párrafo 2) del artículo 10 se dijera "haya confiado en" en lugar de "haya actuado confiando en". Esta cuestión se examina en el párrafo 104 *supra*.

125. Suecia señala que el párrafo 2) del artículo 18 dispone que el contrato escrito que contenga una disposición que exija que toda modificación o rescisión se haga por escrito no podrá modificarse ni rescindirse de otra manera. Con arreglo a la legislación sueca, esa disposición no es incondicionalmente válida y las partes pueden convenir en establecer excepciones. Como resulta difícil encontrar una razón convincente para limitar la autonomía de las partes acerca de esta cuestión específica, Suecia preferiría que se suprimiera el párrafo 2) del artículo 18.

Párrafo 3)

126. Australia no tiene objeciones firmes respecto de esta disposición pero propone una enmienda al artículo X) a fin de prevenir que esa norma surta efectos injustos (véanse las observaciones de Australia acerca del artículo X) en el párrafo 128 *infra*).

127. Se refieren a esta disposición los comentarios de la República Federal de Alemania respecto al artículo X) que figuran en el párrafo 130 *infra*.

ARTICULO X)

128. Australia indica que, si bien no tiene objeciones firmes respecto de la inclusión de este artículo y de las referencias que a él se hacen en el párrafo 2) del artículo 3, el párrafo 2) del artículo 7, el párrafo 4) del artículo 12 y el artículo 18, considera que la disposición podría surtir efectos injustos respecto de la parte que negociara un contrato con otra

cuyo establecimiento estuviera sito en un Estado que hubiera formulado una declaración y que no tuviera conocimiento de que ese Estado hubiese formulado una declaración con arreglo al artículo X) aplicable al contrato de que se tratase. Esta objeción se salvaría si se añadiera al artículo un párrafo cuyo texto podría ser el siguiente:

"La parte en la formación de un contrato de compraventa con arreglo a la presente Convención que tuviera su establecimiento en un Estado contratante que hubiese formulado una declaración en virtud del presente artículo deberá, antes de entablarse las negociaciones relativas a la formación, notificar a la contraparte del hecho de que se ha formulado una declaración en virtud del presente artículo y que esa declaración afecta la formación del contrato entre ellos."

129. Los funcionarios de la CEPE que prestan servicios al Grupo de Trabajo encargado de facilitar los procedimientos comerciales internacionales han estudiado también el proyecto de convención y señalan que, en virtud del artículo X) del proyecto, sería posible salvar las diferencias entre los regímenes jurídicos nacionales en cuanto a las formalidades necesarias para la celebración de contratos y a las cuestiones conexas. No obstante, en el contexto de la necesidad de facilitar los procedimientos comerciales internacionales, el artículo no resolvería las dificultades técnicas y de procedimiento que entrañan los requisitos a que se hace referencia en la declaración especial que se menciona en dicho artículo. La obligación de celebrar un contrato por escrito y con la solemnidad de la firma debe considerarse un obstáculo para la utilización de medios electrónicos y otros medios automáticos de transmisión de datos para el perfeccionamiento de un contrato o en el curso de una transacción comercial internacional. En la actualidad, ya se celebran a algunos contratos de transporte con esos medios automáticos y se prevé que el rápido desarrollo del mercado de las minicomputadoras afectará en gran medida otros procedimientos comerciales que entrañan consecuencias jurídicas. Habida cuenta de lo que antecede, si la CNUDMI comenzara a realizar estudios acerca de las consecuencias jurídicas de la utilización de los medios electrónicos y otros medios automáticos para la transmisión de datos en el comercio internacional, el Grupo de Trabajo encargado de facilitar los procedimientos comerciales internacionales tendría sumo interés en seguir de cerca esa labor y servir de vínculo con los órganos nacionales que se ocupan de facilitar el comercio y que conocen de cerca los aspectos prácticos de los procedimientos cotidianos en el comercio internacional. Una de las cuestiones planteadas en un grupo oficioso establecido por el Grupo de Trabajo para que estudiara los aspectos prácticos de esos problemas se refería a la posible necesidad de una convención internacional para armonizar las legislaciones nacionales respecto de la aceptación como medio de prueba de las hojas de salida de computadoras.

130. La República Federal de Alemania señala que la redacción del párrafo 2) del artículo 3, del párrafo 2) del artículo 7, el párrafo 4) del artículo 12, los párrafos 2) y 3) del artículo 18 y el artículo X) parece un tanto formalista. Esas disposiciones per-

miten que los Estados contratantes en cuya legislación nacional no se reconozcan los acuerdos verbales hagan valer en el comercio internacional sus requisitos de forma más estrictos mediante la reserva que se autoriza en el artículo X). Ello suscita dudas por varias razones. En primer lugar, la posibilidad de formular una reserva en una rama del derecho relativamente importante respecto de la formación de los contratos constituye un obstáculo para una verdadera uniformidad internacional. En segundo lugar, no se advierte a primera vista la necesidad de una reserva de esa índole, pues, en todo caso, los contratos de cierta importancia económica se celebrarán normalmente por escrito. En tercer lugar, si los acuerdos que se celebraran en relación con la ejecución de contratos internacionales de compraventa de mercaderías tuvieran que constar por escrito, ello constituiría un obstáculo para que se adoptaran decisiones con la rapidez necesaria a causa de cambios en las circunstancias, con lo que se plantearían problemas innecesarios para el comercio internacional. En vista de lo que antecede, el Gobierno de la República Federal de Alemania solicita a aquellos países que, hasta ahora no han podido renunciar a la reserva prevista en el artículo X) que reconsideren su posición y, en lo posible, la modifiquen.

II. Comentarios formulados por los Estados Unidos de América, Madagascar, Noruega y Yugoslavia (A/CN.9/146/Add.1)*

INDICE

| | Párrafos |
|---|----------|
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| COMPILACIÓN ANALÍTICA DE LOS COMENTARIOS | 2-48 |
| A. Comentarios sobre el proyecto de Convención en general | 2-10 |
| 1. Comentarios generales sobre el proyecto de Convención | 2-6 |
| 2. Relación con el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías | 7 |
| 3. Relación con el proyecto del UNIDROIT | 8-10 |
| B. Comentarios sobre disposiciones específicas del proyecto de Convención | 11-48 |
| Artículo 2 | 11-12 |
| Artículo 3 | 13-14 |
| Artículo 4 | 15-20 |
| Artículo 5 | 21-23 |
| Artículo 7 | 24-26 |
| Artículo 8 | 27-28 |
| Artículo 10 | 29-33 |
| Artículo 12 | 34-37 |
| Artículo 13 | 38-40 |
| Artículo 15 | 41 |
| Artículo 17 | 42-43 |
| Artículo 18 | 44-45 |
| Artículo X) | 46 |
| C. Observaciones referentes al proyecto de ley preparado por el UNIDROIT | 47-48 |

* 3 de mayo de 1978.

INTRODUCCION

1. El presente informe es una adición a la compilación analítica de los comentarios de gobiernos y organizaciones internacionales acerca del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, aprobado por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías (en adelante denominado el proyecto de Convención) y del proyecto de ley uniforme para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, preparado por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (en adelante denominado el proyecto del UNIDROIT). El informe contiene una compilación analítica de las observaciones recibidas entre el 20 de abril y el 2 de mayo de 1978 de los Estados Unidos de América, Madagascar, Noruega y Yugoslavia.

COMPILACION ANALITICA DE LOS COMENTARIOS

A. COMENTARIOS SOBRE EL PROYECTO DE CONVENCION EN GENERAL

1. Comentarios generales sobre el proyecto de Convención

2. Noruega considera que el proyecto de Convención en conjunto ofrece una buena base para proseguir los trabajos en el seno de la CNUDMI sobre la preparación de una nueva convención. Noruega declara que las enmiendas que le gustaría sugerir no son de carácter fundamental.

3. Los Estados Unidos consideran el proyecto de Convención con general aprobación. Estiman que en su mayor parte el texto hará que el proyecto de Convención sea más ampliamente aceptable que su predecesor.

4. Yugoslavia señala que el proyecto de Convención tiene ciertas ventajas con respecto a la Ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías. Ahora bien, tampoco este texto satisface plenamente las necesidades del comercio internacional. Por ejemplo, el proyecto de Convención no menciona los contratos tipo o las condiciones generales, aun cuando la mayor parte de los contratos de comercio internacional se celebran haciendo referencia a tales contratos y condiciones generales o utilizándolos. Sería importante también regular la situación en la que cada parte hace referencia a sus propios formularios o condiciones generales (la llamada "batalla de los formularios"). El proyecto de convención no trata la cuestión de los permisos de exportación e importación y otras formas de autorización que son de importancia en el momento de celebrar esos contratos. En muchos contratos tipo y condiciones generales formulados por la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa se regula esta cuestión. Por tanto, en opinión de Yugoslavia, también el proyecto de convención debería prestar una atención adecuada a este tema.

5. Yugoslavia señala además que no hay justificación para el hecho de que el proyecto de convención

no incluya las disposiciones del artículo 11 de la Ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías relativas al efecto de la muerte y la incapacidad de una parte para presentar ofertas¹. Yugoslavia dice que sería sumamente beneficioso para el comercio internacional que esa convención regulara la cuestión de la iniciación del procedimiento de quiebra o de otro procedimiento análogo para la celebración de un contrato.

6. Yugoslavia señala que el proyecto de Convención, en su mayor parte, se refiere a la oferta y la aceptación (aunque estas cuestiones no se regulan en detalle). No obstante, el proyecto de Convención no ha tenido en cuenta una serie de otras cuestiones que son también importantes para la formación de los contratos, por ejemplo, la cuestión del objeto del contrato y de la finalidad o la causa del contrato. Por otra parte, el proyecto de Convención contiene ciertas disposiciones que cabe acertadamente considerar irrelevantes para la formación de los contratos (artículo 18 sobre la modificación y restricción de los contratos). Yugoslavia afirma que estas disposiciones podrían dar lugar a confusión, particularmente debido a que el título del proyecto de Convención no indica ni se refiere a problemas distintos de los concernientes a la formación de los contratos.

2. Relación con el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías

7. Noruega afirma que el ámbito del proyecto de Convención debería ser el mismo que el ámbito de proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías. Que los dos proyectos de convención deban refundirse o no depende principalmente de la cuestión de si una convención general podría ser aceptable para los Estados como Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías. Debería renunciarse a los intentos por refundir los dos proyectos si ello hiciera menos aceptable la Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías o si complicara y demorara innecesariamente los trabajos sobre dicha Convención. Por consiguiente, el Gobierno noruego no es partidario de esa refundición.

3. Relación con el proyecto del UNIDROIT

8. Noruega afirma que los problemas tratados por el proyecto del UNIDROIT parecen cuestiones de ocurrencia relativamente rara respecto de los contratos de compraventa internacional de mercaderías. Por otra parte, el proyecto trata una esfera en la que parece difícil lograr una mayor armonización del derecho nacional. Además, podría constituir un riesgo que las disposiciones se consideraran exhaustivas. Esto aumentará la importancia del problema de calificar un asunto como una cuestión de validez o de incumplimiento del contrato. El proyecto en su forma actual parece estar menos maduro para las deliberaciones finales. No parece conveniente incluir disposiciones adicionales del proyecto del UNIDROIT en el proyecto de Convención.

¹ El artículo 11 dispone lo siguiente: "La formación del contrato no se afecta por la muerte de una de las partes o por devenir incapaz de contratar con anterioridad a la aceptación, salvo que lo contrario resulte de la intención de las partes, de los usos, o de la naturaleza de la transacción".

9. Los Estados Unidos señalan que el proyecto de Convención toma del proyecto del UNIDROIT el material sobre la interpretación, que es el asunto más importante tratado en ese proyecto.

10. Yugoslavia dice que no se ha armonizado el proyecto del UNIDROIT con las nuevas codificaciones (Convención sobre la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías, proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías). Yugoslavia señala que es más bien raro que no haya hecho esto el Grupo de Trabajo de la CNUDMI sobre la compraventa internacional de mercaderías. En vez de ello, se remitió un texto la mayoría de cuyas disposiciones no se habían armonizado con los demás textos con los que el proyecto de convención debería constituir una unidad. Partiendo de las observaciones precedentes y de la circunstancia de que este proyecto fue elaborado bajo los auspicios del UNIDROIT ya en 1972, los expertos yugoslavos opinan que tendrá que ser objeto de cambios sustantivos a fin de que pueda adaptarse a toda la serie de convenciones que está redactando la CNUDMI sobre los problemas de la compraventa.

B. COMENTARIOS SOBRE DISPOSICIONES ESPECÍFICAS DEL PROYECTO DE CONVENCION

ARTICULO 2

Variación unilateral o exclusión de la Convención

11. Noruega señala que, según los párrafos 1 y 2, las partes pueden convenir en excluir la aplicación del proyecto de Convención o apartarse de ella o modificar el efecto de sus disposiciones. La redacción de los párrafos sugiere que el oferente no puede excluir unilateralmente la aplicación del proyecto de convención o apartarse de sus disposiciones. Esto difiere del sistema establecido en el artículo 2 de la Ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías de La Haya de 1964 y plantea problemas que requieren nueva consideración. Debe señalarse aquí que la cuestión de la aplicación de normas alternativas no parece ser la misma con respecto a la formación de los contratos que con respecto al contenido material de los contratos (véanse las normas diferentes a este respecto establecidas en las leyes noruegas de acuerdos y de compraventa).

12. Yugoslavia señala que de los párrafos 1 y 2 del artículo 2 se desprende que es posible excluir la aplicación de la convención sólo mediante acuerdo expreso, en tanto que las disposiciones particulares pueden excluirse tácitamente. A juicio de Yugoslavia, este concepto no se ha expresado con suficiente claridad.

ARTICULO 3

Párrafo 1

13. Yugoslavia señala que respecto de la forma habría sido suficiente con estipular que un contrato "puede probarse de cualquier manera". No es necesario hacer una referencia específica a "testigos", que ello se sobreentiende ya.

Párrafo 2

14. Véanse *infra* en el párrafo 46 los comentarios de Noruega sobre el artículo X).

ARTICULO 4

*El artículo en general**Alcance del artículo*

15. Noruega observa que en el comentario se especifica que "el artículo 4 sobre la interpretación, como ocurre con todas las disposiciones de este proyecto de Convención, se refiere sólo al proceso de formación. Este artículo no establece normas para la interpretación del contrato de compraventa, una vez que se haya celebrado un contrato"². Noruega duda de que esta aplicación limitada del artículo se haya expresado con suficiente claridad en el texto.

Naturaleza de la prueba para determinar la intención

16. Noruega señala que, aparentemente, la norma principal desde un punto de vista práctico se encuentra en el párrafo 2, en tanto que en el párrafo 1 se incluye una excepción a esta norma. Propone por consiguiente que se altere el orden de los párrafos.

17. Yugoslavia dice que las disposiciones relativas a la interpretación son válidas, necesarias y útiles en dicho texto. El proyecto de Convención parte de un criterio subjetivo (párr. 1) para pasar a un criterio objetivo (párr. 2), y el criterio objetivo se aplica de manera subsidiaria. Yugoslavia señala que, en principio, este enfoque es válido, si bien estos dos párrafos deberían redactarse tal vez de modo más uniforme y formularse de manera de constituir una norma única. Sería necesario, en particular, examinar más detalladamente la intención de las partes, de modo que las disposiciones poco precisas se interpretaran conforme al "sentido que les habría dado una persona razonable en las mismas circunstancias". Esto es aún más importante en vista de que un criterio objetivo sería útil para formular normas uniformes de interpretación. Ese criterio serviría también a los intereses de las partes contratantes económicamente más débiles que, con suma frecuencia, desconocen todos los pormenores que implica el proceso de celebración de contratos en el comercio internacional. Por consiguiente, si bien sería aconsejable partir como principio básico de la intención de las partes, sería útil acercar a este principio el criterio objetivo, ya que ambos criterios no deben estar separados.

18. Yugoslavia señala también que en el párrafo 1 se plantea una cuestión acerca de cómo interpretar la intención "cuando la otra parte haya sabido o haya debido saber cuál era esa intención". ¿Se aplicará en este caso el criterio de una "persona razonable" o se interpretará de modo de tener en cuenta las relaciones mutuas entre las partes negociantes?

Párrafo 1

19. Noruega sugiere que se estudie la posibilidad de reemplazar la expresión "haya debido saber" por la expresión "no haya debido ignorar"³.

Párrafos 1 y 2

20. Los Estados Unidos señalan que se simplificaría la redacción si la extensa frase "las comunica-

² A/CN.9/144, párrafo 1 del comentario del artículo 4 (reproducido en el presente volumen, segunda parte, I, D).

³ En el inciso a) del párrafo 4 del artículo 1 figura la expresión "ni debiera haber tenido conocimiento" y en el artículo 6 la expresión "debían haber tenido conocimiento".

ciones, manifestaciones, declaraciones y actos de las partes" fuese reemplazada por "el lenguaje y el comportamiento de las partes" tanto en el párrafo 1 como en el párrafo 2. Estos dirían en ese caso:

"1) El lenguaje y el comportamiento de las partes deberán interpretarse conforme a su intención, cuando la otra parte haya sabido o haya debido saber cuál era esa intención.

"2) Si el párrafo precedente no es aplicable, el lenguaje y la conducta de las partes deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado una persona razonable en las mismas circunstancias."

ARTICULO 5

El artículo en general

21. Los Estados Unidos son partidarios de suprimir este artículo. Los Estados Unidos observan que no existe una disposición equivalente en el proyecto de convención sobre la compraventa internacional de mercaderías, y que los términos "prácticas comerciales leales" y "buena fe" carecen de un significativo suficientemente preciso en el comercio internacional como para justificar su uso en un estatuto de ese tipo.

22. Yugoslavia observa que este artículo está bien redactado. No obstante, debido a su importancia, señala que se debería ubicar entre los artículos precedentes.

Consecuencias del incumplimiento del artículo 5

23. Noruega observa que, conforme a su redacción, el artículo parece contener únicamente una declaración de principios a la que no se adjudican consecuencias específicas. Tal vez cabe preguntar si dicha disposición no debería redactarse nuevamente y ubicarse en una posible convención futura sobre la validez de los contratos.

ARTICULO 7

El artículo en general

24. Yugoslavia estima que el encabezamiento del artículo es inadecuado.

Párrafo 1

25. Yugoslavia observa que la disposición podría formularse con más claridad desde un punto de vista lingüístico. Por ejemplo, Yugoslavia dice que no es posible decir que "una oferta, una declaración de aceptación... se la entrega... en su establecimiento". Tampoco se sabe con claridad qué significa el término "indicación de intención". ¿Se trata de una declaración de intención, con independencia de si se formula explícita o implícitamente?

Párrafo 2

26. Véanse *infra* en el párrafo 46 los comentarios de Noruega sobre el artículo X).

ARTICULO 8

Párrafos 1 y 2

27. Yugoslavia observa que la definición de oferta en este artículo se da en el sentido de una propuesta dirigida a una o más personas determinadas. No obstante, podría plantearse una cuestión acerca de las

ofertas públicas dirigidas a un número indeterminado de personas.

Párrafo 3

28. Noruega considera que, de conformidad con el párrafo 3, en algunos casos una propuesta podría considerarse no suficientemente definida si no se toman los recaudos necesarios para la determinación del precio. Debería examinarse la posibilidad de modificar esta condición cuando el contrato se haya ejecutado mediante la entrega de las mercaderías.

ARTICULO 10

Párrafo 1

29. Los Estados Unidos observan que sería conveniente agregar una disposición relativa a la aceptación por conducta cuando nada haya sido "enviado". Debería aclararse la relación de este párrafo con el artículo 12.

30. Yugoslavia considera que el principio de "irrevocabilidad" (y no el de "revocabilidad") es más adecuado para la seguridad del comercio internacional, y que debería constituir uno de los objetivos fundamentales que el proyecto de convención habría de proponerse alcanzar. El derecho de revocabilidad crea inseguridad para el destinatario, que se ve obligado, dentro de un plazo determinado, a realizar los preparativos necesarios, negociar con los subcontratistas y compradores y llevar a cabo otros estudios para poder tomar una decisión sobre la aceptación o rechazo de la oferta. Por todas estas razones, Yugoslavia sugiere que se vuelva a examinar esta cuestión y que se incorpore al párrafo 1 una formulación del principio de irrevocabilidad, en tanto que el párrafo siguiente contendría excepciones a ese principio.

Inciso b) del párrafo 2

31. Los Estados Unidos proponen que se suprima el inciso b) del párrafo 2. Los plazos en las ofertas pueden tener dos propósitos distintos. Uno — el relativo al lapso — es indicar un período transcurrido el cual ya no sea posible aceptar ("Esta oferta expira de no ser aceptada en 10 días"). Otro — el de la irrevocabilidad — se propone indicar un plazo durante el cual el oferente no puede revocar su oferta ("Esta oferta es irrevocable por 10 días"). Esta cláusula confunde ambos propósitos al suponer que todo plazo tiene el segundo efecto de irrevocabilidad, aún si las partes han dejado en claro que solamente pretenden el primer efecto relativo al lapso. Esta es una norma particularmente objetable para ciertos países, como los Estados Unidos, en que existe una diferencia ampliamente reconocida entre las disposiciones relativas al lapso y las relativas a la irrevocabilidad, a las que se da efecto respectivamente según sus términos. Un comerciante norteamericano quedaría sorprendido si comprobase que a una disposición que sólo indicaba claramente el propósito de lapso también se le atribuía el efecto de irrevocabilidad. Ello es aún más infortunado cuando por la procedencia nacional de ambas partes, éstas hubiesen dado una interpretación determinada a la oferta que se vería frustrada, no obstante, en virtud del inciso b) del párrafo 2.

Inciso c) del párrafo 2

32. Noruega pone en duda que el inciso c) del párrafo 2 sea suficientemente preciso. Noruega pre-

fiere una norma más perfeccionada de irrevocabilidad de las ofertas.

33. Yugoslavia dice que la expresión "que la oferta quede vigente" no es clara. De conservarse sería necesaria una definición. Además, en la práctica podrían surgir dificultades (en especial en los sistemas jurídicos que desconocen este procedimiento) respecto de la determinación de cuándo y cómo el destinatario "haya actuado con fiado en la oferta". Por consiguiente, Yugoslavia sugiere que se formule con más precisión el inciso c) del párrafo 2 o que se suprima.

ARTICULO 12

Aceptación mediante el comportamiento

34. Yugoslavia señala que la formulación "una declaración u otro comportamiento del destinatario" no es la más adecuada, ya que podría interpretarse que el término "otro comportamiento" no constituye una declaración de intención por medio de una acción (una declaración tácita de intención). El significativo podría precisarse más añadiendo la palabra "expresa" después de la palabra "declaración".

Aceptación mediante el silencio

35. Yugoslavia hace las siguientes observaciones en relación con la segunda oración del artículo 12 en la que se dispone que el silencio, por sí sólo, no equivaldrá a aceptación. Yugoslavia señala que si pretende aplicarse la expresión "por sí sólo", no equivaldrá sólo a excepciones, esa oración podría formularse mejor y con mayor precisión. Por otra parte, si las partes mantienen relaciones comerciales permanentes, el silencio, por sí sólo, podría constituir aceptación, en la medida en que el destinatario no declare que no acepta la oferta.

Párrafo 3

36. Los Estados Unidos señalan que este párrafo no parece consecuente con el párrafo 1 del artículo 10 (véanse en el párrafo 29 *supra*, los comentarios de los Estados Unidos al párrafo 1 del artículo 10).

Párrafo 4

37. Véanse en el párrafo 46 *infra* los comentarios de Noruega al artículo X).

ARTICULO 13

Párrafo 1

38. Los Estados Unidos señalan que este párrafo se entendería mejor si las palabras "una respuesta a una oferta" se sustituyeran por las palabras "una supuesta aceptación". Los Estados Unidos señalan también que la versión actual del párrafo 1 es imprecisa, ya que sugiere que una petición de aclaración que se envíe como respuesta a una oferta constituye un rechazo.

Párrafo 2

39. Los Estados Unidos señalan que este párrafo se entendería mejor si las palabras "una respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación, pero" se sustituyeran por las palabras "una supuesta aceptación".

40. Yugoslavia dice que en este artículo el problema básico consiste en establecer las circunstancias

en que estipulaciones adicionales o diferentes "no alteren sustancialmente las estipulaciones de la oferta". Sería muy útil que pudiera definirse el concepto de cambio sustantivo, una tarea cuya realización es extremadamente difícil. Quizá se logre el mismo efecto si, en vez de las palabras mencionadas, se dice que una respuesta a una oferta que contenga estipulaciones adicionales o diferentes podrá constituir una aceptación "si las circunstancias indican que, pese a ello, las partes tienen intención de contratar".

ARTICULO 15

Párrafo 1

41. Véanse en el párrafo 46 *infra* los comentarios de Noruega al artículo X).

ARTICULO 17

42-43. Yugoslavia opina que debería suprimirse este artículo.

ARTICULO 18

El artículo en general

44. Yugoslavia opina que debería suprimirse este artículo por ser ajeno a la formación de los contratos. Esas disposiciones podrían dar lugar a confusión, particularmente porque el título del proyecto de convención no indica que se refiera a otros problemas que los relativos a la formación de los contratos (véase también el párrafo 6 *supra*).

45. Véanse en el párrafo 46 *infra* los comentarios de Noruega al artículo X).

ARTICULO X)

46. Noruega manifiesta que el artículo X) es complementado por los párrafos 2 del artículo 3, 2 del artículo 7, 4 del artículo 12 y 3 del artículo 18. Este sistema parece innecesariamente complicado. Esos párrafos separados no añaden nada a lo logrado mediante la formulación del artículo X). Además, el sistema del proyecto de convención con párrafos separados en los artículos afectados no parece suficientemente coherente. Por ejemplo, no hay una reserva separada para la forma escrita en relación con la información comunicada verbalmente con arreglo al párrafo 1 del artículo 15.

C. OBSERVACIONES REFERENTES AL PROYECTO DE LEY PREPARADO POR EL UNIDROIT

47. Madagascar señala que, teniendo en cuenta el hecho de que las estipulaciones relativas a los vicios del contrato, especialmente las referentes al error y al consentimiento, son de orden general y clásicas, por una parte, y por otra, que parecen ajustarse a los datos de la jurisprudencia aplicada en la materia, no tiene ninguna observación que formular al respecto.

48. No obstante, el Gobierno de Madagascar expresa algunas reservas respecto del párrafo 2 del artículo 4 del proyecto de ley, que permite recurrir a la prueba de testigos para la aplicación del artículo 3, referente a las formalidades sustanciales de la demostración del contrato, ya que es por naturaleza un medio muy aleatorio, sobre todo cuando la técnica moderna, en particular la vía telegráfica, pone a dis-

posición de las partes procedimientos mucho menos inseguros para las ventas de carácter internacional. Aunque hay que convenir en que, en muchos casos, los contratos de compraventa internacional pueden celebrarse por medios modernos como, por ejemplo, la vía telegráfica, es difícil concebir que se pueda admitir en su caso la prueba de testigos. Si no existe ningún otro procedimiento para establecer los hechos, lo que será en todo caso muy raro, será forzoso, sin duda, recurrir a ella, pero puede dudarse de que sea verdaderamente necesario especificarlo, abriendo así la puerta a soluciones demasiado aleatorias, sobre todo si se considera que, por definición, todo contrato internacional de compraventa supone cierto número de precisiones importantes (naturaleza, calidad del producto, modalidades de pago, lugar y fecha de entrega, etc.) que *a priori* es difícil resolver en favor de uno u otro de los contratantes, en caso de litigio. Por ello, hay que suponer *a priori* que ese medio de prueba se impondrá muy raramente en la práctica, y parecería más juicioso no mencionarlo en el proyecto.

III. Comentarios formulados por Francia (A/CN.9/146/Add.2)*

1. En la presente adición figuran las observaciones de Francia, que se recibieron en la Secretaría el 9 de mayo de 1978.

I. OBSERVACIONES GENERALES

2. Ninguna razón parece justificar que se mantengan dos instrumentos separados para regir por un lado la formación del contrato de compraventa y por otro sus efectos, en circunstancias que el ámbito de aplicación definido por el artículo 1 es exactamente el mismo.

3. Por consiguiente, a juicio del Gobierno francés, sería conveniente que el proyecto sobre la formación se integrase al proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías (CCIM) aprobado por la CNUDMI en su décimo período de sesiones.

4. La delegación de Francia tomará conocimiento con interés del documento que la Secretaría debe presentar sobre este punto, a pedido del Grupo de Trabajo.

5. Cabe lamentar que no se haya incluido en el proyecto ninguna disposición relativa a la validez del contrato. En efecto, las disposiciones sobre ese tema habrían constituido la única ampliación aportada por los nuevos proyectos con respecto a las dos Convenciones de La Haya de 1964.

6. Los artículos 4 y 5 constituyen una innovación con respecto a los textos anteriores. El Gobierno de Francia los apoya. Las normas relativas a la buena fe y a la interpretación deberían ser válidas asimismo respecto del contenido y la ejecución del contrato. Por consiguiente, convendría incluirlos también en la CCIM.

7. Deben suprimirse los títulos que sirven de encabezamiento de cada artículo. No agregan nada al

* 9 de mayo de 1978.

texto, y a veces son ambiguos (artículos 1, 2, 7, X) o erróneos (artículos 16: revocación en vez de retiro; artículo 17: [en el texto francés] "date" en vez de "moment"). Además, ninguno de los artículos del proyecto de CCIM aprobado en Viena en 1977 está encabezado por título alguno. Para orientar al lector basta con los títulos de los capítulos.

II. OBSERVACIONES PARTICULARES

Título del proyecto

8. Sería conveniente modificarlo de manera que dijese: "Proyecto de Convención sobre la formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías".

ARTICULO 8

Párrafo 2

9. Sería conveniente invertir la regla de manera que la oferta hecha al público obligase al oferente en la misma forma que una oferta hecha a una persona determinada. Con una solución de ese tipo se establecería una regla clara y se evitarían las dificultades que planteará la interpretación de las palabras: "a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario".

Párrafo 3

10. Hay contradicción entre la primera frase y la segunda. La primera establece el principio de que el precio debe ser determinado o determinable para que se forme el contrato. La segunda implica el principio contrario. El Gobierno de Francia se opone decididamente a toda solución que permita considerar que se ha celebrado un contrato cuando el precio no está determinado ni es determinable. Por consiguiente, pide que se suprima la segunda frase. El artículo 37 de la CCIM basta para permitir la determinación del precio cuando éste es incierto. La regla que plantea dicho artículo es válida para el pago del precio, pero no debe extenderse, como se propone, a lo relativo a la formación del contrato.

ARTICULO 18

11. Este artículo no se relaciona con la formación del contrato, sino con su modificación y su rescisión. Por consiguiente, debería trasladarse a la CCIM.

12. La segunda frase del párrafo 2 no es clara. Dará lugar a errores de interpretación. Convendría suprimirla, con tanto mayor razón cuanto que, para obtener el resultado que con ella se busca, basta con el principio de la buena fe, expresado en el artículo 5.

IV. Comentarios formulados por la República Democrática Alemana (A/CN.9/146/Add.3)*

1. Esta adición contiene las observaciones de la República Democrática Alemana que se recibieron en la Secretaría el 10 de mayo de 1978.

2. La República Democrática Alemana juzga conveniente examinar en el 11º período de sesiones de la CNUDMI las cuestiones siguientes en relación con el estudio del proyecto de Convención sobre la for-

mación de contratos de compraventa internacional de mercaderías:

3. En su estado actual, el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías y el actual proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías todavía no abarcan todos los problemas de la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías. A fin de llegar a una reglamentación lo más completa posible deben incluirse en el actual proyecto de Convención disposiciones sobre los distintos aspectos de la validez de las declaraciones (oferta, aceptación) y de los contratos. La República Democrática Alemana se refiere aquí a la revocación por error, la transmisión incorrecta y el fraude, pero también a la violación de prohibiciones legales, la aprobación de contratos, la invalidez de los distintos términos del contrato y los contratos sujetos a condiciones precedentes y subsiguientes.

4. Como base para un intercambio de pareceres, la República Democrática Alemana se permite presentar las siguientes enmiendas que podrían incluirse en distintas partes del proyecto de Convención:

A

Violación de prohibiciones legales e imposibilidad de cumplimiento

Toda declaración es nula si viola una prohibición legal o si tiene por objeto un cumplimiento imposible.

B

Causas de revocación

1) El declarante tiene derecho a revocar su declaración si, a pesar de observar la diligencia comercial acostumbrada, estaba en un error en cuanto al contenido de la declaración en el momento de formularla.

2) El declarante también tiene derecho a revocar su declaración si, a pesar de observar la diligencia comercial acostumbrada, ignoraba los hechos, incluidas las características esenciales de personas o cosas, y no hubiera hecho esa declaración de haber tenido conocimiento de los hechos.

3) El declarante también tiene derecho a revocar su declaración si fue transmitida incorrectamente.

4) El declarante tiene además derecho a revocar su declaración si fue inducido a hacerla, mediante fraude o amenazas, por el destinatario de la declaración o en nombre de éste.

C

Ejercicio del derecho de revocación

1) La revocación es efectiva sólo si la parte con derecho a revocar lo hace inmediatamente después de entrar en conocimiento de los hechos motivo de la revocación o, en el caso de amenazas, inmediatamente después del cese de éstas. La revocación queda excluida si la parte con derecho a revocar, después de descubrir el error, confirma su declaración original.

2) La otra parte tiene derecho a impugnar la revocación en el plazo de un mes. Si dicha parte no la impugna en este plazo, se considera que la revoca-

* 10 de mayo de 1978.

ción surte efectos. Si la impugna, la parte con derecho a revocar sólo puede hacer efectivo su derecho a la revocación dentro de los tres meses siguientes a la recepción de la impugnación por el tribunal o tribunal arbitral competentes.

3) El derecho de revocación de conformidad con el párrafo 1) expira a más tardar a los dos años de haber presentado la declaración.

D

Consecuencias jurídicas de la revocación

1) La declaración revocada válidamente es nula desde el principio.

2) En el caso del párrafo B 4), la parte que revoca tiene derecho a exigir indemnización a la otra parte.

3) En todos los demás casos de revocación, la otra parte tiene derecho a exigir el reembolso de los gastos a la parte que revoca a no ser que conociera, o debiera haber conocido, la existencia de las causas de revocación.

E

Entrada en vigor de un contrato

1) El contrato de compraventa se celebra únicamente en el momento en que las partes contratantes han llegado a un acuerdo sobre todos los puntos en que había de lograrse acuerdo según la voluntad de una de las partes.

2) El contrato de compraventa se celebra también, en caso de que varias condiciones sean inválidas, siempre que quepa suponer que las partes hubieran concluido el contrato incluso sin esas condiciones.

F

Condiciones precedentes y subsiguientes

Si se concierta un contrato con sujeción a una condición precedente o subsiguiente, el cumplimiento de la condición determinará su efectividad o su invalidez.

G

Aprobación por terceros o por representante

1) Si se ha celebrado un contrato con sujeción a la aprobación de un tercero surtirá sus efectos en el momento de dicha aprobación.

2) Esta norma se aplicará también en el caso de un contrato concertado por un representante a reserva de la aprobación de la persona representada.

5. En muchos ordenamientos jurídicos existe una cláusula de *culpa in contrahendo* (culpa en la formación de contrato). Por consiguiente se considera adecuado añadir un segundo párrafo al artículo 5 del proyecto de Convención, que puede decir lo siguiente:

“2) En caso de que una de las partes incumpla la obligación de diligencia acostumbrada en la preparación y formación de un contrato de compraventa, la otra parte puede exigir indemnización por los gastos que le acarree.”

6. Los representantes de la República Democrática Alemana en el 11º período de sesiones de la

CNUDMI harán declaraciones verbales y escritas adicionales durante el mismo período de sesiones de la CNUDMI sobre asuntos de menor importancia que los indicados en los párrafos 3 y 4 de estas observaciones.

7. Finalmente, se sugiere también que se celebre, en el 11º período de sesiones de la CNUDMI, un intercambio de opiniones sobre si debe presentarse tan sólo un proyecto de convención a la Conferencia Diplomática de Estados, que incluya tanto la formación como el contenido de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, o si deben mantenerse los dos distintos proyectos de convención anteriormente mencionados.

V. Comentarios formulados por la Cámara de Comercio Internacional (A/CN.9/146/Add.4)*

1. La presente adición expone las observaciones de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), que fueron recibidas el 22 de mayo de 1978.

A. OBSERVACIONES GENERALES RESPECTO DEL PROYECTO DE CONVENCION

2. La CCI ha tomado una posición favorable tanto respecto de la Convención de La Haya de 1964, relativa a una Ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías, como del proyecto de Convención de la CNUDMI sobre el mismo tema. En esta oportunidad, cuando se examina un proyecto de Convención de la CNUDMI sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, la opinión de la Comisión de Prácticas Comerciales Internacionales de la CCI (llamada en lo sucesivo la Comisión) acerca del proyecto será en gran medida similar. La unificación del derecho sobre la formación de los contratos tendrá valor práctico para el comercio internacional y, cuanto mayor sea el número de los Estados que se adhieran a cualquier sistema de normas, mayor será su utilidad. La Convención de La Haya de 1964 sobre la formación de los contratos (LUFICI) representa en sí misma un notable elemento de unificación y se encuentra en vías de ratificación por numerosos Estados de Europa, Asia y África. A diferencia de la LUCI, esa Convención nunca tropezó con objeciones graves o numerosas. La Comisión lamenta, por lo tanto, que el Grupo de Trabajo no haya encontrado posible seguir más estrechamente la redacción y la exposición del tema tal como aparece en la LUFICI.

3. La Comisión reitera su opinión, ya expresada en la declaración de la CCI respecto del proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías preparado por el Grupo de Trabajo¹, de que los esfuerzos de unificación en curso no deben, sin razones de peso, desviarse de lo ya logrado en 1964. También es importante que al elaborar las disposiciones transitorias, se tenga debidamente en cuenta la situación de los Estados que ya han ratificado la LUFICI de 1964 y la dificultad que para esos Estados

* 23 de mayo de 1978.

¹ Esa declaración se reproduce en el documento A/CN.9/125 (Anuario... 1977, segunda parte, I, D).

representa sustituir la Convención anterior por otra nueva. De otro modo, un número considerable de Estados puede sentirse en la imposibilidad de adherirse a la nueva Convención o puede postergar esa adhesión.

B. OBSERVACIONES A LAS DISPOSICIONES DEL PROYECTO DE CONVENCIÓN

Ambito de aplicación

4. La Comisión se remite a lo expresado a este respecto en la citada declaración de la CCI acerca del proyecto de Convención sobre la compraventa. La disposición que hace aplicable la Convención no sólo entre partes de Estados contratantes sino también cuando las normas de derecho internacional privado prevén la aplicación de la ley de un Estado contratante puede representar una transacción útil. Debería considerarse, nuevamente, sin embargo, la solución más precisa conforme a la cual la Convención se aplicaría únicamente a las relaciones entre partes de diferentes Estados contratantes.

Establecimiento

5. Como se dijo en la declaración de la CCI, la Comisión opina que la norma referente "al establecimiento" es inadecuada. Puede decirse de una misma empresa que tiene varios "establecimientos" no sólo en diferentes países sino también en un mismo país, y el lugar al que corresponda enviar una respuesta puede no ser el del establecimiento que se define para otros fines. Las disposiciones actuales no permiten la determinación satisfactoria del establecimiento pertinente.

Autonomía de las partes

6. El párrafo 1) del artículo 2 dispone que únicamente el "acuerdo" de las partes puede excluir la aplicación de la Convención. Sin embargo, a la parte que deseara negociar un contrato sujeto a las normas de su legislación interna, por ejemplo estipulando en un pliego de condiciones generales anexo a una oferta que cualquier contrato debe regirse por esa legislación, debería permitírsele hacerlo.

7. Además, la práctica anterior existente entre las partes o el uso pueden excluir o sustituir, generalmente, la aplicación de determinadas reglas de la Convención sin que sea necesario un "acuerdo" previo al respecto. Esto debería reflejarse adecuadamente en el párrafo 2) del artículo 2.

Formalidades

8. Las disposiciones de este proyecto que eliminan todos los requisitos de forma para la celebración del contrato están en armonía con las disposiciones del proyecto de Convención sobre compraventa. La Comisión se remite a los párrafos 13 y 14 de la declaración de la CCI ya citada, pero considera que la fórmula actual que permite a los Estados hacer una declaración de reserva en este punto es aceptable como transacción.

Interpretación

9. Cualquier distinción entre la interpretación de las ofertas y aceptaciones por una parte, y la interpretación de los contratos por otra, es insostenible o sumamente fútil y debe ser evitada. Ni el proyecto de Con-

vencción sobre la compraventa ni la LUFICI de 1964 contienen regla alguna sobre la interpretación de los contratos, ofertas o aceptaciones, excepto que se subraya la importancia de los usos. La Comisión se remite a este respecto a lo que se señaló en la declaración ya citada de la CCI acerca de los usos y la interpretación de las estipulaciones comerciales (párrs. 8-11).

10. Hacer que la intención de una de las partes prevalezca sobre el significado ordinario habitual, sólo porque la otra parte *haya debido* saber que la primera se expresaba impropriadamente, no es aceptable. Las disposiciones sobre interpretación contenidas en el artículo 4 podrían muy bien suprimirse; pero si se mantienen es preciso establecer un criterio de interpretación más "objetivo", como por ejemplo el siguiente:

- i) Las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de una parte deberán interpretarse conforme al significado que se les da habitualmente en el comercio respectivo, o, cuando no se les dé ningún significado particular en el comercio respectivo, de conformidad con su significado corriente. Sin embargo, si es posible establecer una intención distinta pero común (como variantes: "mutua" o "conjunta") de las partes, prevalecerá esa intención común.
- ii) Una de las partes no puede basarse en el significado habitual o corriente que se menciona en el párrafo 1) si sabía o no podía ignorar (como variante: o debía saber) que la otra parte entendía esa comunicación, manifestación, declaración o acto de una manera diferente.

Prácticas comerciales leales y de buena fe

11. La Comisión no tiene objeciones a que se incluya una disposición de este tipo en la Convención. Sin embargo, en algunos países, los tribunales parecen estar dispuestos a dar a esas frases una interpretación y aplicación bastante amplias y completamente impredecibles. Cabría examinar también, por lo tanto, la posibilidad de suprimir esta disposición, particularmente en vista de que no aparece en el proyecto de Convención sobre la compraventa.

Usos

12. La Comisión se remite aquí a lo expresado en los párrafos 8 a 11 de la declaración ya citada de la CCI acerca de los usos y a las observaciones formuladas más arriba respecto del párrafo 2) del artículo 2.

Oferta

13. El efecto del inciso 3) del artículo 8 parece ser ahora que una propuesta es suficientemente definida para dar lugar a un contrato en caso de aceptación aunque sólo indique la clase de las mercaderías, la cantidad y el precio. Conforme a los comentarios de la Secretaría, sin embargo, será siempre cuestión de interpretación en cada caso particular si el oferente tenía la intención de quedar obligado en caso de aceptación. Esto puede estar en armonía también con lo que se entiende en general en las relaciones comerciales, en que las partes suelen esperar que se definan más detalles del negocio que los mencionados más arriba, antes de que pueda considerarse celebrado el

contrato. El texto actual debería ajustarse, por lo tanto, de manera que guarde en este punto una correspondencia más estrecha con lo que se dice en el comentario.

Retiro y revocación de la oferta

14. En general, la transacción lograda aquí entre los sistemas jurídicos en que la oferta se mantiene vigente, por lo menos durante un tiempo razonable, y aquellos en que la oferta siempre puede revocarse mientras no ha sido aceptada, parece practicable. Debería volver a examinarse, sin embargo, si la fórmula no podría exponerse de un modo más fácilmente inteligible. La distinción entre el retiro de la oferta y la revocación de la oferta es desconcertante y puede ser útil reunir en un solo artículo el tema de cuándo caduca la oferta. Por otra parte, la regla de que la oferta no puede retirarse una vez que ha "llegado" al destinatario parece demasiado estricta si se aplica a comunicaciones por carta o télex. El plazo debería vencer en el momento en que la comunicación llega a conocimiento del destinatario o cuando éste ha realizado alguna acción al respecto.

Aceptación

15. La Comisión desea subrayar la importancia de la regla según la cual las ofertas pueden aceptarse por "otro comportamiento" distinto de las declaraciones orales o escritas; por ejemplo, por el despacho de las mercaderías. Si bien el silencio, por sí solo, no equivaldrá a aceptación, puede equivaler a ella en una situación particular dada. También la redacción del párrafo 3) del artículo 12 puede ser demasiado estrecha y resultar preferible la formulación más generosa que aparece en el párrafo 2) del artículo 6 de la LUFCl.

Adiciones o modificaciones a la oferta

16. Se introduce aquí una importante excepción a la regla de que el silencio no equivale a aceptación. Las estipulaciones adicionales o diferentes que "no alteren sustancialmente" las estipulaciones de la oferta se convierten en parte del contrato a menos que medie objeción. Tal regla es aceptable solamente si la interpretación de las palabras "no alteren sustancialmente"

se mantiene dentro de ciertos límites más bien estrechos. Sería útil una aclaración en ese sentido.

Aceptación tardía

17. Cabría reexaminar si la regla del párrafo 2) del artículo 15, conforme a la cual la aceptación tardía puede, sin embargo, surtir efectos a menos que sea impugnada, no debería recibir una aplicación más amplia (restringiendo de ese modo el alcance de la regla contenida en el párrafo 1)).

Modificación y rescisión del contrato

18. Es bastante frecuente encontrar en los pliegos de condiciones generales o en los contratos particulares disposiciones por las cuales las estipulaciones establecidas no pueden modificarse sino por escrito. En realidad, cuando un contrato se celebra por escrito, es un criterio de orden y de buena práctica administrativa que cualquier cambio o modificación del contrato se registre por escrito. Las disposiciones de esa clase suelen entenderse o aplicarse como recomendaciones. Hacer que la inobservancia de esa norma apareje la nulidad de una modificación convenida oralmente sería, sin embargo, una sanción un tanto excesiva. Puede conducir a considerables injusticias que no se eliminan por completo mediante la regla de preclusión contenida en la frase final del párrafo 2) del artículo 18. Tal regla estaría en discrepancia también con la política general seguida en la Convención, cuyo artículo 3 se opone a la exigencia de la celebración por escrito para la formación de los contratos. La Comisión sugiere, en consecuencia, que esa disposición, que no tiene ninguna norma similar en la LUFCl de 1964, se suprima. Aun cuando se elimine esa regla, una disposición contractual de esa clase no carecería totalmente de efectos. Determinaría por lo general una presunción contra la parte que sostuviera que se ha convenido en el acuerdo oral modificativo del contrato principal.

C. OBSERVACIONES AL PROYECTO DEL UNIDROIT

19. El proyecto de normas del UNIDROIT relativas a la validez de los contratos, que el Grupo de Trabajo no incluyó en su proyecto, no da lugar a ninguna observación particular.

G. Lista de documentos pertinentes no reproducidos en el presente volumen

Noveno período de sesiones del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías

| <i>Título o descripción</i> | <i>Signatura del documento</i> |
|---|--------------------------------|
| Programa provisional y anotaciones | A/CN.9/WG.2/L.4 |
| Artículo 14 aprobado por el Grupo de Trabajo en primera lectura | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.1 |
| Propuesta del representante de Francia, artículo 14 | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.2 |
| Propuesta del representante de Ghana, artículo 2 | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.3 |
| Propuesta del representante del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, artículo 2 | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.4 |

| <i>Título o descripción</i> | <i>Signatura del documento</i> |
|---|--|
| Propuesta del representante de Francia relativa a la significación del silencio | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.5 |
| Propuesta del representante de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, artículo 3 | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.6 |
| Propuesta del representante de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, artículos 3A, X), 8 y 12 | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.7 |
| Propuesta del representante del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, artículo 5 | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.8 |
| Propuesta del representante del Japón, artículo sobre ofertas públicas | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.9 |
| Artículo 1 aprobado por el Grupo de Trabajo en primera lectura | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.10 |
| Artículo 4 aprobado por el Grupo de Trabajo en primera lectura | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.11 |
| Proyecto de informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías acerca de la labor realizada en su noveno período de sesiones (Ginebra, 19 a 30 de septiembre de 1977) | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.12 y Add.1 a 11 |
| Propuesta del representante de Checoslovaquia, artículos 10A y 10B | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.13 |
| Propuesta del observador de la Cámara de Comercio Internacional, artículo 14 | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.14 |
| Informe del Grupo de Redacción | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.15 y Add.1 y 2 |

II. PAGOS INTERNACIONALES

A. Informe del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales acerca de la labor realizada en su quinto período de sesiones (Nueva York, 18 a 29 de julio de 1977) (A/CN.9/141)*

INDICE

| | <i>Párrafos</i> |
|--|-----------------|
| INTRODUCCIÓN | 1-8 |
| DELIBERACIONES Y DECISIONES | 9-118 |
| A. Artículos 1 a 3 (ámbito de aplicación; forma) | 15-31 |
| B. Artículos 4 a 11 (interpretación) | 32-67 |
| C. Artículos 12 a 22 (transmisión; tenedor) | 68-109 |
| D. Artículos 23 y 24 (derechos y obligaciones) | 110-118 |
| LABOR FUTURA | 119-120 |
| | <i>Página</i> |
| <i>Anexo.</i> Proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales (artículos 1 a 23, en la forma en que fueron aprobados o aplazados para ulterior examen por el Grupo de Trabajo) | 117 |

Introducción

1. De acuerdo con las decisiones adoptadas por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), el Secretario General preparó un "Proyecto de ley uniforme sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales, con comentarios" (A/CN.9/WG.IV/WP.2)¹. En su quinto período de sesiones (1972), la Comisión creó un Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales. La Comisión pidió que el citado proyecto de ley uniforme se presentara al Grupo de Trabajo y encomendó al Grupo la preparación de un proyecto definitivo².

2. El Grupo de Trabajo celebró su primer período de sesiones en enero de 1973 en Ginebra. En ese período, el Grupo de Trabajo examinó los artículos del proyecto de ley uniforme relativos a la transmisión y negociación (arts. 12 a 22), los derechos y obligaciones de los firmantes (arts. 27 a 40) y la definición de los derechos del "tenedor" y del "tenedor protegido" (arts. 5, 6 y 23 a 26)³.

3. El segundo período de sesiones del Grupo de Trabajo se celebró en Nueva York en enero de 1974. En ese período de sesiones, el Grupo de Trabajo continuó el examen de los artículos del proyecto de ley

* 10 de agosto de 1977.

¹ CNUDMI, informe sobre el cuarto período de sesiones (1971), párr. 35 (Anuario... 1971, primera parte, II, A). Véase una breve reseña de la materia hasta el cuarto período de sesiones de la Comisión en el documento A/CN.9/53, párrs. 1 a 7; CNUDMI, informe sobre el quinto período de sesiones (1972), párr. 61 2) c) (Anuario... 1972, primera parte, II, A).

² CNUDMI, informe sobre el quinto período de sesiones (1972), párr. 61 1) a).

³ Informe del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales acerca de la labor realizada en su primer período de sesiones (Ginebra, 8 a 19 de enero de 1973), A/CN.9/77 (Anuario... 1973, segunda parte, II, 1).

uniforme relativos a los derechos y obligaciones de los firmantes (arts. 41 a 45) y examinó los artículos referentes a la presentación, falta de aceptación o de pago y recursos, incluso los efectos jurídicos del protesto y de la notificación de la falta de aceptación o de pago (arts. 46 a 62)⁴.

4. El tercer período de sesiones se celebró en Ginebra en enero de 1975. En su transcurso, el Grupo de Trabajo prosiguió el examen de los artículos concernientes a la notificación de la falta de aceptación o de pago (arts. 63 a 66). El Grupo examinó también las disposiciones relativas a la suma adeudada al tenedor o a un firmante subsidiariamente responsable que paga el título (arts. 67 y 68), y las disposiciones relativas a las circunstancias en que se extingue la responsabilidad de un firmante (arts. 69 a 78)⁵.

5. El cuarto período de sesiones del Grupo de Trabajo se celebró en Nueva York en febrero de 1976. En ese período de sesiones, el Grupo de Trabajo examinó los artículos 79 a 86 y los artículos 1 a 11 del proyecto de ley uniforme, con lo cual completó su primera lectura del proyecto de texto de dicha ley⁶.

6. El Grupo de Trabajo celebró su quinto período de sesiones en la Sede de las Naciones Unidas en Nueva York del 18 al 29 de julio de 1977. El Grupo está integrado por los ocho miembros siguientes de la Comisión: Egipto, Estados Unidos de América,

⁴ Informe del Grupo de Trabajo acerca de la labor realizada en su segundo período de sesiones (Nueva York, 7 a 18 de enero de 1974), A/CN.9/86 (Anuario... 1974, segunda parte, II, 1).

⁵ Informe del Grupo de Trabajo acerca de la labor realizada en su tercer período de sesiones (Ginebra, 6 a 17 de enero de 1975), A/CN.9/99 (Anuario... 1975, segunda parte, II, 1).

⁶ Informe del Grupo de Trabajo acerca de la labor realizada en su cuarto período de sesiones (Nueva York, 2 a 12 de febrero de 1976), A/CN.9/117 (Anuario... 1976, segunda parte, II, 1).

Francia, India, México, Nigeria, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas. Con excepción de Egipto y Nigeria, todos los miembros del Grupo de Trabajo estuvieron representados en el quinto período de sesiones. Asistieron también al período de sesiones observadores de los miembros siguientes de la Comisión: Alemania, República Federal de, Argentina, Austria, Brasil, Burundi, Chad, Chile, Filipinas, Liberia, Malasia, Tailandia y Turquía, así como observadores del Fondo Monetario Internacional, las Comunidades Europeas, la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado y la Federación Bancaria Europea.

7. El Grupo de Trabajo eligió a las autoridades siguientes:

Presidente Sr. René Roblot (Francia)

Relator Sr. Roberto Luis Mantilla Molina (México).

8. El Grupo de Trabajo tuvo ante sí los siguientes documentos: programa provisional (A/CN.9/WG.IV/WP.7); proyecto de ley uniforme sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales, con comentarios (A/CN.9/WG.IV/WP.2); proyecto de ley uniforme sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales (primera revisión) (A/CN.9/WG.IV/WP.6 y Add.1 y 2); y los respectivos informes del Grupo de Trabajo acerca de la labor realizada en sus períodos de sesiones primero (A/CN.9/77), segundo (A/CN.9/86), tercero (A/CN.9/99) y cuarto (A/CN.9/117).

Deliberaciones y decisiones

9. En el actual período de sesiones el Grupo de Trabajo comenzó el examen del texto revisado del proyecto de ley uniforme sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales preparado por la Secretaría sobre la base de las deliberaciones y decisiones del Grupo de Trabajo consignadas en sus informes sobre la labor realizada en sus cuatro períodos de sesiones anteriores.

10. El texto de cada uno de los artículos en su forma revisada figura al comienzo del informe sobre las deliberaciones relativas a cada uno de ellos.

11. En el transcurso de su período de sesiones, el Grupo de Trabajo examinó los artículos 1 a 23 del proyecto de ley uniforme revisado y comenzó a examinar el artículo 24. En el anexo al presente informe figura el texto de los artículos en la forma en que fueron aprobados o aplazados para ulterior examen por el Grupo de Trabajo.

12. Al clausurar su período de sesiones, el Grupo de Trabajo expresó su reconocimiento a los observadores de los Estados Miembros de las Naciones Unidas y a los representantes de organizaciones internacionales que habían asistido al período de sesiones. El Grupo también expresó su reconocimiento a los representantes de la banca internacional y de las organizaciones comerciales miembros del Grupo de Estudio de la CNUDMI sobre Pagos Internacionales por la asistencia que habían prestado al Grupo y a la Secretaría. El Grupo expresó la esperanza de que los miembros del Grupo de Estudio siguieran ofreciendo su experiencia y sus servicios durante las fases restantes del proyecto en curso.

Proyecto de ley uniforme sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales

13. El Grupo de Trabajo decidió proponer a la Comisión que las disposiciones uniformes que regirían las letras de cambio internacionales y los pagarés internacionales se enunciaran en la forma de una convención y no en la de una ley uniforme. El Grupo pidió a la Secretaría que enmendara el texto propuesto en consecuencia.

Títulos y subtítulos

14. El Grupo de Trabajo decidió examinar los títulos y subtítulos del proyecto de convención cuando terminara su examen del texto revisado.

A. ARTÍCULOS 1 A 3 (ÁMBITO DE APLICACIÓN; FORMA)

"1) La presente Ley se aplicará a las letras de cambio internacionales y a los pagarés internacionales.

"2) Una letra de cambio internacional es un título escrito que:

"a) Contiene, en su texto, las palabras 'Páguese por esta letra de cambio internacional sujeta a [la Convención de...]';

"b) Contiene una orden pura y simple de una persona (el librador) dirigida a otra (el librado) de pagar una suma determinada de dinero a una persona determinada (el tomador) o a su orden;

"c) Es pagadero a la vista o en un momento determinado;

"d) Está firmada por el librador;

"e) Está fechada;

"f) Señala que dos, por lo menos, de los lugares siguientes están ubicados en Estados diferentes:

"i) El lugar indicado al lado de la firma del librador;

"ii) El lugar indicado al lado del nombre del librado;

"iii) El lugar indicado al lado del nombre del tomador;

"iv) El lugar del pago.

"3) Un pagaré internacional es un título escrito que:

"a) Contiene, en su texto, las palabras 'Por este pagaré internacional sujeta a [la Convención de...]';

"b) Contiene una promesa pura y simple mediante la que una persona (el suscriptor) se compromete a pagar una determinada suma de dinero a una persona determinada (el tomador) o a su orden;

"c) Es pagadero a la vista o en un momento determinado;

"d) Está firmado por el suscriptor;

"e) Está fechado;

"f) Indica que dos, por lo menos, de los lugares siguientes están ubicados en Estados diferentes:

"i) El lugar en que se suscribió el título;

- “ii) El lugar indicado al lado de la firma del suscriptor;
- “iii) El lugar indicado al lado del nombre del tomador;
- “iv) El lugar de pago.

“4) El hecho de que se pruebe que lo indicado en el inciso f) del párrafo 2 o en el inciso f) del párrafo 3 del presente artículo es incorrecto no afectará a la aplicación de la presente Ley.”

15. El Grupo de Trabajo recordó que, en su cuarto período de sesiones, había señalado que los Estados ratificantes del Convenio de Ginebra de 1930 destinado a reglamentar ciertos conflictos de leyes en materia de letras de cambio y pagarés a la orden tal vez no pudiesen ratificar una convención de la naturaleza de la que se examinaba. El Grupo hizo notar que la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado había incluido en su programa de trabajo la preparación de una nueva convención sobre conflictos de leyes en materia de títulos negociables. Se sugirió que tal vez la Conferencia de La Haya deseara dar prioridad al examen de la relación entre el Convenio de Ginebra de 1930 sobre conflictos de leyes y la Convención propuesta e informar sobre sus conclusiones al Grupo de Trabajo en un período de sesiones futuro. Varios representantes manifestaron que si se vinculaba la solución del problema de la compatibilidad del proyecto de convención con los trabajos relativos a los conflictos de leyes se podrían atrasar los trabajos relativos al proyecto de convención o incluso habría que aplazarlos.

Párrafo 1

16. El Grupo de Trabajo aprobó el texto de este párrafo.

Párrafo 2, inciso a)

17. El Grupo de Trabajo decidió modificar este inciso como sigue:

“Contiene, en su texto, las palabras ‘letra de cambio internacional [Convención de . . .].’”

18. La enmienda se hizo por los motivos siguientes:

a) Por lo menos según un sistema legal, una orden de pago no sería incondicional si en el título se manifestase que está sujeta a algún otro acuerdo o regida por éste, y que la referencia en el texto de un título a que éste estaba “sujeta a la Convención de . . .” podría interpretarse posiblemente como una referencia a un acuerdo;

b) Los términos “Páguese por esta letra de cambio internacional” podrían interpretarse en un sentido restrictivo a fin de excluir de la aplicación de la Convención una letra que contuviese, por ejemplo, los términos “Sírvese pagar contra esta letra de cambio internacional” u otra instrucción redactada en términos de cortesía.

19. Se señaló que el inciso a) era un requisito de forma.

Párrafo 2, inciso b)

20. El Grupo de Trabajo consideró que este inciso podría interpretarse de tal modo que excluyera

la posibilidad de que el librador y el librado fueran la misma persona, dado que se refiere a este último como “otra”. A juicio del Grupo, esto podría ser demasiado restrictivo, pues no era desusado en la práctica comercial que el librador librara una letra dirigida a él mismo (por ejemplo, una letra librada por una filial de un banco y dirigida a otra filial del mismo banco). Por consiguiente, el Grupo decidió volver a redactar el inciso b) de manera tal que no excluyera la posibilidad de que el librador y el librado de una letra fueran la misma persona, o sea, suprimió del inciso la palabra “persona” y la palabra “otra” y las sustituyó por “librador”, “librado” o “tomador”, según proceda. Sin embargo, algunos representantes manifestaron que preferían el término “persona”, dada su connotación bien establecida de alguien que tiene capacidad jurídica.

21. Una representante dijo que, a su juicio, las palabras “o a su orden” no eran necesarias. Otro representante, en cambio, si bien reconoció que de conformidad con la Convención propuesta las palabras “a la orden de” o “a su orden” no eran necesarias para que el título internacional fuera negociable, puesto que su omisión no impediría que se realizara la transmisión en virtud del artículo 13, opinó que se deberían mantener las palabras “o a su orden”, dado que en virtud del *Uniform Commercial Code* su omisión impediría la negociación y por lo tanto un librador en los Estados Unidos seguiría la práctica bien establecida en este país de librar una letra “a la orden de . . .”.

22. El Grupo de Trabajo aprobó el texto siguiente del inciso b):

“b) Contiene una orden pura y simple del librador dirigida al librado de pagar una suma determinada de dinero al tomador o a su orden.”

Párrafo 2, incisos c), d) y e)

23. El Grupo de Trabajo aprobó el presente texto de estos incisos. Sin embargo, el Grupo decidió modificar el orden de los incisos d) a f), de manera tal que la sustancia de lo que es ahora el inciso d) figuraría en último término en la lista de criterios enumerados en el párrafo 2. En consecuencia, según este nuevo orden el presente inciso e) se convertiría en inciso d), el presente inciso f) se convertiría en inciso e) y el presente inciso d) se convertiría en inciso f).

Párrafo 2, inciso f)

24. Se expresó la opinión de que el presente texto del inciso f) podría ser demasiado restrictivo en su enumeración de los lugares pertinentes para la determinación del carácter internacional de una letra y, por consiguiente, para la aplicación de la Convención. Se señaló que la lista no incluía el lugar de libramiento de la letra, que en la práctica comercial solía ser el principal indicador del carácter internacional de una letra. El resultado de esto sería que una cantidad considerable de letras de cambio actualmente en uso para los pagos internacionales no podrían considerarse letras internacionales en virtud de la Convención.

25. El Grupo de Trabajo examinó diversas sugerencias. Según una de ellas, se deberían modificar las

palabras iniciales del inciso f) del modo siguiente: "No indica que todos los lugares siguientes están ubicados en el mismo Estado". En apoyo de esta sugerencia se adujo que merced a esta norma la convención sería inclusiva y no exclusiva, y extendería su alcance a tantos de los tipos de letras de cambio que se encuentran en la práctica comercial como fuera razonablemente posible. Por lo tanto, el efecto de esta redacción era que aunque una letra no hiciera mención de los lugares enumerados en el inciso f) podría considerarse una letra de cambio internacional en virtud de la Convención si se limitaba a cumplir con la disposición del inciso b) del párrafo 2 del artículo 1. El Grupo de Trabajo no hizo suya esta sugerencia.

26. El Grupo de Trabajo decidió enmendar el inciso f) insertando el criterio adicional de "el lugar donde la letra fue librada".

Párrafo 3

27. El Grupo de Trabajo decidió adaptar el texto de este párrafo para ajustarlo a las modificaciones introducidas en el párrafo precedente.

Párrafo 4

28. El Grupo de Trabajo aprobó el texto de este párrafo, y sólo introdujo los cambios correspondientes en las letras de los incisos para ajustarlas a las decisiones que figuran en los párrafos 23 y 27 *supra*.

Artículo 2

(Suprimido)

29. El Grupo de Trabajo advirtió que este artículo se había suprimido en el texto revisado. El Grupo estuvo de acuerdo con la supresión ya que el artículo era innecesario.

Artículo 3

"La presente Ley se aplicará (en un Estado contratante) estén o no situados en Estados contratantes los lugares indicados en una letra de cambio internacional o en un pagaré internacional conforme a lo dispuesto en el inciso f) del párrafo 2 o en el inciso f) del párrafo 3 del artículo 1."

30. El Grupo de Trabajo aprobó el texto de este artículo en su redacción actual, siempre que se supriman las palabras "(en un Estado contratante)" que figuran en la primera línea del artículo.

31. Una representante dijo que hubiera preferido que se conservaran esas palabras y se suprimieran los paréntesis.

B. ARTÍCULOS 4 A 11 (INTERPRETACIÓN)

Artículo 4

"En la interpretación y aplicación de la presente Ley se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad."

32. El Grupo de Trabajo aprobó el texto de este artículo sin modificaciones.

Artículo 5

"En la presente Ley:

"1) El término "letra" designa una letra de cambio internacional sujeta a la presente Ley;

"2) El término "pagaré" designa un pagaré internacional sujeto a la presente Ley;

"3) El término "título" designa una letra de cambio internacional o un pagaré internacional sujetos a la presente Ley;

"4) El término "librado" designa a la persona contra la cual se libra una letra, pero que no la ha aceptado;

"5) El término "tomador" designa a la persona en cuyo favor el librador ordena que se efectúe el pago o a la cual el suscriptor promete pagar;

"6) El término "tenedor" designa a la persona mencionada en el artículo 13 *bis*;

"7) El término "tenedor protegido" designa al tenedor de un título que, al pasar a su poder, estaba completo, en regla y no vencido, a condición de que, a la sazón, no hubiera tenido conocimiento efectivo de la existencia de ninguna acción o excepción relativas al título o del hecho de que éste hubiese sido protestado por falta de aceptación o de pago;

"8) El término "firmante" designa a quien ha firmado un título;

"9) El término "vencimiento" designa la fecha del pago indicada en el título y, en el caso de una letra a la vista, la fecha en que se presenta por primera vez el título para su aceptación o su pago;

"10) El término "firma falsificada" incluye la firma que se falsifica mediante la utilización ilícita o no autorizada de un sello, símbolo, facsímile o perforación o de cualquier otro medio con que pueda efectuarse la firma de conformidad con el artículo 27."

Párrafos 1), 2), 3), 4), 5), 6) y 10)

33. El Grupo de Trabajo aprobó el texto de estos párrafos.

34. El Grupo de Trabajo consideró, pero no aprobó, una sugerencia de que se incluyera entre los párrafos 3) y 4) una definición de "librador", basándose en que tal definición no tendría ninguna finalidad distinta de la que ya cumplía la disposición del inciso a) del párrafo 2) del artículo 1.

35. El Grupo de Trabajo consideró, pero no aprobó, la sugerencia de que se suprimiera la definición de "librado". El Grupo señaló que, en la Ley Uniforme de Ginebra sobre Letras de Cambio y Pagares, se usaba también el término "librado" para el aceptante. Sin embargo, el proyecto de Convención distinguía explícitamente entre librado y aceptante y, por ello, era necesario definir claramente el término "librado" como la persona contra la cual se libra una letra, pero que no la ha aceptado.

Párrafos 7), 8) y 9)

36. El Grupo de Trabajo decidió considerar las definiciones de "tenedor protegido", "firmante" y "vencimiento" en relación con su examen de las disposiciones sustantivas referentes a esos conceptos.

Artículo 6

(Suprimido)

37. El Grupo de Trabajo observó que se había suprimido el artículo 6 del proyecto original porque

el concepto de "conocimiento" estaba tratado en el contexto del "tenedor protegido" previsto en el artículo 5.

Artículo 7

"La suma pagadera en virtud del título se considerará una suma determinada aunque el título indique que deba pagarse:

- "a) Con interés;
- "b) A plazos en fechas sucesivas;
- "c) A plazos en fechas sucesivas estipulándose en el título que, en caso de no pagarse cualquiera de las cuotas, se adeudará todo el saldo impago;
- "d) Con arreglo a un tipo de cambio indicado en el título o que se ha de determinar tal como se señale en el título; o
- e) En una moneda distinta de aquella en que está expresado el importe del título."

Párrafos a), b) y c)

38. El Grupo de Trabajo aprobó el texto de estos párrafos.

Párrafo d)

39. El Grupo de Trabajo tomó nota de que este párrafo tenía por objeto abarcar el caso de una letra redactada del siguiente modo: "Páguese 5.000 dólares estadounidenses en francos suizos al tipo de cambio de 2,50 francos suizos por dólar", o "páguese 5.000 dólares estadounidenses en francos suizos al tipo de cambio vigente al vencimiento".

40. Se planteó la cuestión de si debía ampliarse el párrafo *d)* para que abarcara no sólo casos del tipo anterior, sino también otros casos como, por ejemplo, cuando el título ordene el pago de "la cantidad de francos suizos equivalente a 1.000 dólares estadounidenses al valor de 1934". El Grupo de Trabajo, habiendo examinado esta cuestión, estimó que no era conveniente ampliar del modo sugerido el ámbito de aplicación del párrafo *d)*, no sólo por la incertidumbre que pudiera resultar de tal disposición, sino también porque una investigación realizada en círculos bancarios había revelado que existía muy poca necesidad práctica de una disposición semejante. Se señaló al respecto que el párrafo *d)* constituía por sí mismo una importante ampliación de la legislación actualmente en vigor en muchos Estados, inclusive Estados adheridos al Convenio de Ginebra de 1930 que establecía una Ley Uniforme sobre Letras de Cambio y Pagarés. Por consiguiente, el Grupo decidió mantener el texto de este párrafo.

41. El Grupo de Trabajo convino en que, en el contexto del párrafo *d)*, la suma pagadera por un título podía considerarse una suma determinada si en el momento del pago el tenedor podía determinar la cuantía pagadera entonces mediante el título mismo, sin necesidad de hacer un cálculo.

Párrafo e)

42. El Grupo de Trabajo aprobó el texto de este párrafo sin modificación.

43. El Grupo de Trabajo examinó además la cuestión de si podían usarse en un título internacional

cláusulas con varias monedas. Se tomó nota de que tales cláusulas podrían redactarse en el futuro. El Grupo, tras un debate, decidió someter esa cuestión a la Comisión para un nuevo examen.

44. El Grupo de Trabajo tomó nota de una propuesta de que se incluyera en el artículo 7 un nuevo párrafo redactado como sigue:

"La aparición en el título de cláusulas: "emitido con arreglo al contrato No. . . .", "emitido con arreglo a la Carta de crédito No. . . .", "debítese a la cuenta No. . . .", y otras cláusulas equivalentes, no incluidas en el cuerpo del título y que se refieran simplemente a la transacción que le dio origen o a la fuente de donde han de proceder los fondos para su pago, no convierte en condicional la orden o promesa de pago, si la misma es incondicional en todos los demás sentidos."

Artículo 8

"1) En caso de discrepancia entre el importe del título expresado en letras y el importe expresado en cifras, la suma pagadera será la del importe expresado en letras.

"2) Si la suma pagadera en virtud del título está especificada en una moneda que tenga designación idéntica por lo menos en otro Estado distinto del Estado en que se haya de efectuar el pago como se indica en el título y la moneda especificada no se identifica como la de Estado alguno, el título será pagadero en la moneda del Estado en que se ha de efectuar el pago.

"3) Si el título indica que devengará intereses sin especificar la fecha en que empezarán a correr, los intereses correrán a partir de la fecha del título.

"4) La estipulación que figure en un título en el sentido que habrá de devengar intereses se reputará no escrita a menos que se indique la tasa de interés pagadera."

Párrafo 1)

45. El Grupo de Trabajo aprobó el texto de este párrafo.

Párrafo 2)

46. El Grupo de Trabajo aprobó, con modificaciones de menor importancia, el texto actual de este párrafo. El tenor del párrafo corregido es el siguiente:

"2) Si la suma pagadera en virtud del título está expresada en una moneda que tenga designación idéntica a la de por lo menos otro Estado distinto del Estado en que se haya de efectuar el pago como se indica en el título y la moneda especificada no se identifica como la de Estado alguno, el título será pagadero en la moneda del Estado en que se ha de efectuar el pago."

47. Se planteó la cuestión de si las palabras "como se indica en el título" no eran demasiado restrictivas y, en caso de serlo, si no deberían suprimirse. Se dio el siguiente ejemplo: "Páguese 1.000 francos al Sr. Rossi y Roma" y la letra ha sido librada por un banco de Zurich. Según una opinión, como la letra fue librada por un banco de Suiza la referencia a "francos" debía interpretarse como una referencia a

francos suizos. El Grupo de Trabajo no llegó a un consenso sobre esta interpretación y solicitó a la Secretaría que consultara a instituciones bancarias y comerciales sobre si en la práctica se encuentran tales títulos y, si así ocurre, de qué modo se interpretan.

Párrafos 3) y 4)

48. El Grupo de Trabajo aprobó el texto de estos dos párrafos.

Artículo 9

"1) El título se considerará pagadero a la vista:

"a) Si indica que es pagadero a la vista, a requerimiento o contra presentación, o si contiene alguna expresión equivalente; o

"b) Si no determina la fecha del pago.

"2) [Cuando un título pagadero en una fecha determinada sea aceptado, endosado o avalado después de su vencimiento será pagadero a la vista respecto del aceptante, el endosante o el avalista.]

"3) El título se considerará pagadero en un momento determinado si indica que es pagadero:

"a) En una fecha determinada o a un cierto plazo desde una fecha determinada o a un cierto plazo desde la fecha del título; o

"b) A un cierto plazo vista; o

"c) A plazos en fechas sucesivas; o

"d) A plazos en fechas sucesivas, cuando se estipule en el título que en caso de no pago de un plazo, se adeudará el saldo impago.

"4) El momento de pago del título pagadero a un cierto plazo a partir de la fecha se determinará con referencia a la fecha del título."

Párrafo 1, incisos a) y b)

49. El Grupo de Trabajo aprobó el texto de estos dos incisos.

Párrafo 2)

50. El Grupo de Trabajo aprobó el texto de este párrafo y decidió asimismo eliminar los corchetes que encerraban su texto.

Párrafo 3), inciso a)

51. El Grupo de Trabajo decidió mantener el texto actual de este inciso, aunque se expresó la opinión de que había cierta redundancia en las dos expresiones "fecha determinada" y "cierto plazo desde una fecha determinada", ya que esta última es también una "fecha determinada". Se consideró que esa redundancia, si la había, podía tolerarse en interés de la claridad, ya que en la práctica se libraban a menudo letras en los términos sugeridos por el texto.

Párrafo 4)

52. El Grupo de Trabajo aprobó el texto del párrafo 4).

53. El Grupo de Trabajo aprobó una propuesta de que se complementara el texto de este párrafo con una disposición destinada, como el artículo 35 de la Ley Uniforme de Ginebra, a fijar el vencimiento en el caso de un título pagadero a plazo vista. La disposición dice lo siguiente:

"El vencimiento de una letra pagadera a plazo vista se determina por la fecha de su aceptación."

54. Se planteó la cuestión de la forma en que debería determinarse el vencimiento de un pagaré pagadero a plazo vista. Se observó que el artículo 78 de la Ley Uniforme de Ginebra estableció que tales pagarés deberían ser presentados al visado del que los ha firmado y que el plazo correría desde la fecha del visado firmado por el suscriptor sobre el pagaré. Si el firmante rehusara dar su visado fechado, la negativa debería acreditarse mediante un protesto cuya fecha serviría de punto de partida al plazo vista.

55. El Grupo de Trabajo resolvió que el proyecto de Convención debería reconocer también esta práctica y aprobó provisionalmente el siguiente nuevo párrafo, que se pondría entre corchetes:

"[El vencimiento de un pagaré pagadero a plazo vista se determina mediante la fecha del visado suscrito por el firmante en el pagaré o, si se negara a firmarlo, desde la fecha de la presentación.]"

56. El Grupo de Trabajo solicitó a la Secretaría que examinara el proyecto de texto para determinar la medida en que regía esta práctica y que formulara recomendaciones apropiadas sobre la mejor forma de incorporarla teniendo debidamente en cuenta cualesquiera otras disposiciones pertinentes del proyecto de Convención.

Párrafo nuevo

57. El Grupo de Trabajo aprobó también una propuesta de que se incorporara como párrafo nuevo del artículo 9 el texto siguiente, destinado, como el artículo 36 de la Ley Uniforme de Ginebra referente a las letras de cambio, a eliminar la ambigüedad resultante de la desigualdad en el número de días que tienen los meses civiles:

"Cuando un título se libra, o se hace pagadero, a uno o más meses después de determinada fecha, o después de la fecha del título o a plazo vista, el título vencerá en la fecha correspondiente del mes en que debe hacerse el pago. Si no existe una fecha correspondiente, el título vencerá el último día de ese mes."

Artículo 10

"1) La letra podrá:

"a) Librarse contra dos o más librados;

"b) Firmarse por dos o más libradores;

"c) Pagarse a dos o más tomadores.

"2) El pagaré podrá:

"a) Suscribirse por dos o más suscriptores;

"b) Pagarse a dos o más tomadores.

"3) Si el título es pagadero a dos o más tomadores alternativamente, podrá pagarse a cualquiera de ellos, y cualquiera de ellos que se halle en posesión del título podrá ejercer los derechos del tenedor. En los demás casos, el título será pagadero a todos ellos y los derechos del tenedor sólo podrán ser ejercidos por todos ellos."

Párrafos 1) y 2)

58. El Grupo de Trabajo aprobó el texto de estos párrafos.

Párrafo 3)

59. Se examinó la cuestión de si el texto actual permitía librar una letra, con la fórmula "Páguese a A y/o a B la suma de..." y, en la afirmativa, de cuál era el efecto de esa orden. Según una opinión, el texto del párrafo abarcaba esta situación y, con arreglo a la segunda frase, esa orden se consideraría una orden de que se pagara a A y a B. Según otra opinión, el párrafo 3) no aclaraba la cuestión de si el empleo de la fórmula "y/o" en un título obstaba a su validez por el hecho de no estar determinado el tomador.

60. El Grupo de Trabajo decidió mantener el texto del párrafo 3) en su forma actual y pidió a la Secretaría que explicara en el Comentario que, con arreglo al párrafo 3), como consecuencia del empleo de la fórmula "y/o" en un título, éste quedaba incluido en la disposición de la segunda frase de ese párrafo y, por lo tanto, el título no era pagadero alternativamente.

Posibilidad de que el librador y el librado sean la misma persona

61. El Grupo de Trabajo examinó la cuestión de si debía preverse expresamente en el proyecto de Convención la posibilidad de que el librador librara una letra sobre sí mismo. Se sugirió que una disposición de esa índole se ajustaría a la práctica establecida y que habría que enunciar en el proyecto de Convención una norma basada en el artículo 6 de la Ley Uniforme de Ginebra en materia de cheques, que dispone que el cheque no puede librarse sobre el librador mismo, salvo el caso en que se trate de un cheque librado entre diferentes establecimientos de un mismo librador. Se sugirió además que los dos establecimientos debían estar situados en distintos Estados. Según una tercera sugerencia, la disposición prevista debía basarse en el artículo 3 de la Ley Uniforme de Ginebra referente a las letras de cambio y pagarés a la orden.

62. Tras celebrar un debate, el Grupo de Trabajo aprobó el texto siguiente como artículo 10 bis:

"La letra puede ser librada sobre el librador mismo o a la orden del mismo librador."

Artículo 11

"1) El título incompleto en cuyo texto figuren las palabras "Páguese por esta letra de cambio internacional sujeta a [la Convención de...]", o las palabras "Por este pagaré internacional sujeta a [la Convención de...]" que esté firmado por el librador o el suscriptor, pero que carezca de los elementos propios de uno o más de los requisitos establecidos en los párrafos 2 ó 3 del artículo 1, podrá completarse y el título así completado surtirá efectos como letra o como pagaré.

"2) Cuando tal título sea completado de manera distinta de la estipulada en los acuerdos celebrados:

"a) Las partes que hayan firmado el título antes de completarlo podrán invocar la falta de acuerdo como excepción contra el tenedor que tenía conocimiento de esa falta;

"b) Las partes que firmaron el título después de completado éste serán responsables según lo dispuesto en el título así completado."

Párrafo 1)

63. El Grupo de Trabajo aprobó el fondo de este párrafo y pidió a la Secretaría que adaptara su texto para ajustarlo a la modificación introducida en relación con las palabras "Páguese por esta letra de cambio internacional sujeta a [la Convención de...]" en el inciso a) del párrafo 2) del artículo 1. El párrafo en la forma que fue aprobado dice lo siguiente:

"El título incompleto que cumpla con los requisitos establecidos en los incisos a) y f) del párrafo 2) o en los incisos a) y f) del párrafo 3) del artículo 1 pero que carezca de otros elementos propios de uno o más de los requisitos establecidos en los párrafos 2) o 3) del artículo 1 podrá completarse y el título así completado surtirá efectos como letra o como pagaré."

Párrafo 2), inciso a)

64. En relación con este inciso, el Grupo de Trabajo aprobó la propuesta de incluir una referencia al artículo 68 para aclarar la relación jurídica entre una parte que toma y paga un título de conformidad con ese artículo y otra que firmó el título antes de que se completara de manera distinta de la estipulada en los acuerdos aplicables. El Grupo decidió asimismo sustituir las palabras "falta de acuerdo" por las palabras "incumplimiento del acuerdo" en el lugar de este inciso donde aquéllas figuraban.

65. El inciso en la forma que fue aprobado dice lo siguiente:

"La parte que haya firmado el título antes de completarlo podrá invocar el incumplimiento del acuerdo como excepción contra el tenedor o contra cualquier otra persona que ejerza el derecho de entablar una acción de conformidad con el artículo 68, siempre que esa persona o ese tenedor haya tenido conocimiento del incumplimiento del acuerdo."

66. En relación con este inciso se expresaron otras dos opiniones. Se manifestaron dudas respecto del requisito del conocimiento, dado que era muy difícil obtener la prueba requerida del conocimiento efectivo. Según otra opinión, podría ser conveniente aclarar en el inciso, como se hace en la Ley Uniforme de Ginebra sobre Letras de Cambio, en qué momento la parte interesada habría debido tener el conocimiento requerido. El Grupo de Trabajo decidió volver a ocuparse de esta cuestión cuando examinase el concepto de "conocimiento" en el contexto de otras disposiciones del proyecto de Convención, especialmente en el contexto de la definición de "tenedor protegido".

Inciso b)

67. El Grupo de Trabajo aprobó el texto de este inciso con el cambio de las palabras "Las partes que firmaron" por "La parte que firmó" y las palabras "serán responsables" por "será responsable".

C. ARTÍCULOS 12 A 22 (TRANSMISIÓN; TENEDOR)*Artículo 12*

(Suprimido)

68. El Grupo de Trabajo advirtió que había suprimido este artículo en su primer período de sesiones

(véase el documento A/CN.9/77, párrs. 10 a 13; Anuario... 1973, segunda parte, II, 1).

Artículo 13

Se transferirá un título

a) Mediante endoso y entrega por el endosante al endosatario, o

b) Mediante simple entrega, a condición de que el último endoso sea en blanco.

69. El Grupo de Trabajo aprobó el texto de este artículo.

Nuevo artículo

(Que se ha de insertar entre el artículo 13 y el artículo 13 bis)

"a) Un endoso debe escribirse en el título o en una tira añadida al mismo ("allonge"). Debe ser firmado.

"b) Un endoso puede hacerse

"i) En blanco, esto es, mediante una firma solamente o mediante una firma acompañada de una declaración en el sentido de que el título es pagadero a cualquier persona en cuya posesión esté;

"ii) Especial, esto es, mediante una firma acompañada de una indicación de la persona a quien es pagadero el título."

70. El Grupo de Trabajo decidió que sería útil incluir en el proyecto de Convención disposiciones relativas a los medios por los que podía efectuarse un endoso, y que aclararan concretamente que bastaba con la sola firma del endosante. Por consiguiente, el Grupo aprobó el texto que antecede como un nuevo artículo que habrá de insertarse entre los artículos 13 y 13 bis.

71. Se plantearon dos cuestiones respecto de ese texto. En primer lugar, respecto del párrafo a), se planteó la cuestión de si complicaba o no indebidamente el asunto al reconocer expresamente la realización de endosos en una tira separada añadida al título ("allonge"), especialmente en vista de la disposición del artículo 19 referente a la determinación del orden de los endosos en un título. Sin embargo, se señaló que el concepto de "allonge" era muy conocido y muy usado en la práctica y, por lo tanto, no se podía prescindir de él. Además, en el propio proyecto de Convención se reconocía ya ese dispositivo en otras disposiciones como, por ejemplo, en el párrafo 2) del artículo 43 con respecto a la garantía de pago.

72. En segundo lugar, con respecto al inciso i) del párrafo b) del artículo, un representante puso en duda la corrección, en puro derecho, de equiparar el endoso en blanco a "una firma acompañada de una declaración de que el título es pagadero a cualquier persona en cuya posesión esté", como parece hacerse en ese inciso. Por lo tanto, ese representante suprimiría la parte del inciso que se acaba de citar.

Artículo 13 bis

"1) Se entenderá por tenedor

"a) Al tomador que esté en posesión del título; o

"b) A la persona que esté en posesión de un título;

"i) Que se le haya endosado; o

"ii) Cuyo último endoso sea en blanco y en el que figure una cadena ininterrumpida de endosos, aunque uno de ellos sea falso o haya sido firmado por un mandatario sin poder suficiente.

"2) Cuando un endoso en blanco vaya seguido de otro endoso, la persona que haya firmado este último se considerará endosatario en virtud del endoso en blanco.

"3) Una persona no perderá el carácter de tenedor aun cuando el título se haya obtenido en circunstancias, inclusive incapacidad o fraude, violencia o error de cualquier tipo, que darían origen a acciones o excepciones respecto del título."

73. El Grupo de Trabajo aprobó el texto de este artículo.

Artículo 14

"Si la transmisión efectuada de conformidad con el párrafo a) del artículo 13 es incompleta por faltar el endoso, el adquirente estará facultado para exigir del transmitente que le endose el título, a menos que se convenga en otra cosa."

74. El Grupo de Trabajo decidió suprimir este artículo basándose en que estipulaba algo evidente y que, por lo tanto, era innecesario.

Artículo 15

"El tenedor de un título cuyo último endoso sea en blanco podrá

"a) Endosar nuevamente el título, ya sea en blanco o a una persona determinada; o

"b) Convertir el endoso en blanco en un endoso especial indicando que el título es pagadero a su nombre o al de otra persona determinada; o

"c) Transmitir el título de conformidad con el párrafo b) del artículo 13."

75. El Grupo de Trabajo aprobó el texto de este artículo.

76. Se planteó la cuestión de si el tenedor de un título cuyo último endoso estuviera en blanco que transfiriera el título por simple entrega (véase el párrafo b) del artículo 13) tendría responsabilidad cambiaria frente a los firmantes posteriores. El Grupo de Trabajo convino en que tal transmitente, por no haber firmado el título, no era un firmante del mismo y no tenía, en consecuencia, responsabilidad cambiaria.

Artículo 16

"Cuando el librador, el suscriptor o un endosante haya insertado en el título o en el endoso palabras tales como "no negociable", "no transmisible", "no a la orden", "páguese a (X) solamente", u otra expresión equivalente, el adquirente no se convertirá en tenedor excepto a efectos de cobro."

77. El Grupo de Trabajo discutió largamente este artículo, expresándose muchas opiniones divergentes en cuanto a su contenido y efectos y en cuanto a la finalidad que había de cumplir. Por ejemplo, según una opinión, el artículo trataba primordialmente de

los intentos de los firmantes por excluir o limitar su responsabilidad cambiaria que el proyecto de Convención debiera permitir. Por consiguiente, se lograría el mismo resultado en virtud de otras disposiciones del proyecto, aunque se suprimiera el artículo 16. Según otra opinión, el artículo no trataba de la limitación de la responsabilidad sino de la restricción de la circulación de un título. Por lo tanto, era necesario mantener este artículo determinado en la Convención.

78. Entre otras, se hicieron las siguientes propuestas con respecto al artículo 16: conservar el artículo sin modificación alguna, suprimir totalmente esa disposición; prever una disposición separada referente a las cláusulas de "no negociable" añadidas por el librador o el suscriptor, o por un endosante; o incluir una disposición separada análoga al artículo 15 de la Ley Uniforme de Ginebra sobre Letras de Cambio en el cual se declara que el efecto de un endoso que contenga una cláusula de no negociabilidad es invalidar la garantía del endosante. También se propuso que, se previera la posibilidad de que el librador o el suscriptor limitaran parcialmente el carácter transferible del título⁷.

79. También se expresó la opinión de que no era conveniente manifestar, como se hacía en el proyecto actual, que "el adquirente no se convertirá en tenedor excepto a efectos de cobro". Como en tal caso el adquirente se convertiría de hecho en un "tenedor", sería preferible la formulación positiva en el sentido de que el adquirente sería tenedor, pero sólo a efectos de cobro. Otro representante era partidario de mantener en el texto la formulación negativa, observando que ambas fórmulas tenían el mismo contenido.

80. El Grupo de Trabajo conservó el texto de este artículo con su redacción actual, pero decidió colocar todo el texto entre corchetes para considerarlo nuevamente en un futuro período de sesiones, dando tiempo para que la Secretaría recabara la opinión de la banca y de otros círculos comerciales en cuanto a la solución más conveniente.

Artículo 17

"1) El endoso no debe estar sujeto a condiciones.

"2) El endoso condicional transmite el título independientemente de que se cumpla la condición.

⁷ Por consiguiente, se propuso el siguiente texto en reemplazo del actual artículo 16:

Artículo 16

"a) Cuando el librador o el suscriptor haya insertado en el título palabras tales como "no negociable", "no transferible", "no a la orden", "páguese a (X) solamente", u otra expresión equivalente, el adquirente sólo se convertirá en tenedor a efectos de cobro.

"b) Cuando el librador o el suscriptor haya insertado en el título palabras tales como "negociable (transferible, a la orden) una sola vez (dos veces, etc.)", o "negociable a (transferible a, a la orden de) un banco solamente (un banco especificado, cualquier banco, etc.)", el endosante que haya adquirido el título de una manera distinta a las que se indican en él se convertirá en tenedor sólo a efectos de cobro".

"c) Cuando el endosante haya insertado en el título palabras (cláusulas) que entrañen una prohibición total o parcial o una limitación respecto de ulteriores transferencias del título, no garantizará el cobro a las personas a que posteriormente se endose el título."

"3) No se podrán oponer acciones o excepciones respecto del título sobre la base del hecho de que no se ha cumplido la condición, excepto por el firmante que lo haya endosado condicionalmente y en contra de su endosario inmediato."

Párrafo 1)

81. El Grupo de Trabajo decidió suprimir este párrafo en razón de que había cierta incompatibilidad entre él y los párrafos 2 y 3, que dan cierto efecto a un endoso condicional.

Párrafo 2)

82. El Grupo de Trabajo aprobó sin cambios el texto de este párrafo.

Párrafo 3)

83. El Grupo de Trabajo consideró una propuesta de que se suprimiera este párrafo debido a que trataba de excepciones de carácter puramente personal.

84. En cuanto a la relación entre el párrafo 3) y la definición de "tenedor protegido", en el párrafo 7 del artículo 5, se señaló que si un tenedor que no fuera adquirente inmediato de un endosante condicional tomara el título en conocimiento de que la condición no se había cumplido, podría estar impedido de convertirse en un "tenedor protegido" en virtud de esa definición, ya que lo habría tomado con "conocimiento efectivo de la existencia de [una] acción o excepción [relativa] al título". El conservar el párrafo 3) dejaría en claro que esta regla especial se institúa para este caso, mientras que su supresión no permitiría ninguna solución clara del problema.

85. El Grupo de Trabajo decidió mantener este párrafo, sustituyendo, en su última línea, la palabra "endosario" por la palabra "adquirente", de modo que el párrafo tendría ahora la siguiente redacción:

"3) No se podrán oponer acciones o excepciones respecto del título sobre la base del hecho de que no se ha cumplido la condición, excepto por el firmante que lo haya endosado condicionalmente y en contra de su adquirente inmediato."

86. El propósito de sustituir la palabra "endosario" por la palabra "adquirente" era prever el caso de la transferencia en virtud de un endoso en blanco. El Grupo de Trabajo estuvo de acuerdo en que el párrafo 3) tenía por objeto conferir protección absoluta a un tenedor remoto, aun en el caso de que dicho tenedor tuviera conocimiento de la falta de cumplimiento de la condición, y de que dicho tenedor debería tener la calidad de tenedor protegido, si ésta le correspondiera por otro concepto.

Artículo 18

"Todo endoso relativo a una parte de la suma pagadera en virtud del título no surtirá efectos de endoso."

87. Se propuso que se suprimieran las palabras "de endoso", al final del artículo, en razón de que eran redundantes y podrían crear la impresión de que tal endoso produciría efectos de algún otro modo. En respuesta, se señaló que un endoso parcial podría, sin embargo, surtir efectos para alguna otra finalidad de acuerdo con el derecho nacional, por ejemplo como cesión. Por consiguiente, para las finalidades de la

Convención sólo era preciso decir que tal endoso no surtiría efectos de endoso en virtud de la Convención.

88. El Grupo de Trabajo decidió mantener el texto de este artículo.

Artículo 19

“Cuando haya dos o más endosos se presumirá que se hicieron en el orden en que aparecen en el título, a menos que se pruebe lo contrario.”

89. El Grupo de Trabajo observó que la finalidad primordial de este artículo consistía en establecer una presunción de hecho sobre el orden cronológico de los endosos que figuraran en un título, a saber, la de que cada endoso fue efectuado en el orden en que figuraba. En caso de falta de aceptación o de pago una vez hecho el pago al tenedor por un firmante, los firmantes que tenían derecho de repetición contra el pagador quedaban exonerados.

90. Se planteó la cuestión de si una impugnación de esa presunción sólo podría hacerse mediante prueba obtenida del título mismo o si también podría deducirse una prueba exterior al título. El Grupo opinó que también podría aducirse una prueba exterior al título, pero que su necesidad surgiría principalmente en el caso de los endosos en blanco.

91. El Grupo de Trabajo aprobó el texto del artículo 19 en la forma en que figura más arriba.

Artículo 20

“1) Cuando en el endoso figuren las palabras “para cobro”, “para depósito”, “valor en cobro”, “por poder”, u otra expresión equivalente, que autoricen al endosatario a cobrar el título (endoso para cobro), éste:

“a) Sólo podrá endosar el título en las mismas condiciones;

“b) Podrá ejercer todos los derechos que dimanen del título;

“c) Estará sujeto a todas las acciones y excepciones que puedan dirigirse contra el endosante.

“2) El endosante para cobro no será responsable en relación con el título frente a ningún tenedor posterior.”

92. El Grupo de Trabajo aprobó este artículo, con la adición, en el párrafo 1, de las palabras “páguese a cualquier banco” después de las palabras “por poder”, y el reemplazo en el inciso a) del párrafo 1), de los términos “en las mismas condiciones” por las palabras “para su cobro”.

93. Se señaló que, de acuerdo con el *Uniform Commercial Code* de los Estados Unidos, un endoso que dijera “páguese a cualquier banco” se trataba como un endoso para depósito o cobro.

94. Se planteó la cuestión de si el endosatario para cobro, además de estar sujeto a todas las acciones y excepciones que pudieran dirigirse contra el endosante, estaba sujeto también a las acciones y excepciones que pudieran dirigirse contra él. Según una opinión, en endosatario para fines de cobro no debía considerarse como un tenedor por derecho propio y, por lo tanto, la palabra “todas” en el inciso c) del párrafo 1) debía reemplazarse por “sólo aquellas” a

fin de poner en claro que las únicas acciones y excepciones que podrían dirigirse contra el endosatario serían las que pudieran dirigirse contra su endosante. Un representante manifestó que el Grupo de Trabajo debía declarar expresamente que un deudor no podría dirigir contra el endosatario para cobro acciones o excepciones que se basaran en su relación personal con el endosatario.

95. Se formuló la sugerencia de que en el artículo 20 se debía estipular la situación prevista en el artículo 18 de la Ley Uniforme de Ginebra sobre Letras de Cambio y Pagarés. En virtud de ese artículo, el mandato contenido en un endoso por poder no queda revocado por la muerte del mandante o porque sobrevenga su incapacidad.

96. Durante el examen de esta sugerencia se hicieron diversas preguntas:

a) ¿Es el endosatario para cobro un agente del endosante o un tenedor por derecho propio?

b) ¿Es el pago al endosatario para cobro suficiente exoneración, en el caso de que la autorización haya sido terminada o revocada y la persona que pague el título haya tenido conocimiento de tal terminación o revocación?

c) ¿Debe el endoso seguir surtiendo efecto en el caso de:

i) Fallecimiento del endosante;

ii) Incapacidad legal;

iii) Quiebra;

iv) Disolución?

97. El Grupo de Trabajo⁸ consideró diversas propuestas relacionadas con las cuestiones indicadas. El Grupo decidió no adoptar una decisión sobre estos asuntos en el actual período de sesiones y solicitar a la Secretaría que estudiara los problemas involucrados, en particular la situación del endosatario para fines de cobro, y le presentara proyectos de propuestas en su período de sesiones siguiente.

Artículo 21

“El tenedor de un título podrá transmitirlo a un firmante anterior o al librado de conformidad con el artículo 13; no obstante, en el caso en que el adquirente sea un tenedor anterior del título, no se requerirá endoso y podrá cancelarse todo endoso que le impida adquirir el carácter de tenedor.”

⁸ Un representante presentó las siguientes variantes:

Variante A

El endoso al cobro continúa surtiendo efecto después de la muerte del endosante o de cualquier modificación de su capacidad jurídica.

Su revocación surte efectos frente a terceros solamente cuando resulta del título mismo.

Variante B

El endoso al cobro subsiste en caso de muerte, incapacidad o quiebra del endosante, o, si se trata de una entidad, de que ésta se encuentre en estado de disolución.

Su revocación surte efectos frente a terceros solamente cuando resulta del título mismo.

Otro representante presentó la siguiente propuesta en relación con el artículo 70:

“El pago a un endosatario para fines de cobro surtirá efecto con arreglo a este artículo no obstante la terminación o revocación de la autorización al endosatario.”

98. El Grupo de Trabajo aprobó este artículo.

99. Se formuló la propuesta, que no fue aprobada, de que el artículo 21 se redactara en términos similares al artículo 20 de la Ley Uniforme de Ginebra referente a las letras de cambio y pagarés a la orden⁹.

Artículo 21 bis

"El título podrá transmitirse de conformidad con el artículo 13 después de su vencimiento, excepto por el librado, el aceptante o el suscriptor."

100. El Grupo de Trabajo aprobó este artículo.

Artículo 22

"1) Cuando un endoso sea falso, la persona cuyo endoso haya sido falsificado tendrá derecho a recibir del falsificador y de la persona que recibió directamente el título del falsificador una indemnización por cualquier daño que sufra como consecuencia de la falsificación.

"2) El librador o el suscriptor del título tendrá análogo derecho a indemnización cuando se le haya causado perjuicios como consecuencia de la falsificación de la firma del tomador.

"3) A los efectos del presente artículo, la firma estampada en el título por un mandatario sin poder suficiente surtirá iguales efectos que una falsificación."

Párrafo 1)

101. El Grupo de Trabajo aprobó este párrafo. El Grupo convino en que la disposición se aplicaría en situaciones como las que indica el ejemplo siguiente: el librador, D, envía una letra aceptada por el librado, A, al tomador, P. X hurta la letra a P, falsifica su firma y cede la letra a B. A paga la letra a B. La obligación de A se ha extinguido pues hizo el pago a un tenedor (véase el párrafo 1) del artículo 70), y puede debitar la cuenta de D. Con arreglo al párrafo 1) del artículo 22, P tiene derecho a obtener indemnización de X y de B.

Párrafo 2)

102. El Grupo de Trabajo observó que este párrafo estaba destinado a abarcar las situaciones en que el tomador nunca hubiera estado en posesión del título, como se indica en el ejemplo siguiente. El librador D, envía por correo una letra aceptada por A, al tomador, P. La letra es hurtada en el correo antes de que llegue a poder de P. El ladrón, X, falsifica la firma de P y cede la letra a B. A paga la letra a B. La obligación de A se ha extinguido y podrá debitar la cuenta de D. Sin embargo, no se ha extinguido la deuda de D respecto de P, pues éste no recibió la letra. D, que aún debe pagar a P, sufre un perjuicio y tiene el derecho de obtener una indemnización de X y B, además del valor de la letra.

103. Se planteó la cuestión de si la disposición del párrafo 2) era suficientemente amplia como para abarcar todos los casos en que se sufrían perjuicios como consecuencia de la falsificación de una firma.

⁹ "El endoso posterior al vencimiento produce los mismos efectos que el endoso anterior. Sin embargo, el endoso posterior al protesto por falta de pago o hecho después de la expiración del plazo fijado para efectuar el protesto, no produce otros efectos que los de una cesión ordinaria...."

Se dio el ejemplo siguiente: A vende mercaderías a B y gira una letra contra B pagadera a él mismo. B acepta y envía la letra aceptada a A. La letra es hurtada en el correo antes de que llegue a poder de A. El ladrón, X, falsifica la firma de A y cede la letra a C. C recibe el pago de B. Se opinó que, aunque se había extinguido la obligación de B respecto de la letra, éste no podía debitar la cuenta de A, puesto que A no había recibido el precio de las mercaderías. Si B no puede debitar la cuenta de A, sufre un perjuicio, por lo que debe tener la posibilidad de obtener una indemnización mediante una acción interpuesta contra X y C. Por lo tanto, habría que ampliar el alcance de la disposición que figura en el párrafo 2) en la forma siguiente:

"Cuando una firma en el título sea falsa, cualquiera de los firmantes tendrá derecho a recibir del falsificador y de la persona que recibió directamente el título del falsificador una indemnización por cualquier daño que sufra como consecuencia de la falsificación."

104. Según otra opinión la norma no debía tener carácter general; debía incluirse en el párrafo 2) al aceptante y al librado sólo si se podía demostrar que existían situaciones en que ellos sufrían perjuicios como consecuencia de la falsificación de la firma del tomador.

105. El Grupo de Trabajo, aunque convino en el principio básico del párrafo 2), no llegó a un consenso acerca del alcance de la disposición, por lo que decidió aprobar el párrafo 2) con carácter provisional.

Párrafo 3)

106. Se planteó la cuestión de si la firma estampada en el título por un mandatario sin poder suficiente debía asimilarse a una firma falsificada. En general, el Grupo de Trabajo convino en que la persona a quien le hubiera endosado el título un mandatario sin poder suficiente no debía ser responsable en todas las circunstancias en la misma forma que el endosatario que recibía el título de un falsificador. Sin embargo, el Grupo no llegó a un acuerdo acerca del tipo de circunstancias en que debía concederse el derecho a indemnización a la persona que sufría un perjuicio como consecuencia de una firma no autorizada.

107. Se opinó que las cuestiones que se procuraba resolver en el párrafo 3) formaban parte de las normas generales sobre el mandato, por lo que no era posible resolverlas satisfactoriamente en una convención referente a títulos negociables.

108. Tras un debate, el Grupo de Trabajo resolvió suprimir con carácter provisional el párrafo 3). El Grupo pidió a la Secretaría que considerara la posibilidad de elaborar una nueva definición de la expresión "firma falsificada", en el párrafo 10) del artículo 5, de manera de incluir la situación en que una persona, sin poder para firmar y que no fuera empleado o mandatario de la persona a quien pretendía representar, estampara su firma en un título. Como consecuencia de esta nueva definición, entre otras cosas, el artículo 22 se aplicaría a los casos de falsificación real y a los casos en que un extraño que

pretendiera ser un mandatario estampara su firma sin tener poder suficiente. En cambio, el artículo 22 no debía aplicarse en los casos en que la firma fuera estampada por un mandatario con poder general, pero que no tuviera poder especial para firmar el título.

109. Se sugirió que, al examinar estas cuestiones, la Secretaría celebrara consultas con el Grupo de Estudios sobre Pagos Internacionales de la CNUDMI.

D. ARTÍCULOS 23 Y 24 (DERECHOS Y OBLIGACIONES)

Artículo 23

"1) El tenedor de un título disfrutará de todos los derechos que se le confieran en virtud de la presente ley respecto de cualquiera de los firmantes del título.

"2) El tenedor tendrá derecho a transmitir el título de conformidad con el artículo 13."

110. Se planteó la cuestión de si las palabras "cualquiera de los firmantes" que figuraban en el párrafo 1) podrían interpretarse erróneamente en el sentido de que, en ciertas situaciones, el firmante no sería responsable ante el tenedor, por ejemplo, cuando la letra hubiese sido pagada y adquirida por un firmante anterior.

111. El Grupo de Trabajo decidió, a fin de evitar todo malentendido, que las palabras "cualquiera de los firmantes" se reemplazasen por "los firmantes".

112. El Grupo de Trabajo aprobó el artículo 23, sujeto a esa enmienda.

Artículo 24

"1) Los derechos de un tenedor que no sea tenedor protegido sobre el título podrán ser objeto de:

"a) Cualquier acción válida sobre el título por cualquier persona;

"b) Cualquier excepción de cualquier firmante que pueda oponerse respecto de la responsabilidad contractual o en virtud de la presente ley.

"2) El firmante no podrá invocar contra un tenedor remoto una excepción oponible al firmante inmediato, si esa excepción no guarda relación con las circunstancias en las que pasó a ser firmante del título.

"3) El firmante no podrá oponer como excepción contra el tenedor el hecho de que un tercero pueda ejercer válidamente una acción sobre el título, a menos que el propio tercero haya reclamado el título del tenedor y haya informado de su derecho de acción al firmante."

Párrafo 1)

113. Durante el examen del párrafo 1) del artículo 24, se suscitó la cuestión de si el librador que giraba una letra contra sí mismo podía tener la condición de "tenedor protegido". Se observó que en virtud del artículo 13 *bis*, el librador tomador era un

tenedor, pero que la definición de "tenedor protegido", que figuraba en el proyecto revisado, impedía que se le calificase como tal.

114. Se manifestó la opinión de que, si el tomador no reunía los requisitos para ser "tenedor protegido", el párrafo 1) del artículo 24 no debía excluir la aplicación de la ley procesal correspondiente dentro de un sistema jurídico con arreglo al cual no fuesen oponibles en un juicio sumario excepciones como la mencionada en el inciso b) del párrafo 1). El Grupo de Trabajo expresó su acuerdo con esta opinión.

115. Con respecto al inciso b) del párrafo 1), el Grupo de Trabajo examinó el significado de "la excepción... que pueda oponerse respecto de la responsabilidad contractual". El Grupo de Trabajo estuvo de acuerdo en que esa excepción se refería a toda defensa que fuese oponible con respecto a una relación contractual conforme al derecho aplicable. Así, si con arreglo a ese derecho podían oponerse las excepciones de dolo, coacción, incapacidad, error, etc., como defensas respecto de la responsabilidad contractual, esas excepciones podían hacerse valer también contra el tenedor que no fuese tenedor protegido por la responsabilidad derivada del título. No obstante, se expresó la opinión de que la actual redacción del inciso b) del párrafo 1) podía dar lugar a interpretaciones erróneas y que debía redactarse nuevamente con mayor claridad.

116. Se hizo la propuesta de que, en el proyecto de convención, figurase una disposición con arreglo a la cual, entre firmantes inmediatos, no se hiciese distinción alguna entre tenedor y tenedor protegido: el firmante inmediato podría oponer contra ambos las mismas excepciones. La condición de tenedor protegido sólo tendría pertinencia cuando fuese un firmante remoto quien opusiese una excepción respecto de la responsabilidad contractual.

117. El Grupo de Trabajo decidió aplazar la adopción de una decisión sobre esta propuesta hasta después de examinar la definición de "tenedor protegido" y el artículo 25 relativo a los derechos del tenedor protegido.

118. Un observador manifestó la opinión de que los párrafos 2) y 3) del artículo 24 constituían excepciones al inciso b) del párrafo 1) de ese artículo y que, en consecuencia, éste debía redactarse nuevamente a fin de lograr una mayor claridad.

Labor futura

119. El Grupo de Trabajo pidió a la Secretaría que preparara un comentario sobre el texto revisado del proyecto de Convención en su forma enmendada y aprobada por el Grupo de Trabajo.

120. El Grupo de Trabajo decidió celebrar su sexto período de sesiones en Ginebra del 3 al 13 de enero de 1978. El Grupo de Trabajo señaló a este respecto que la Comisión había aprobado esas fechas en su 10º período de sesiones, celebrado en Viena del 23 de mayo al 17 de junio de 1977.

ANEXO

Proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales

(en su forma aprobada por el Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales en su quinto período de sesiones: Nueva York, 18 a 29 de julio de 1977)

[PARTE I. AMBITO DE APLICACION; FORMA]*

Artículo 1

- 1) La presente Convención se aplicará a las letras de cambio internacionales y a los pagarés internacionales.
- 2) Una letra de cambio internacional es un título escrito que:
 - a) Contiene, en su texto, las palabras "letra de cambio internacional [Convención de...]";
 - b) Contiene una orden pura y simple del librador dirigida al librado de pagar una suma determinada de dinero al tomador o a su orden;
 - c) Es pagadero a la vista o en su momento determinado;
 - d) Está fechada;
 - e) Señala que dos, por lo menos, de los lugares siguientes están ubicados en Estados diferentes:
 - i) El lugar donde la letra fue librada;
 - ii) El lugar indicado al lado de la firma del librador;
 - iii) El lugar indicado al lado del nombre del librado;
 - iv) El lugar indicado al lado del nombre del tomador;
 - v) El lugar del pago;
 - f) Está firmada por el librador.
- 3) Un pagaré internacional es un título escrito que:
 - a) Contiene, en su texto, las palabras "pagaré internacional [Convención de...]";
 - b) Contiene una promesa pura y simple mediante la que el suscriptor se compromete a pagar una determinada suma de dinero al tomador o a su orden;
 - c) Es pagadero a la vista o en un momento determinado;
 - d) Está fechado;
 - e) Indica que dos, por lo menos, de los lugares siguientes están ubicados en Estados diferentes:
 - i) El lugar en que se suscribió el título;
 - ii) El lugar indicado al lado de la firma del suscriptor;
 - iii) El lugar indicado al lado del nombre del tomador;
 - iv) El lugar del pago;
 - f) Está firmado por el suscriptor.
- 4) El hecho de que se pruebe que lo indicado en el inciso e) del párrafo 2 o en el inciso e) del párrafo 3 del presente artículo es incorrecto no afectará a la aplicación de la presente Convención.

Artículo 2

(Suprimido)

Artículo 3

La presente Convención se aplicará estén o no situados en Estados contratantes los lugares indicados en una letra de cambio internacional o en un pagaré internacional conforme a lo dispuesto en el inciso e) del párrafo 2) o en el inciso e) del párrafo 3) del artículo 1.

[PARTE II. INTERPRETACION]

Artículo 4

En la interpretación y aplicación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad.

* Los corchetes indican las cuestiones cuyo examen el Grupo de Trabajo dejó para una fecha ulterior.

Artículo 5

En la presente Convención:

- 1) El término "letra" designa una letra de cambio internacional sujeta a la presente Convención;
- 2) El término "pagaré" designa un pagaré internacional sujeto a la Convención;
- 3) El término "título" designa una letra de cambio internacional o un pagaré internacional sujetos a la presente Convención;
- 4) El término "librado" designa a la persona contra la cual se libra una letra, pero que no la ha aceptado;
- 5) El término "tomador" designa a la persona en cuyo favor el librador ordena que se efectúe el pago o a la cual el suscriptor promete pagar;
- 6) El término "tenedor" designa a la persona mencionada en el artículo 13 *bis*;
- 7) [El término "tenedor protegido" designa al tenedor de un título que, al pasar a su poder, estaba completo, en regla y no vencido, a condición de que, a la sazón, no hubiera tenido conocimiento efectivo de la existencia de ninguna acción o excepción relativas al título o del hecho de que éste hubiese sido protestado por falta de aceptación o de pago;]
- 8) [El término "firmante" designa a quienes han firmado un título;]
- 9) [El término "vencimiento" designa la fecha del pago indicada en el título y, en el caso de una letra a la vista, la fecha en que se presenta por primera vez el título para su aceptación o su pago;]
- 10) El término "firma falsificada" incluye la firma que se falsifica mediante la utilización ilícita o no autorizada de un sello, símbolo, facsímil o perforación o de cualquier otro medio con que pueda efectuarse la firma de conformidad con el artículo 27.

Artículo 6

(Suprimido)

[SECCIÓN 2. INTERPRETACIÓN DE LOS REQUISITOS FORMALES]

Artículo 7

La suma pagadera en virtud del título se considerará una suma determinada aunque el título indique que deba pagarse:

- a) Con interés;
- b) A plazos en fechas sucesivas;
- c) A plazos en fechas sucesivas estipulándose en el título que, en caso de no pagarse cualquiera de las cuotas, se adeudará todo el saldo impago;
- d) Con arreglo a un tipo de cambio indicado en el título o que se ha de determinar tal como se señale en el título; o
- e) En una moneda distinta de aquella en que está expresado el importe del título.

Artículo 8

1) En caso de discrepancia entre el importe del título expresado en letras y el importe expresado en cifras, la suma pagadera será la del importe expresado en letras.

2) Si la suma pagadera en virtud del título está expresada en una moneda que tenga designación idéntica a la de por lo menos otro Estado distinto del Estado en que se haya de efectuar el pago como se indica en el título y la moneda especificada no se identifica como la de Estado alguno, el título será pagadero en la moneda del Estado en que se ha de efectuar el pago.

3) Si el título indica que devengará intereses sin especificar la fecha en que empezarán a correr, los intereses correrán a partir de la fecha del título.

4) La estipulación que figure en un título en el sentido que habrá de devengar intereses se reputará no escrita a menos que se indique la tasa de interés pagadera.

Artículo 9

1) El título se considerará pagadero a la vista:

a) Si indica que es pagadero a la vista, a requerimiento o contra presentación, o si contiene alguna expresión equivalente; o

b) Si no determina la fecha del pago.

2) Cuando un título pagadero en una fecha determinada sea aceptado, endosado o avalado después de su vencimiento será pagadero a la vista respecto del aceptante, el endosante o el avalista.

3) El título se considerará pagadero en un momento determinado si indica que es pagadero:

a) En una fecha determinada o a un cierto plazo desde una fecha determinada o a un cierto plazo desde la fecha del título; o

b) A un cierto plazo vista; o

c) A plazos en fechas sucesivas; o

d) A plazos en fechas sucesivas, cuando se estipule en el título que en caso de no pago de un plazo, se adeudará el saldo impago.

4) El momento de pago del título pagadero a un cierto plazo a partir de la fecha se determinará con referencia a la fecha del título.

5) El vencimiento de una letra pagadera a plazo vista se determina por la fecha de su aceptación.

6) [El vencimiento de un pagaré pagadero a plazo vista se determina mediante la fecha del visado suscrito por el firmante en el pagaré o, si se negara a firmarlo, desde la fecha de la presentación.]

7) Cuando un título se libra, o se hace pagadero, a uno o más meses después de determinada fecha, o después de la fecha del título o a plazo vista, el título vencerá en la fecha correspondiente del mes en que debe hacerse el pago. Si no existe una fecha correspondiente, el título vencerá el último día de ese mes.

Artículo 10

1) La letra podrá:

a) Librarse contra dos o más librados;

b) Firmarse por dos o más libradores;

c) Pagarse a dos o más tomadores.

2) El pagaré podrá:

a) Suscribirse por dos o más suscriptores;

b) Pagarse a dos o más tomadores.

3) Si el título es pagadero a dos o más tomadores alternativamente, podrá pagarse a cualquiera de ellos, y cualquiera de ellos que se halle en posesión del título podrá ejercer los derechos del tenedor. En los demás casos, el título será pagadero a todos ellos y los derechos del tenedor sólo podrán ser ejercidos por todos ellos.

Artículo 10 bis

La letra puede ser librada sobre el librador mismo o a la orden del mismo librador.

[SECCIÓN 3. MODO DE COMPLETAR UN TÍTULO INCOMPLETO]

Artículo 11

1) El título incompleto que cumpla con los requisitos establecidos en los incisos a) y f) del párrafo 2) o en los incisos a) y f) del párrafo 3) pero que carezca de otros elementos propios de uno o más de los requisitos establecidos en los párra-

fos 2) o 3) del artículo 1 podrá completarse y el título así completado surtirá efectos como letra o como pagaré.

2) Cuando tal título sea completado de manera distinta de la estipulada en los acuerdos celebrados:

a) La parte que haya firmado el título antes de completarlo podrá invocar el incumplimiento del acuerdo como excepción contra el tenedor o contra cualquier otra persona que ejerza el derecho de entablar una acción de conformidad con el artículo 68, siempre que esa persona o ese tenedor haya tenido conocimiento del incumplimiento del acuerdo.

b) La parte que firmó el título después de completado éste será responsable según lo dispuesto en el título así completado.

[PARTE III. TRANSMISION; TENEDOR]

Artículo 12

(Suprimido)

Artículo 13

Se transferirá un título:

a) Mediante endoso y entrega por el endosante al endosatario, o

b) Mediante simple entrega, a condición de que el último endoso sea en blanco.

Nuevo artículo

(que se ha de insertar entre el artículo 13 y el artículo 13 bis)

"a) Un endoso debe escribirse en el título o en una tira añadida al mismo ("allonge"). Debe ser firmado.

"b) Un endoso puede hacerse:

"i) En blanco, esto es, mediante una firma solamente o mediante una firma acompañada de una declaración en el sentido de que el título es pagadero a cualquier persona en cuya posesión esté;

"ii) Especial, esto es, mediante una firma acompañada de una indicación de la persona a quien es pagadero el título."

Artículo 13 bis

1) Se entenderá por tenedor:

a) Al tomador que esté en posesión del título; o

b) A la persona que esté en posesión de un título

i) Que se le haya endosado; o

ii) Cuyo último endoso sea en blanco

y en el que figure una cadena ininterrumpida de endoso, aunque uno de ellos sea falso o haya sido firmado por un mandatario sin poder suficiente.

2) Cuando un endoso en blanco vaya seguido de otro endoso, la persona que haya firmado este último se considerará endosatario en virtud del endoso en blanco.

3) Una persona no perderá el carácter de tenedor aun cuando el título se haya obtenido en circunstancias, inclusive incapacidad o fraude, violencia o error de cualquier tipo, que darían origen a acciones o excepciones respecto del título.

Artículo 14

(Suprimido)

Artículo 15

El tenedor de un título cuyo último endoso sea en blanco podrá:

a) Endosar nuevamente el título, ya sea en blanco o a una persona determinada; o

b) Convertir el endoso blanco en un endoso especial indicando que el título es pagadero a su nombre o al de otra persona determinada; o

c) Transmitir el título de conformidad con el párrafo b) del artículo 13.

Artículo 16

[Cuando el librador, el suscriptor o el endosante haya insertado en el título o en el endoso palabras tales como "no negociable", "no transmisible", "no a la orden", "páguese a (X) solamente", u otra expresión equivalente, el adquirente no se convertirá en tenedor excepto a efectos de cobro.]

Artículo 17

- 1) Suprimido.
- 2) El endoso condicional transmite el título independientemente de que se cumpla la condición.
- 3) No se podrán oponer acciones o excepciones respecto del título sobre la base del hecho de que no se ha cumplido la condición, excepto por el firmante que lo haya endosado condicionalmente y en contra de su adquirente inmediato.

Artículo 18

Todo endoso relativo a una parte de la suma pagadera en virtud del título no surtirá efectos de endoso.

Artículo 19

Cuando haya dos o más endosos se presumirá que se hicieron en el orden en que aparecen en el título, a menos que se pruebe lo contrario.

Artículo 20

1) Cuando en el endoso figuren las palabras "para cobro", "para depósito", "valor en cobro", "por poder", "páguese a cualquier banco", u otra expresión equivalente, que autoricen al endosatario a cobrar el título (endoso para cobro), éste:

- a) Sólo podrá endosar el título en las mismas condiciones;
- b) Podrá ejercer todos los derechos que dimanen del título;
- c) Estará sujeto a todas las acciones y excepciones que puedan dirigirse contra el endosante.

2) El endosante para cobro no será responsable en relación con el título frente a ningún tenedor posterior.

Artículo 21

El tenedor de un título podrá transmitirlo a un firmante anterior o al librado de conformidad con el artículo 13; no obstante, en el caso en que el adquirente sea un tenedor anterior del título, no se requerirá endoso y podrá cancelarse todo endoso que le impida adquirir el carácter de tenedor.

Artículo 21 bis

El título podrá transmitirse de conformidad con el artículo 13 después de su vencimiento, excepto por el librado, el aceptante o el suscriptor.

Artículo 22

1) Cuando un endoso sea falso, la persona cuyo endoso haya sido falsificado tendrá derecho a recibir del falsificador y de la persona que recibió directamente el título del falsificador una indemnización por cualquier daño que sufra como consecuencia de la falsificación.

2) [El librador o el suscriptor del título tendrá análogo derecho a indemnización cuando se le haya causado perjuicios como consecuencia de la falsificación de la firma del tomador.]

3) (Suprimido provisionalmente)

[PARTE IV. DERECHOS Y OBLIGACIONES]

[SECCIÓN 1. DERECHOS DEL TENEDOR Y DEL TENEDOR PROTEGIDO]

Artículo 23

1) El tenedor de un título disfrutará de todos los derechos que se le confieran en virtud de la presente Convención respecto de cualquiera de los firmantes del título.

2) El tenedor tendrá derecho a transmitir el título de conformidad con el artículo 13.

B. Informe del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales acerca de la labor realizada en su sexto período de sesiones (Ginebra, 3 a 13 de enero de 1978) (A/CN.9/147)*

INDICE

| | <i>Párrafos</i> |
|--|-----------------|
| INTRODUCCIÓN | 1-9 |
| DELIBERACIONES Y DECISIONES | 10-145 |
| A. Artículos 5 y 6 (interpretación) | 14-15 |
| B. Artículos 24 a 26 (derechos del tenedor y del tenedor protegidos) | 16-36 |
| C. Artículos 27 a 45 (obligaciones de los firmantes) | 37-100 |
| D. Artículos 46 a 51 (presentación a la aceptación) | 101-138 |
| E. Artículo 53 (presentación al pago) | 139-145 |
| OTRAS DECISIONES | 146-147 |
| | <i>Página</i> |
| <i>Anexo.</i> Proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales (artículos 5 y 6 y 24 a 53 en la forma en que fueron aprobados o aplazados para ulterior examen por el Grupo de Trabajo) | 190 |

Introducción

1. De acuerdo con las decisiones adoptadas por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), el Secretario General preparó un "Proyecto de ley uniforme sobre

letras de cambio internacionales y pagarés internacionales, con comentarios" (A/CN.9/WG.IV/WP.2)¹.

¹CNUDMI, informe sobre el cuarto período de sesiones (1971), párr. 35 (Anuario... 1971, primera parte, II, A). Véase una breve reseña de la materia hasta el cuarto período de sesiones de la Comisión en el documento A/CN.9/53, párrs. 1 a 7; CNUDMI, informe sobre el quinto período de sesiones (1972), párr. 61 2) c) (Anuario... 1972, primera parte, II, A).

* 7 de abril de 1978.

En su quinto período de sesiones (1972), la Comisión creó un Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales. La Comisión pidió que el citado proyecto de ley uniforme se presentara al Grupo de Trabajo y encomendó al Grupo la preparación de un proyecto definitivo².

2. El Grupo de Trabajo celebró su primer período de sesiones en enero de 1973 en Ginebra. En ese período, el Grupo de Trabajo examinó los artículos del proyecto de ley uniforme relativos a la transmisión y negociación (arts. 12 a 22), los derechos y obligaciones de los firmantes (arts. 27 a 40) y la definición de los derechos del "tenedor" y del "tenedor protegido" (arts. 5, 6 y 23 a 26)³.

3. El segundo período de sesiones del Grupo de Trabajo se celebró en Nueva York en enero de 1974. En ese período de sesiones, el Grupo de Trabajo continuó el examen de los artículos del proyecto de ley uniforme relativos a los derechos y obligaciones de los firmantes (arts. 41 a 45) y examinó los artículos referentes a la presentación, falta de aceptación o de pago y recursos, incluso los efectos jurídicos del protesto y de la notificación de la falta de aceptación o de pago (arts. 46 a 62)⁴.

4. El tercer período de sesiones se celebró en Ginebra en enero de 1975. En su transcurso, el Grupo de Trabajo prosiguió el examen de los artículos concernientes a la notificación de la falta de aceptación o de pago (arts. 63 a 66). El Grupo examinó también las disposiciones relativas a la suma adeudada al tenedor o a un firmante subsidiariamente responsable que paga el título (arts. 67 y 68), y las disposiciones relativas a las circunstancias en que se extingue la responsabilidad de un firmante (arts. 69 a 78)⁵.

5. El cuarto período de sesiones del Grupo de Trabajo se celebró en Nueva York en febrero de 1976. En ese período de sesiones, el Grupo de Trabajo examinó los artículos 79 a 86 y los artículos 1 a 11 del proyecto de ley uniforme, con lo cual completó su primera lectura del proyecto de texto de dicha ley⁶.

6. En su quinto período de sesiones, celebrado en Nueva York en julio de 1977 el Grupo de Trabajo inició la segunda lectura del proyecto de ley uniforme (cuyo título se modificó en dicho período de sesiones para que dijera "proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales") y examinó los artículos 1 a 24⁷.

² CNUDMI, informe sobre el quinto período de sesiones (1972), párr. 61 1) a)

³ Informe del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales acerca de la labor realizada en su primer período de sesiones (Ginebra, 8 a 19 de enero de 1973), A/CN.9/77 (Anuario... 1973, segunda parte, II, 1).

⁴ Informe del Grupo de Trabajo acerca de la labor realizada en su segundo período de sesiones (Nueva York, 7 a 18 de enero de 1974), A/CN.9/86 (Anuario... 1974, segunda parte, II, 1).

⁵ Informe del Grupo de Trabajo acerca de la labor realizada en su tercer período de sesiones (Ginebra, 6 a 17 de enero de 1975), A/CN.9/99 (Anuario... 1975, segunda parte, II, 1).

⁶ Informe del Grupo de Trabajo acerca de la labor realizada en su cuarto período de sesiones (Nueva York, 2 a 12 de febrero de 1976), A/CN.9/117 (Anuario... 1976, segunda parte, II, 1).

⁷ Informe del Grupo de Trabajo acerca de la labor realizada en su quinto período de sesiones (Nueva York, 18 a 29 de julio de 1977), A/CN.9/141 (reproducido en el presente volumen, segunda parte, II, A, *supra*).

7. El Grupo de Trabajo celebró su sexto período de sesiones en la Oficina de las Naciones Unidas en Ginebra del 3 al 13 de enero de 1978. El Grupo está integrado por los ocho miembros siguientes de la Comisión: Egipto, Estados Unidos de América, Francia, India, México, Nigeria, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas. Con excepción de Egipto, todos los miembros del Grupo de Trabajo estuvieron representados en el sexto período de sesiones. Asistieron también al período de sesiones observadores de los siguientes Estados: Alemania, República Federal de; Australia; Austria; Brasil; Colombia; Cuba; Chile; Ecuador; Filipinas; Ghana; Japón; Pakistán; Panamá; República Árabe Siria; Tailandia; Trinidad y Tabago; Turquía y Uruguay; igualmente asistieron observadores de la Federación Bancaria Europea, la Comunidad Económica Europea y la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado.

8. El Grupo de Trabajo eligió a los siguientes integrantes de la Mesa:

Presidente: Sr. René Roblot (Francia)

Relator: Sr. Roberto Luis Mantilla Molina (México).

9. El Grupo de Trabajo tuvo ante sí los siguientes documentos: programa provisional (A/CN.9/WG.IV/WP.8); proyecto de ley uniforme sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales, con comentarios (A/CN.9/WG.IV/WP.2); proyecto de ley uniforme sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales (primera revisión) (A/CN.9/WG.IV/WP.6 y Add.1 y 2); proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales (primera revisión), artículos 5, 6 y 24 a 68, revisados por un grupo de redacción (A/CN.9/WG.IV/WP.9 y 10); y los respectivos informes del Grupo de Trabajo acerca de la labor realizada en sus períodos de sesiones primero (A/CN.9/77), segundo (A/CN.9/86), tercero (A/CN.9/99), cuarto (A/CN.9/117) y quinto (A/CN.9/141).

Deliberaciones y decisiones

10. En el actual período de sesiones, el Grupo de Trabajo prosiguió la segunda lectura del texto del proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales, revisado por la Secretaría sobre la base de las deliberaciones y decisiones del Grupo de Trabajo, de que dejó constancia en los informes sobre la labor de sus cinco períodos de sesiones anteriores.

11. El texto de cada artículo revisado figura al comienzo del informe sobre las deliberaciones relativas a ese artículo.

12. En el curso de este período de sesiones, el Grupo de Trabajo examinó los artículos 5 y 6, y los artículos 24 a 53. El texto de los artículos aprobados o a cuyo respecto se aplazó la decisión para que el Grupo de Trabajo hiciese un nuevo examen de ellos figuran en el anexo a este informe.

13. Al clausurarse su período de sesiones, el Grupo de Trabajo manifestó su reconocimiento a los observadores de los Estados Miembros de las Naciones Unidas y a los representantes de las organizaciones

internacionales que habían asistido al período de sesiones. El Grupo expresó también su reconocimiento a los representantes de las organizaciones bancarias y comerciales internacionales que son miembros del Grupo de Estudio de la CNUDMI sobre los Pagos Internacionales por la asistencia que le habían prestado, así como a la Secretaría. El Grupo de Trabajo manifestó la esperanza de que pudiera seguirse disponiendo de la experiencia y los servicios de los miembros del Grupo de Estudio durante las fases restantes del actual proyecto.

A. ARTÍCULOS 5 Y 6 (INTERPRETACIÓN)

Artículo 5

“7. El término ‘tenedor protegido’ designa al tenedor de un título que, en el momento en que pasó a ser tenedor, estaba completo, en regla y no vencido, a condición de que, a la sazón, no hubiera tenido conocimiento de la existencia de ninguna acción o excepción relativas al título o del hecho de que éste hubiese sido protestado por falta de aceptación o de pago.”

Artículo 6

“A los fines de la presente Convención, se considerará que una persona tiene conocimiento de un hecho si tiene efectivamente conocimiento de ese hecho o no hubiera podido desconocer su existencia.”

14. El Grupo de Trabajo aprobó esos artículos.

15. Se advirtió que, con arreglo a la definición del tenedor protegido, el firmante que, habiendo recibido un instrumento incompleto (por ejemplo, sin fecha), inserta una fecha, no puede ser considerado tenedor protegido aunque haya insertado la fecha correcta.

B. ARTÍCULOS 24 A 26 (DERECHOS DEL TENEDOR Y DEL TENEDOR PROTEGIDO)

Artículo 24

“1. Los derechos de un tenedor que no sea tenedor protegido sobre el título podrán ser objeto de:

“a) Cualquier acción válida sobre el título por cualquier persona;

“b) Cualquier excepción que pueda oponerse en virtud de la presente Convención;

“c) Cualquier excepción respecto de la responsabilidad contractual que guarde relación con las circunstancias en que la persona que oponga esa excepción pasó a ser firmante del título.

“2. El firmante no podrá oponer como excepción contra el tenedor el hecho de que un tercero pueda ejercer válidamente una acción sobre el título, a menos que el propio tercero haya reclamado el título del tenedor y haya informado de su derecho de acción al firmante.”

16. Tras un debate, el Grupo de Trabajo decidió subdividir el párrafo 1 en dos párrafos relativos a las excepciones y a las acciones, respectivamente. Esta nueva disposición del párrafo 1 queda reflejada en el

párrafo 1 (excepciones) y el párrafo 2 (acciones) del artículo 24 que se reproduce en el anexo del presente informe.

Apartado a) del párrafo 1

17. El Grupo de Trabajo aprobó esta disposición en cuanto al fondo.

Apartado b) del párrafo 1

18. El Grupo de Trabajo aprobó esta disposición.

19. El Grupo observó que las excepciones que podían oponerse en virtud de esta disposición al tenedor que no es tenedor protegido se basaban en disposiciones de la propia Convención. Se dieron los siguientes ejemplos:

- i) Cuando una letra no era debidamente protestada por falta de aceptación o falta de pago, los firmantes anteriores al tenedor, distintos del aceptante y su avalista, quedaban liberados (artículo 60) y, si se ejercía contra ellos una acción basada en la letra, podían oponer la excepción de liberación resultante de la falta del debido protesto.
- ii) Cuando el librador había estipulado en la letra que ésta debía presentarse a la aceptación y la letra no se había presentado a tal aceptación, el librador podía oponer al tenedor que ejerciese una acción contra él por falta de pago la excepción de su liberación por falta de la debida presentación a la aceptación (artículo 50).
- iii) Cuando el título había sido alterado materialmente después de la aceptación por el librado, por ejemplo elevando la suma pagadera de 1.000 a 10.000 francos suizos, el aceptante quedaba obligado respecto del tenedor que hubiese tomado el título por 1.000 francos suizos después de la alteración (artículo 29) y podía, por consiguiente, oponer una excepción, basada en esa disposición de la Convención, en cuanto a su responsabilidad por los 9.000 francos suizos restantes.
- iv) El firmante podía oponer al tenedor una excepción basada en el artículo 79, alegando la prescripción de la acción del tenedor sobre el título.

Apartado c) del párrafo 1

20. Se hicieron varias observaciones acerca de este apartado y el Grupo de Trabajo examinó diversas propuestas destinadas a definir las excepciones que podrían oponerse al tenedor no protegido.

21. Hubo acuerdo general en que un tipo de excepción que podía oponerse tanto al tenedor como al tenedor no protegido era el de las excepciones de los firmantes con quienes el tenedor había tratado y que se basaban en una transacción anterior, como en el caso siguiente. El vendedor de la mercancía libra contra el comprador una letra de cambio pagadera a sí mismo. La letra es aceptada por el comprador. El librador no hace la entrega. El comprador-aceptante puede oponer una excepción por falta de entrega de la mercancía.

22. El Grupo de Trabajo también estuvo de acuerdo en que debería poder oponerse al tenedor protegido una excepción basada en una transacción anterior por un firmante con el que no hubiese tratado dicho tenedor. Se dio el siguiente ejemplo. En cumplimiento del contrato de compraventa, el comprador (suscriptor) hace un pagaré pagadero al vendedor (beneficiario). En vendedor no hace la entrega y endosa el pagaré a A que no es tenedor protegido. El suscriptor puede oponer la excepción de falta de entrega de la mercancía a una acción basada en el pagaré ejercida por A.

23. Se preguntó si la formulación del apartado c), referente a las excepciones respecto de la responsabilidad contractual relacionadas "con las circunstancias en que la persona que oponga esa excepción pasó a ser firmante" abarcaba el caso en que un vicio oculto de la transacción anterior quedase revelado después que una persona hubiera pasado a ser firmante. El Grupo de Trabajo opinó que, en el ejemplo dado en el párrafo 7, el comprador debía poder oponer a A la excepción de incumplimiento del contrato por el vendedor, aunque esa excepción no existiese en el momento en que el comprador, al firmar el pagaré como suscriptor, pasó a ser firmante.

24. El Grupo de Trabajo se preguntó si un firmante contra el que se ejerciera una acción basada en el título debía tener derecho a oponer a un tenedor no protegido una excepción basada en una transacción no relacionada con el título. Por ejemplo, si el aceptante al que el tenedor reclamaba el pago tenía contra ese tenedor una acción basada en una transacción que no guardaba ninguna relación con el título, ¿podía el aceptante hacer valer esa acción mediante una excepción respecto de su responsabilidad por la letra? Tras un prolongado debate, el Grupo de Trabajo acordó que se incluyese una disposición en tal sentido en el artículo 24, pero esa excepción sólo podía oponerse entre firmantes inmediatos.

25. El Grupo de Trabajo estuvo de acuerdo en que, para mayor claridad, debería agregarse a las excepciones que podían oponerse al tenedor un párrafo sobre las excepciones "reales", por ejemplo, las basadas en la incapacidad o la ausencia de consentimiento que anulaban la responsabilidad del firmante demandado por el título.

26. El Grupo de Trabajo constituyó un comité de redacción integrado por los representantes de Francia, la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, el Reino Unido y los Estados Unidos de América para que refundiese el artículo 24 a la luz de los debates y las conclusiones del Grupo. El Grupo aprobó, con leves modificaciones, el texto propuesto por el Comité de Redacción, que se reproduce en el anexo I.

Párrafo 2

27. El Grupo de Trabajo no pudo llegar a un consenso sobre el mantenimiento de esta disposición, con arreglo a la cual la excepción del firmante al que se reclama el pago se basa en la acción de un tercero sobre el instrumento (*ius tertii*). En virtud de esa disposición, si X ha inducido dolosamente al beneficiario a endosarle la letra, aceptada por A, y presenta la letra a A para el pago, A puede oponer a X la excepción de dolo, si P ha reclamado la letra a X e infor-

mado a A de su acción. Se indicó que, a los efectos de esta norma, no debería ser necesario que P hubiese reclamado la letra a X, sino que bastaba que P hubiese informado a A de su acción.

28. El Grupo de Trabajo decidió volver a estudiar esta disposición en relación con el artículo 70, en vista de que se refería a la cuestión de si el firmante que paga el título en las circunstancias descritas en el párrafo 12 debe considerarse liberado de su obligación.

Artículo 25

"1. Los derechos del tenedor protegido sobre el título y derivados del mismo no podrán ser objeto de:

"a) Ninguna acción ejercida por cualquier persona sobre el título;

"b) Ninguna excepción opuesta por cualquier firmante, salvo las excepciones fundadas en la incapacidad o falta de consentimiento que hagan nula e irrisoria la responsabilidad de ese firmante del título; y

"c) Ninguna excepción basada en la ausencia de responsabilidad debida a que el título no fue presentado en tiempo y forma a la aceptación o al pago, o al hecho de que éste no fue protestado en tiempo y forma.

"2. Los derechos del tenedor protegido podrán ser objeto de cualquier acción o excepción relativas a la responsabilidad respecto del título que deriven de una transacción entre el propio tenedor y el firmante que ejerza la acción u oponga la excepción, si esa transacción guarda relación con las circunstancias en que pasó a ser tenedor.

"[3. La transmisión del título por un tenedor protegido conferirá a cualquier tenedor ulterior los derechos del tenedor protegido, excepto si ese tenedor ulterior ha participado en un negocio que dé lugar a una acción o excepción respecto del título.]"

Apartado a) del párrafo 1

29. El Grupo de Trabajo aprobó esta disposición en cuanto al fondo.

Apartado b) del párrafo 1

30. El Grupo de Trabajo advirtió que las excepciones mencionadas en esta disposición eran las llamadas excepciones "reales" o "absolutas". El Grupo convino en que debían poder oponerse al tenedor protegido tales excepciones, aun cuando lo fueran por un firmante remoto, es decir, por un firmante cuyas relaciones jurídicas en cuanto firmante del título no dimanasen del trato directo con el tenedor protegido, sino del trato con otro firmante del título o, en el caso de mediar transferencia del título por simple entrega, con la persona que transfiere el título. Sin embargo, el Grupo opinó que la redacción propuesta para la disposición debía adaptarse a la del apartado b) del párrafo 1 del artículo 25, tal como lo había refundido en un principio la Secretaría, a saber: "las excepciones fundadas en la incapacidad de ese firmante para incurrir en responsabilidad respecto del título en el hecho de que ese firmante lo suscribió sin saber

que su firma le hacía obligado cambiario del título, siempre que esa falta de conocimiento no se deba a negligencia.

Apartado c) del párrafo 1

31. El Grupo de Trabajo examinó una propuesta encaminada a enunciar en el artículo 25 una disposición con arreglo a la cual pudiesen oponerse al tenedor protegido las excepciones basadas en la Convención. Por ejemplo, el firmante demandado por el título debe poder oponer al tenedor protegido la excepción fundada en el artículo 79, es decir, la prescripción de la acción sobre el título. El Grupo estuvo de acuerdo, en principio, en que tal disposición se agregase al artículo 25 y pidió a la Secretaría que preparase, a tiempo para el séptimo período de sesiones, un proyecto de párrafo en que se enunciasen las excepciones dimanadas de la Convención que pudieran oponerse al tenedor protegido.

Párrafo 2

32. El Grupo de Trabajo observó que esta disposición se refería a las excepciones que el firmante podía oponer al tenedor protegido cuando dimanaban de una transacción entre él mismo y dicho tenedor protegido. El Grupo examinó tres soluciones posibles:

- a) No debería poder oponerse al tenedor protegido ninguna excepción, salvo las excepciones "reales";
- b) Además de las excepciones "reales", deberían poder oponerse al tenedor protegido las excepciones basadas en una transacción anterior;
- c) Además de las excepciones indicadas en la letra b), también deberían poder oponerse al tenedor protegido las excepciones fundadas en transacciones distintas de aquella por razón de la cual ha pasado a ser tenedor.

33. El Grupo de Trabajo convino en que de las excepciones que pudieran oponerse al tenedor protegido se excluyesen las fundadas en transacciones no relacionadas con el título. El Grupo no hizo suya una propuesta según la cual la excepción basada en la transacción anterior sólo podría oponerse si dicha transacción anterior hubiese quedado anulada. Un representante expresó la opinión de que las excepciones fundadas en transacciones no relacionadas con el título podían oponerse contra el tenedor protegido.

Párrafo 3

34. El Grupo de Trabajo estuvo de acuerdo con esta disposición. Se advirtió que la finalidad de la llamada "norma de protección" no era que una persona que hubiese participado en una transacción que diera lugar a una acción o excepción pudiese eliminar todo vicio del título traspasándosele a un tenedor. Por ejemplo, si el beneficiario inducía dolosamente al librador a librarle una letra y endosaba la nota a A que era tenedor protegido, y si A endosaba la letra a B que había participado en el dolo, B no podía hacer valer el hecho de haber adquirido la letra de un tenedor protegido.

35. El Grupo de Trabajo constituyó un comité de redacción integrado por los representantes de los Estados Unidos de América, Francia, el Reino Unido y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas para

que redactase un texto apropiado sobre la base de las conclusiones del Grupo.

36. El texto del artículo 25, tal como figura entre corchetes en el anexo del presente informe, quedó aprobado provisionalmente hasta que se examinaran de nuevo el apartado c) del párrafo 1 del texto reproducido anteriormente y la disposición contenida en el apartado a) del párrafo 1 del texto contenido en el anexo que la Secretaría habrá de someter al Grupo de Trabajo en el séptimo período de sesiones.

C. ARTÍCULOS 27 A 45 (OBLIGACIONES DE LOS FIRMANTES)

Artículo 27

"1. Con sujeción a lo dispuesto en los artículos 28 y 30, nadie quedará obligado por un título a menos que lo firme.

"2. La persona que firme con nombre distinto del propio queda obligada como si hubiese firmado con su propio nombre.

"3. La firma podrá efectuarse de puño y letra o mediante sello, perforaciones, símbolos o cualquier otro medio mecánico."

Párrafo 1

37. El Grupo de Trabajo aprobó este párrafo.

Párrafo 2

38. El Grupo de Trabajo aprobó este párrafo.

Párrafo 3

39. Con respecto a este párrafo se expresó la opinión de que, siendo así que permite la firma por sello u otros medios mecánicos, iría contra las normas en ciertas jurisdicciones que sólo reconocen la firma de puño y letra. Se hizo, por tanto, la propuesta de que se permitiera a tales Estados, al firmar, ratificar, adherirse a la Convención, formular una declaración en el sentido de que el párrafo 3 del artículo 27 no se aplicaba a una firma puesta en un título por un firmante que tuviera su establecimiento en un Estado que haya hecho tal declaración. Se recordó a este respecto que se había incluido una disposición análoga en el texto del proyecto de Convención sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, aprobada por la Comisión en su décimo período de sesiones⁸.

40. Después de discutirse esta propuesta, el Grupo de Trabajo adoptó el siguiente texto para añadirlo como nota de pie de página al párrafo:

Artículo X

"Un Estado contratante cuya legislación exija que las firmas de un título se efectúen de puño y letra podrá, en el momento de su firma, ratificación o adhesión, hacer una declaración en el sentido de que las firmas puestas en una letra de cambio internacional o en un pagaré internacional por una persona jurídica o física del Estado contratante deben ser de puño y letra."

Artículo 28

"La firma falsificada de un título no impondrá obligación alguna a la persona cuya firma fue fal-

⁸ CNUDMI, informe sobre el décimo período de sesiones (1977), párr. 134 (Anuario... 1977, primera parte, II, A).

sificada. No obstante, dicha persona queda obligada como si hubiera firmado ella misma el título, si ha consentido, expresa o implícitamente, en obligarse por la firma falsificada o ha dado a entender que esa firma era suya.”

41. Se planteó la cuestión con respecto a este artículo de si incluiría también el caso de un mandatario que firmara el título aunque no tuviera poder para hacerlo. Se expresó en general la opinión de que la intención del artículo no era reglamentar la situación de los mandatarios, aunque, por supuesto, no era inconcebible que una persona que fuera un mandatario cometiera una falsificación, como sería firmar con el nombre del principal sin indicar que firmaba como mandatario.

42. El Grupo de Trabajo aprobó esta disposición.

Artículo 29

“1. Si un título ha sido objeto de alteraciones importantes:

“a) Los que hayan firmado el título después de esta alteración quedan obligados por dicho título en los términos del texto alterado.

“b) Los que firmaron el título antes de dicha alteración quedan obligados por dicho título en los términos del texto original. Sin embargo, todo firmante que haya efectuado por sí mismo, autorizado o permitido dicha alteración queda obligado respecto del título en los términos del texto alterado.

“2. Salvo prueba en contrario, se considerará que la firma ha sido puesta en el título después de efectuar la alteración importante.

“3. Se considerará importante la alteración que modifique cualquier sentido al compromiso de cualquier firmante escrito en el título.”

Apartado a) del párrafo 1

43. El Grupo de Trabajo aprobó este apartado.

Apartado b) del párrafo 1

44. Se plantearon dudas acerca de si era apropiada esta disposición. Se observó que la disposición podía interpretarse en el sentido de que obligaba a un firmante con respecto a una alteración importante sobre la base de un asentimiento implícito, cosa que no era conveniente. Se expresó asimismo preocupación en cuanto a la aparente rigidez de la norma tal como se aplicaba a los que firmaron después de una alteración importante y su posible rigurosidad en situaciones de hecho. Se dio el ejemplo de un pagaré de 1.000 dólares hecho por A en favor de B. B endosa el pagaré a C el cual, después de elevar la cantidad del pagaré a 4.000 dólares, se lo endosa a D. D, sin tener conocimiento de la alteración, lo endosa a E. Mientras tanto, C ha desaparecido o carece de medios. E, al protestar el pagaré de A, podrá cobrar a D la suma total de 4.000 dólares, pero D, que también es inocente, sólo puede proceder contra B por 1.000 dólares aunque se haya fiado principalmente del endoso previo de B al aceptar el pagaré en primer lugar.

45. El Grupo de Trabajo opinó que este tipo de rigurosidad era inevitable en un sistema que debe disfrutar el riesgo de la pérdida. El principio en que se

basa el sistema que se desarrolla en el proyecto de texto es el de “conoce a tu endosante” y se alterarían completamente los conceptos básicos del proyecto si se cambiara el resultado en el ejemplo dado.

46. El Grupo de Trabajo decidió retener el texto de este apartado tal como estaba redactado, señalando, no obstante, que el texto francés era incorrecto en el sentido de que parecería referirse solamente a las alteraciones hechas por un firmante y no, por ejemplo, por una persona totalmente ajena.

Párrafos 2 y 3

47. El Grupo de Trabajo aprobó cada uno de estos dos párrafos.

Artículo 30

Párrafos 1, 2 y 3

“1. El título podrá ser firmado por un mandatario.

“2. El nombre o la firma de un principal puesto en el título por un mandatario con poder del principal atribuye las obligaciones al principal y no al mandatario.

“3. La firma puesta en el título por un mandatario sin poder, o con poder para firmar pero sin indicar que firma en calidad de tal por una persona determinada, o que indique que firma en calidad de mandatario pero sin nombrar a la persona que representa, atribuye las obligaciones que deriven del título al mandatario y no a la persona a quien se propone representar.

“4. La cuestión de si una firma fue puesta en el título en calidad de mandatario solamente puede determinarse mediante referencia a lo que aparece en el propio título.

“5. El mandatario que de conformidad con el párrafo 3 quede obligado por el título y que lo pague tiene los mismos derechos que la persona por quien se proponía actuar si ésta lo hubiera pagado.”

48. El Grupo de Trabajo aprobó cada uno de estos tres párrafos.

Párrafo 4

49. Se señaló que el empleo de las palabras “*the face of*” en la versión inglesa de este párrafo resultaba ambiguo, pues podía interpretarse que se refería sólo a lo que aparece en el anverso del título. El Grupo de Trabajo decidió suprimir las palabras “*the face of*”, de manera que la referencia se hiciese sencillamente a “*what appears on the instrument*” (“lo que aparece en el título”). El Grupo de Trabajo aprobó el párrafo con esa modificación.

Párrafo 5

50. El Grupo de Trabajo aprobó este párrafo.

Artículo 30 bis

“La orden de pago contenida en una letra no equivaldrá por sí misma a la transmisión de un derecho de pago existente con independencia de la letra.”

51. El Grupo de Trabajo aprobó este artículo.

Artículo 34

"1. El librador, en caso de falta de aceptación o de pago de la letra y una vez efectuado el protesto debido, se compromete a pagar al tenedor el importe de la letra y todos los intereses y gastos que puedan exigirse al amparo de los artículos 67 ó 68.

"2. El librador podrá excluir o limitar su propia responsabilidad mediante una estipulación expresa en la letra. Esa estipulación tiene efecto solamente respecto del librador."

Párrafos 1 y 2

52. El Grupo de Trabajo aprobó cada uno de estos párrafos del artículo.

Artículo 34 bis

"1. El suscriptor se compromete a pagar al tenedor el importe del pagaré y todos los intereses y gastos que puedan reclamarse al amparo de los artículos 67 ó 68.

"2. El suscriptor no podrá excluir o limitar su propia responsabilidad mediante una estipulación en el pagaré. Esa estipulación no surtirá efecto."

Párrafos 1 y 2

53. El Grupo de Trabajo aprobó estos dos párrafos del artículo 34 bis.

Artículo 36

"1. El librado no queda obligado por la letra hasta que la acepte.

"2. El aceptante se compromete a pagar al tenedor o al librador que haya pagado la letra el importe de ésta y todos los intereses y gastos que puedan exigirse al amparo de los artículos 67 ó 68."

Párrafos 1 y 2

54. El Grupo de Trabajo aprobó estos dos párrafos del artículo 36.

Artículo 37

"La aceptación se escribirá en la letra y podrá efectuarse:

"a) Mediante la firma del librado acompañada de la palabra "aceptada" o expresión equivalente, o

"b) Mediante la simple firma del librado, pero solamente si va puesta en el anverso de la letra."

Párrafo a)

55. El Grupo de Trabajo aprobó este párrafo.

Párrafo b)

56. Se señaló con respecto a este párrafo que el requisito de que la firma del librado apareciera en el anverso de la letra era innecesario y desentonaba con la práctica actual en muchos países donde no era insólito que un librado indicara su aceptación en el reverso del título. Además, puesto que el librado pocas veces tenía motivo para firmar un título excepto si lo aceptaba, era razonable concluir que su firma en cualquier lugar del título significaba que lo aceptaba a no ser que hubiera indicación en contra. Se expresó la opinión, sin embargo, de que el requisito que se examinaba estaba en consonancia con la Ley

Uniforme de Ginebra y podía ser de utilidad para distinguir una aceptación de un mero aval, particularmente en el caso de un endoso en blanco que apareciera como parte de una serie de endosos en el reverso de la letra.

57. El Grupo de Trabajo decidió suprimir de este párrafo las palabras "pero solamente si va puesta en el anverso de la letra" basándose en la premisa de que, de no haber indicación en contra, la firma de un librado en cualquier lugar del título debería interpretarse como una aceptación.

Artículo 38

"1. La letra podrá aceptarse:

"a) Antes de que el librador la haya firmado o mientras esté incompleta por cualquier otra razón;

"b) En el momento de su vencimiento, antes o después del mismo, o después de no haber sido atendida por falta de aceptación o de pago.

"2. Cuando una letra pagadera a cierto plazo vista sea aceptada, el aceptante debe indicar la fecha de su aceptación; si el aceptante no hace esa indicación, el librador, antes de emitir la letra, o el tenedor podrán insertar la fecha de aceptación.

"3. Cuando una letra pagadera a cierto plazo vista no sea atendida por falta de aceptación y posteriormente el librado la acepte, el tenedor tiene derecho a que la aceptación lleve la fecha en que la letra no fue atendida."

Apartado a) del párrafo 1

58. Se planteó la cuestión de si era apropiado utilizar la palabra "letra" en esta disposición teniendo en cuenta el hecho de que una "letra" se define en el párrafo 2 del artículo 1 como un título que, entre otros requisitos, está "firmada por el librador". Se sugirió también que la manera en que estaba redactada la disposición podía dar la impresión de que una "aceptación" podía figurar en un pedazo de papel en blanco que se convirtiera subsiguientemente en una letra insertando las palabras apropiadas de conformidad con el artículo 1.

59. El Grupo de Trabajo opinó que esta disposición debería aplicarse solamente en el caso de un título que para cuando llegara a manos del librado reuniera ya algunos de los requisitos de una letra especificados en el párrafo 2 del artículo 1. Por lo tanto, el Grupo decidió volver a redactar este párrafo de la manera siguiente:

"1) El título incompleto que satisfaga los requisitos que figuran en el apartado a) del párrafo 2 del artículo 1 puede ser aceptado por el librado antes de que haya sido firmado por el librador o mientras esté incompleto por cualquier otra razón;"

Apartado b) del párrafo 1

60. El Grupo de Trabajo aprobó esta disposición. Sin embargo, dos representantes expresaron su reserva con respecto a la posibilidad de que una letra puede aceptarse "en el momento de su vencimiento o después del mismo".

Párrafo 2

61. Se propuso que puesto que en virtud del apartado a) del párrafo 2 del artículo 46, deben presen-

tarse para su aceptación las letras que lleven una estipulación en ese sentido, sería conveniente incluir una referencia a esas letras en esta disposición.

62. El Grupo de Trabajo aceptó esta propuesta e introdujo las palabras "o que deba presentarse a la aceptación antes de una fecha especificada" después de la palabra "vista" en la primera línea del párrafo 2.

Párrafo 3

63. El Grupo de Trabajo aprobó este párrafo.

Artículo 39

"1. La aceptación debe ser incondicional. Si el librado estipula en la letra que su aceptación está sujeta a condición, la letra no queda atendida. No obstante, el aceptante queda obligado en los términos de su aceptación condicional.

"2. a) El tenedor podrá rechazar una aceptación que modifique los términos de la letra. En caso de ese rechazo, la letra no es atendida por falta de aceptación. Si el tenedor admite una aceptación relativa solamente a una parte del importe de la letra, la letra es desatendida por falta de aceptación respecto de la parte restante del importe.

"b) Si el tenedor admite una aceptación que modifica los términos de la letra, distinta de la aceptación relativa a una parte solamente del importe de la letra, todo firmante que no dé su conformidad quedará liberado en sus obligaciones basadas en la letra.

"3. Una aceptación en la que se indique que el pago será efectuado por un mandatario no modifica los términos de la letra, siempre que:

"a) No se modifique el lugar en que debe efectuarse el pago y

"b) No se dé orden de pago en la letra a un mandatario distinto."

64. El Grupo de Trabajo consideró cuál sería la terminología adecuada que debía utilizarse para describir una aceptación que no fuese una aceptación general, es decir, una aceptación en virtud del cual el librado no aceptase sin reservas la orden del librador. Se señaló que en el proyecto original de artículo 9 de la Secretaría se utilizaba la expresión "aceptación limitada" y se definía tal aceptación como condicional, parcial, limitada en cuanto al lugar y limitada en cuanto al tiempo. Se expresó la opinión de que el término "incondicional", aunque utilizado en el artículo 26 de la Ley Uniforme de Ginebra, era demasiado restrictivo en cuanto que podía interpretarse en el sentido de referirse únicamente a aquellas aceptaciones en que se manifestaba que el pago dependería del cumplimiento de una condición expresa en la aceptación. El Grupo, después de deliberar, llegó a la conclusión de que las palabras "limitada" y "no limitada" reflejaban más exactamente todos los tipos de aceptaciones que no eran aceptaciones generales. En consecuencia, el Grupo decidió adoptar un nuevo párrafo 1 redactado en los siguientes términos:

"La aceptación no debe ser limitada. Se considera que una aceptación es limitada si es condicional o modifica los términos de la letra."

Se señaló que una aceptación que "modifica" los términos de la letra incluía:

- i) Una aceptación parcial, es decir un compromiso por parte del librado de pagar únicamente parte del importe por el que se había extendido la letra;
- ii) Una aceptación local, es decir una aceptación de pagar únicamente en un lugar concreto determinado distinto del lugar de pago determinado por el artículo 53 g) del proyecto de Convención;
- iii) Una aceptación limitada en cuanto al tiempo, es decir de pagar en un momento distinto de aquel en que la letra es pagadera según los términos en que se haya extendido.

Párrafo 1

65. El Grupo de Trabajo estuvo de acuerdo con la disposición de que una aceptación limitada, incluso si no era admitida por el tenedor, sería no obstante obligatoria para el librado conforme a los términos de la misma.

Párrafo 2

66. El Grupo de Trabajo estuvo de acuerdo con la disposición de que el titular podía optar entre admitir una aceptación parcial o negarse a admitir tal aceptación. En este último caso la letra se consideraba desatendida. Si el titular admitía la aceptación parcial, la letra se consideraba desatendida respecto de la parte restante del importe.

67. El Grupo de Trabajo estuvo de acuerdo en que cualquier aceptación limitada, distinta de una aceptación parcial que admitiese el titular, debía considerarse como una letra desatendida. En consecuencia, si el titular admitía por ejemplo una aceptación limitada en cuanto al tiempo, las partes anteriores y el librador quedarían exentos de responsabilidad en cuanto a la letra en vista de que, puesto que ésta había sido desatendida, el titular tendría que hacer un protesto.

Párrafo 3

68. La expresión "lugar" del pago suscitó un debate considerable. Se llegó a la conclusión de que, siempre que no variase la localidad en que debía hacerse el pago, una aceptación que indique una dirección determinada en dicha localidad o una dirección diferente de la especificada en la letra, pero en la misma localidad, no constituía una aceptación limitada. Se llegó a la misma conclusión respecto a una aceptación en la que se indique que el pago debe ser efectuado por un mandatario determinado. Esa aceptación no es limitada, siempre que la localidad en que ha de hacerse el pago no varíe y la letra no se gire para que sea pagadera por otro mandatario.

69. El texto, en la forma adoptada por el Grupo de Trabajo, figura en el anexo al presente informe.

E. EL ENDOSANTE

Artículo 41

"1. El endosante, en caso de que no sea atendido el título por falta de aceptación o de pago, y una vez efectuado el protesto debido, se compromete a pagar al tenedor el importe del título y

todos los intereses y gastos que puedan exigirse al amparo del artículo 67 ó 68.

"2. El endosante podrá eximirse de responsabilidad o limitarla mediante estipulación expresa en el título. Esta estipulación sólo será válida respecto de ese endosante."

Párrafos 1 y 2

70. El Grupo de Trabajo aprobó estos dos párrafos del artículo 41.

Artículo 42

(Variante A)

"[1. La persona que transmite un título mediante simple entrega responde frente a todo tenedor posterior a ella misma por cualesquiera daños que a dicho tenedor pudiera causarle el hecho de que, antes de esa transmisión,

"a) Se pusiera en el título una firma falsificada o no autorizada; o

"b) El título fuera objeto de una alteración importante; o

"c) Un firmante tenga una acción o excepción válida; o

"d) La letra fuera desatendida por falta de aceptación o de pago o el pagaré fuera desatendido por falta de pago.

"2. La indemnización por daños según el párrafo 1 no podrá ser superior a la suma a que se refiere el artículo 67 ó 68.

"3. Sólo se responderá de los defectos mencionados en el párrafo 1 frente al tenedor que recibiere el título sin conocimiento de tal efecto."]

(Variante B)

"[1. La persona que transmite un título mediante simple entrega responde frente a todo tenedor posterior a ella misma por cualesquiera daños que a dicho tenedor pudiera causarle el hecho de que, antes de esa transmisión,

"a) Se pusiera en el título una firma falsificada o no autorizada; o

"b) El título fuera objeto de una alteración importante; o

"c) Un firmante tenga una acción o excepción válida; o

"d) La letra fuera desatendida por falta de aceptación o de pago o el pagaré fuera desatendido por falta de pago.

"2. La indemnización por daños según el párrafo 1 no podrá ser superior a la suma a que se refiere el artículo 67 ó 68.

"3. Sólo se responderá de los defectos mencionados en el párrafo 1 frente al tenedor que recibiere el título sin conocimiento de tal defecto.

"4. El párrafo 1 no se aplica cuando el título se transmite mediante un endoso para su cobro de conformidad con el artículo 20.

"5. La persona que transmite un título sin saber que incurre en la responsabilidad prevista en el

párrafo 1 puede eximirse de esa responsabilidad o limitarla. Si esa exención o limitación se hace mediante una estipulación expresa en el título, surtirá efecto frente a todo tenedor posterior. Esa estipulación es válida solamente respecto de la persona que la hace.

"6. La responsabilidad prevista en el párrafo 5 se excluye mediante el uso de las palabras "sin responsabilidad", "sin garantía", o expresión semejante. Ahora bien, el uso de las palabras "sin recurso" no exime de la responsabilidad prevista en el párrafo 1.]"

71. El Grupo de Trabajo deliberó acerca de si el proyecto de convención debía contener una disposición en virtud de la cual la persona que no había firmado el título y por consiguiente no era firmante debía responder frente a todo tenedor posterior a ella misma. Se dio a ese respecto el ejemplo siguiente: B, beneficiario de un pagaré, endosa el pagaré en blanco y lo entrega a C. C entrega el pagaré a D sin firmarlo. ¿Debe responder C por cualesquiera daños que pueda sufrir D por causa, por ejemplo, de una alteración importante del pagaré efectuada después de haberlo firmado B?

72. Se puso de relieve que los países de derecho civil y los países de *common law* enfocaban de distinta manera la cuestión de que se ocupaba el artículo 42. En los ordenamientos de derecho civil la responsabilidad de C en el ejemplo antes citado estaría regida por las normas generales del derecho, mientras que en los ordenamientos de *common law* esa responsabilidad se basaba en el concepto de las garantías. En contra de la disposición propuesta se señaló que establecer una responsabilidad extracambiaria sería contrario a la política en que se basaba el proyecto de convención. No obstante, según una opinión contraria, en los ordenamientos de *common law* era necesario que hubiera una disposición análoga a la del artículo 42 con objeto de asegurar que un tenedor que hubiera recibido el título mediante simple entrega no quedara privado de recurso legal en las circunstancias que se preveían en el artículo 42. Además, incluso en los ordenamientos de derecho civil cabía la duda de sí, en el caso de que el título se hubiere vuelto a transmitir, los tenedores posteriores podrían ejercer, con arreglo a las normas generales del derecho, una acción de indemnización por daños y perjuicios contra un tenedor remoto que hubiese transmitido el título mediante simple entrega.

73. El Grupo de Trabajo, tras deliberar sobre el asunto, acordó incluir en el proyecto de convención una disposición análoga a la del artículo 42.

Variante A

Párrafo 1

74. El Grupo de Trabajo aprobó este párrafo.

Párrafo 2

75. Se dieron dos ejemplos en relación con los daños y perjuicios que un tenedor podría reclamar en virtud de esa disposición. En primer lugar se expuso el caso de un pagaré de 1.000 fr. s. hecho por A. en favor de B. B endosa el pagaré en blanco y lo entrega a C, el cual altera la suma pagadera que de ese modo

se convierte en 11.000 francos suizos. A continuación C entrega el pagaré a D, que sólo tiene derecho a recibir de A o de B la cantidad de 1.000 fr. s. Con arreglo al artículo 42, D puede reclamar a C la suma de 10.000 fr. s.

76. El segundo ejemplo se refería a la medida en que un tenedor, como D en el ejemplo citado, debía ejercer sus derechos sobre el título contra A y B antes de ejercer el derecho que contra C le concedía el artículo 42. El Grupo decidió que la cuestión se debía decidir con arreglo a los principios ordinarios del derecho relativo a los daños y perjuicios, incluido el deber de atenuación de conformidad con el cual sólo era necesario tomar medidas efectivas, y no extraordinarias para obtener la debida indemnización de los deudores principales. Se indicó por consiguiente que, en el ejemplo citado, para que D pudiese actuar contra C bastaba que presentase el pagaré a A sin necesidad de demandarle.

77. También se señaló en relación con la interpretación del artículo 42 que una persona era responsable por cualesquiera daños que hubiera sufrido el tenedor "por causa de" los factores enumerados en el párrafo 1, únicos para lo que era válida la garantía del transmitente. En consecuencia, la insolvencia, por ejemplo, de los deudores principales no daba derecho a ejercer una acción en virtud del artículo 42 contra el adquirente mediante simple entrega, puesto que con arreglo a dicho artículo no se consideraba que el transmitente hubiese garantizado la solvencia de esos deudores principales. El Grupo de Trabajo aceptó esta interpretación y aprobó el párrafo 2.

Párrafo 3

78. El Grupo de Trabajo aprobó este párrafo.

Variante B

79. El Grupo de Trabajo estudió la cuestión de si las disposiciones de los párrafos 4, 5 y 6 de la variante B del artículo 42 debían incorporarse en el proyecto de texto. Aunque se expuso la opinión de que tal vez sería útil conservar el contenido del párrafo 4 en el proyecto con objeto de aclarar la situación de un banco que hace una transferencia mediante entrega durante el proceso de cobro, el Grupo de Trabajo decidió que, en la práctica, el párrafo 4 sólo sería pertinente en los casos de transferencia por endoso y por consiguiente no era necesario en el artículo 42. El Grupo de Trabajo decidió por la misma razón no aprobar los párrafos 5 ó 6 de la variante B.

Artículo 43

"[1. El pago de un título podrá ser garantizado, total o parcialmente, por cualquier persona, que puede, o no, haber pasado a ser firmante.]

"[1. La responsabilidad de un firmante del título podrá ser garantizada por cualquier persona que puede, o no, haber pasado a ser firmante.]

"2. El aval deberá escribirse en el título o en hoja anexa al mismo ("añadido").

"3. El aval se expresará mediante las palabras: "garantizada", "avalada", "bueno por aval", o expresión equivalente, acompañada por la firma del avalista.

"4. El aval podrá efectuarse mediante una sola firma. Sin embargo,

"a) La sola firma del librado en el anverso del título es una aceptación; y

"b) La sola firma en el reverso del título es un endoso si puede interpretarse así según lo indicado en el título.

"5. El avalista podrá indicar la persona a quien avale. A falta de esa indicación, la persona a quien avale será el librador, en el caso de la letra, o el suscriptor, en el caso del pagaré."

Párrafo 1

80. El Grupo de Trabajo examinó en primer lugar cuál de las variantes del párrafo 1 debía preferirse y si debía admitirse la posibilidad de avalar al librado, que posteriormente puede asumir, o no, una obligación respecto de la letra aceptándola. A este respecto, se observó que si del proyecto de convención debía excluirse la posibilidad de avalar tal obligación putativa del librado, podía entonces admitirse la segunda variante del párrafo 1; en cambio, la primera variante permitía abarcar la posibilidad de que la persona a quien el que firma se propone avalar fuese el librado, como cuando en una letra aparece, junto al nombre del librado, la mención "pago garantizado", seguida por la firma del avalista.

81. Tras un largo debate sobre la variante 1, el Grupo de Trabajo decidió admitir, en principio, la posibilidad de dar dicho aval en nombre del librado y aceptar la primera formulación del párrafo 1 como base de sus deliberaciones sobre la redacción apropiada de la norma.

82. Al considerar si debía adoptarse una fórmula del tipo "el pago o la aceptación de un título podrán ser garantizados, etc.", el Grupo de Trabajo examinó la naturaleza del compromiso del avalista en la situación de garantía de la aceptación. Se reconoció en general que, al pretender avalar al librado, el que firmaba no podía comprometerse a que el librado nombrado aceptara efectivamente la letra, ya que esto podía muy bien ser materialmente imposible; tampoco se comprometía a aceptar él mismo la letra, en el caso de que el librado no lo hiciera, puesto que, en virtud del proyecto de convención, sólo el librado podía aceptar la letra. En cambio, el compromiso debía significar algo más que la simple seguridad de que el librado pondría su firma en la letra como aceptante sin ninguna intención o facultad para pagar la letra al vencimiento.

83. El Grupo de Trabajo llegó a la conclusión de que, en definitiva, el compromiso del que avala al librado de una letra es el de pagar la letra al vencimiento, si el librado no lo hace. Por consiguiente, no era muy útil o incluso podía ser engañoso emplear la fórmula de "garantía de aceptación" en el texto. Sería preferible referirse expresamente al librado.

84. Se hizo la propuesta, que fue aprobada por el Grupo de Trabajo, de redactar de nuevo el párrafo 1 del artículo 43 de la siguiente manera:

"1) El pago de un título, independientemente de que haya sido aceptado o no, podrá ser garantizado, respecto de la totalidad o de parte de la can-

tividad; por cuenta de cualquier firmante o del librado. El aval podrá ser dado por cualquier persona, que puede, o no, ser un firmante.”

Se explicó que las palabras “por cuenta de cualquier firmante” no tenían por objeto establecer una norma en cuanto a la forma en que debía expresarse el aval, sino más bien relacionar el aval con la obligación (existente o putativa) de una persona determinada (por ejemplo, el librado), evitando toda referencia expresa a tal obligación, y mencionar la relación oficiosa entre el avalista y dicha persona.

Párrafo 2

85. El Grupo de Trabajo aprobó este párrafo.

Párrafo 3

86. El Grupo de Trabajo aprobó este párrafo.

Párrafo 4

87. El Grupo de Trabajo reconoció en general que las normas enunciadas en el párrafo 4 en cuanto a la posición de las firmas en el título debían constituir presunciones fuertes, pero sólo *iuris tantum*. En consecuencia, decidió modificar el comienzo de la segunda frase de este párrafo sustituyendo las palabras “Sin embargo” por las palabras “Salvo que el contexto indique otra cosa”.

Apartado a) del párrafo 4

88. El Grupo de Trabajo decidió suprimir en este apartado las palabras “anverso del”, de manera que esta disposición se ajustase a la decisión ya tomada por el Grupo acerca de la aceptación (véase el apartado b) del artículo 37, párr. 57).

Apartado b) del párrafo 4

89. En vista de la modificación indicada en el párrafo 87, el Grupo de Trabajo decidió suprimir en este apartado, por redundantes, las palabras “si puede interpretarse así según lo indicado en el título”.

90. Nuevo apartado del párrafo 4

“Para completar la norma, el Grupo de Trabajo decidió incluir la siguiente presunción en el caso de que aparezca una sola firma, que no sea la del librador ni la del librado, en el anverso del título:

“La sola firma de una persona distinta del librador o del librado en el anverso del título es un aval.”

Esta disposición pasaría a ser el apartado a) del párrafo 4 y los actuales apartados a) y b) pasarían a ser, respectivamente, apartados b) y c).

Párrafo 5

91. En relación con este párrafo, el Grupo de Trabajo se dedicó principalmente a examinar si, a falta de indicación precisa sobre la persona a quien avala el que firma, debe considerarse que el aval se da por el librador o el librado. Se reconoció generalmente que, cuando la letra estaba aceptada, ese aval no especificado debía considerarse dado por el aceptante. El problema se planteaba únicamente en el caso de una letra no aceptada.

92. Se defendió con sólidos argumentos la tesis de que tal firma se tratara como el aval de la obliga-

ción del librador. Se arguyó que el concepto de aval de una obligación (la del librado) que todavía no existía y podía incluso no existir nunca, era difícil de comprender desde el punto de vista jurídico. ¿Cuáles eran, según el artículo 45, los derechos de tal avalista? Se advirtió, además que según la Ley Uniforme de Ginebra, la norma era considerar ese aval dado por el librador, firmante que tenía una obligación respecto de la letra, y que no convenía apartarse de ese régimen establecido, a no ser por muy buenas razones que, por lo demás, no parecían existir en el caso presente.

93. A favor de la tesis según la cual la persona para quien se da el aval no especificado debía ser el librado, se afirmó que había razones prácticas que abonaban tal solución, aunque se reconocía también la existencia de dificultades conceptuales. En primer lugar, en el caso de los giros a la vista, que tenía gran importancia en la práctica comercial, el tenedor solía estar interesado en el aval, porque no mediaba aceptación, y en consecuencia le interesaba que hubiese aval por el librado y no por el librador. En segundo lugar, en vista de la decisión de que al aceptarse el título el aval se consideraría dado por el aceptante, se plantearían problemas prácticos de verificación si el aval se consideraba dado por el librador y no por el librado en el caso de una letra aún no aceptada. En cada caso de letra aceptada, sería necesario determinar si la firma del avalista se había puesto en la letra antes de la del librado o después de ella. Si se había puesto antes de la del librado, el avalado sería el librador, y si después, el aceptante. También se observó que la disposición pertinente del artículo 31 de la Ley Uniforme de Ginebra, pese a su aparente rigidez, en algunos países de derecho civil se interpretaba como una presunción *iuris tantum*.

94. El Grupo de Trabajo decidió modificar el párrafo 5 sustituyendo la palabra “librador” en la segunda línea por las palabras “aceptante o el librado” y, con este cambio, aprobó el texto del párrafo.

Artículo 44

“El avalista responde por el título en la misma medida que el firmante a quien avale, a menos que el avalista haya estipulado otra cosa en el título.”

95. El Grupo de Trabajo convino en que, en vista de la decisión de admitir la posibilidad de que una persona avale a un librado que aún no haya aceptado la letra y, por lo tanto, no responda por ella (véanse párrs. 91 a 94 *supra*), era necesario definir expresamente en el artículo la naturaleza del compromiso de dicho avalista. Recordando sus debates anteriores sobre la cuestión en relación con el párrafo 1 del artículo 43 (véanse párrs. 80 y 71 *supra*) y la conclusión a que entonces se llegó, el Grupo de Trabajo decidió convertir el actual texto del artículo 44 en párrafo a) y aprobar la siguiente disposición como nuevo párrafo b) de dicho artículo:

“Si la persona a quien avale es el librado, el avalista se compromete a pagar la letra, al vencimiento, si el librado no la paga o no acepta ni paga dicha letra.”

96. En lo que respecta a la anterior formulación, el Grupo de Trabajo convino en que el efecto de las palabras “al vencimiento” debería ser hacer al avalista

responsable del pago de la letra en el momento en que el librado, si hubiera consentido en obligarse por el título, hubiera tenido que pagar dicha letra, y no antes.

97. El Grupo de Trabajo consideró a continuación varias cuestiones relacionadas con la interpretación y el efecto del artículo 44 en su conjunto. El Grupo de Trabajo llegó a la conclusión de que el efecto del artículo 44 era poner al avalista en el lugar de la persona a la que avala, con la consecuencia de que el avalista sólo es responsable en la medida en que lo es o lo hubiera sido tal persona. Un corolario de esto era que el avalista puede oponer a cualquier persona las excepciones que hubiera podido oponer la persona a la que avala. El Grupo de Trabajo decidió que no caía dentro del ámbito del proyecto de Convención intentar resolver la cuestión de las propias excepciones personales del avalista independientemente de las de la persona a quien avala. En respuesta a una pregunta de sí, para proceder contra un avalista, el tenedor tenía que hacer primero un protesto, se señaló que en virtud del apartado 3 del proyecto de artículo 55 y del apartado 3 del proyecto de artículo 60 (A/CN.9/WG.IV/WP.10), que el Grupo de Trabajo tiene aún que examinar, no son necesarios la presentación y el protesto para obligar al avalista del aceptante o del suscriptor.

98. El Grupo de Trabajo aprobó el artículo 44, incluido el nuevo párrafo b) a que se hace referencia en el párrafo 1 *supra*.

Artículo 45

“El avalista que pague el título tiene derechos basados en él frente al firmante a quien avale y frente a quienes respondan por aquél respecto de dicho firmante.”

99. El Grupo de Trabajo expresó acuerdo general acerca del texto del artículo 45. Se señaló que la única situación que no incluía era la de los derechos del avalista de un librado contra un librador que no pasara a ser firmante y se llegó a la conclusión de que cualquier acción que pudiera emprenderse sería ajena a la letra y, por lo tanto, no debería tratarse en la Convención. Se planteó, no obstante, la cuestión de si el mero uso de la palabra “firmante” era suficiente para poner de relieve la diferencia cualitativa entre los derechos de un avalista cuando el librado ha aceptado la letra o cuando no la ha aceptado.

100. El Grupo de Trabajo decidió no introducir ningún cambio en la redacción del texto del artículo 45 y aprobó el artículo.

D. ARTÍCULOS 46 A 51 (PRESENTACIÓN A LA ACEPTACIÓN)

Artículo 46

“1) El tenedor puede presentar la letra a la aceptación.

“2) El tenedor debe presentar la letra a la aceptación:

“a) Cuando el librado [, un endosante o un avalista] haya estipulado en la letra que ésta deba presentarse a tal efecto;

“b) Cuando la letra se haya librado pagadera a cierto plazo vista;

“c) Cuando la letra se haya librado pagadera en un lugar distinto del de la residencia habitual o el establecimiento del librado [, excepto cuando esa letra sea pagadera a su presentación].

“(3) La estipulación hecha en la letra en el sentido de que debe ser aceptada,

“a) Si ha sido hecha por el librado, surte efecto respecto del librador y de cualquier firmante posterior, a menos que ese firmante haya estipulado lo contrario en la letra;

“b) Si ha sido hecha por un firmante distinto del librador, surte efecto respecto del firmante que la hizo.]”

Párrafo 1

101. Se expresó la opinión de que la redacción de este párrafo era indebidamente restrictiva en la medida en que sólo parecía tomar en consideración la presentación a la aceptación por el tenedor. Esto podía dar lugar a dudas innecesarias en los casos en que la presentación la hace no el tenedor mismo sino una persona que actúe en su nombre, por ejemplo, un banco, un mensajero o incluso el propio librador. Además, a efectos de dicho párrafo era innecesario decir quién debía hacer la presentación, puesto que el párrafo sólo se ocupaba de la cuestión de si una letra puede o no presentarse a la aceptación. Se señaló asimismo el caso del librador que podía presentar un título incompleto a la aceptación con arreglo al párrafo 1 del artículo 38.

102. El Grupo de Trabajo decidió, habida cuenta de la observación precedente, modificar el párrafo 1 redactándolo como sigue:

“La letra puede presentarse a la aceptación.”

Párrafo 2

103. El Grupo de Trabajo decidió que se modificara la redacción de la primera línea de este párrafo para adaptarla al nuevo texto del párrafo 1.

Párrafo 2, subpárrafo a)

104. El Grupo de Trabajo decidió suprimir las palabras de este subpárrafo que figuraban entre corchetes por estimar que no era aconsejable introducir un elemento de tal complejidad no habiendo indicio alguno de la existencia de una práctica importante de los endosantes o los avalistas de hacer estipulaciones en lo tocante a la presentación. Sin embargo, el Grupo de Trabajo volvería a estudiar la cuestión si una investigación hecha por la Secretaría entre los círculos bancarios y comerciales revelara una necesidad práctica de tener en cuenta tales casos. El Grupo de Trabajo decidió también sustituir las palabras “a tal efecto” por las palabras “presentarse a la aceptación”, de modo que el texto del subpárrafo diría lo siguiente:

“a) Cuando el librador haya estipulado en la letra que ésta deba presentarse a la aceptación;”

Párrafo 2, subpárrafo b)

105. El Grupo de Trabajo aprobó este subpárrafo.

Párrafo 2, subpárrafo c)

106. El Grupo de Trabajo examinó la conveniencia de suprimir la palabra “habitual” después de la palabra “residencia”. Por una parte se expresó la opi-

nión de que la supresión de la palabra "habitual" haría aún más complicada la situación del tenedor que tal vez conociera la residencia habitual de un librador pero no sabría si el otro lugar especificado en la letra era también una residencia. En la mayor parte de los casos no había problema ninguno para identificar la residencia habitual de una persona y ese concepto era bien conocido en la legislación internacional. Se adujo, sin embargo, que un tenedor en una transacción internacional no debía encontrarse en la difícil situación de tener que decidir cuál era la residencia "habitual" y la "no habitual" de un librador. A los efectos del subpárrafo c) debía ser suficiente disponer que la letra sea librada pagadera en un lugar distinto de cualquiera de las residencias del librador: con la supresión de la palabra "habitual" se conseguiría ese resultado. El Grupo de Trabajo decidió suprimir la palabra "habitual" en la segunda línea del subpárrafo c), por reconocer que los casos en que esto supondría una diferencia en la práctica eran muy pocos.

107. El Grupo de Trabajo estudió asimismo una propuesta de suprimir el subpárrafo c) en su totalidad. Se indicó que ese subpárrafo imponía el requisito de la presentación en un caso en que no era necesario y tenía la consecuencia poco conveniente de que el no cumplimiento de sus requisitos liberaría a los endosantes de la letra. El Grupo de Trabajo decidió conservar este subpárrafo habida cuenta de la necesidad de una disposición de esa índole en la práctica anglo-americana relativa a los títulos negociables con objeto de poner en conocimiento del librador la emisión de tal letra.

108. El Grupo de Trabajo, recordando que anteriormente había decidido no hacer una excepción en el caso de la letra a la vista, decidió también suprimir los corchetes de las palabras "excepto cuando esa letra sea pagadera a su presentación".

Párrafo 3

109. El Grupo de Trabajo decidió suprimir esta disposición a la luz de la decisión tomada acerca de la cuestión de los endosantes y los avalistas en relación con el subpárrafo a) del párrafo 2 (véase el párrafo 104 *supra*).

Artículo 47

"1) El librador [, un endosante o un avalista] puede[n] estipular en la letra que ésta no se presentará a la aceptación o que no se presentará antes de una fecha determinada o antes de que ocurra un acontecimiento determinado.

"2) Si se presenta una letra a la aceptación a pesar de haber una estipulación de las permitidas con arreglo al párrafo 1, y dicha letra no es aceptada, no se considerará que hay falta de aceptación de la letra [respecto de quien hizo la estipulación].

"3) Si el librado acepta una letra a pesar de haber una estipulación según la cual la letra no deba presentarse a la aceptación, la aceptación surtirá efecto.

"[4) La estipulación hecha en la letra en el sentido de que no debe ser presentada a la aceptación:

"a) Si ha sido hecha por el librador, surte efecto respecto de cualquier firmante posterior, a menos

que ese firmante haya estipulado lo contrario en la letra;

"b) Si ha sido hecha por otro firmante, surtirá efecto respecto del firmante que la hizo.]"

Párrafo 1

110. El Grupo de Trabajo aprobó este párrafo a condición de que se suprimieran las palabras entre corchetes de conformidad con la decisión que adoptó acerca de los endosantes y los avalistas en relación con el apartado a) del párrafo 2 del artículo 46 (véase párr. 104 *supra*).

Párrafo 2

111. Se observó que la palabra "estipulación" resultaba inapropiada en este contexto cuando se traducía al español y al francés; la noción más correcta era la de prohibición.

112. El Grupo de Trabajo decidió aprobar el texto de este párrafo a reserva de que el término "estipulación" fuera reemplazado por otro mejor en los textos español y francés. Se decidió también suprimir el material entre corchetes al final del párrafo de acuerdo con la decisión acerca de endosantes y avalistas adoptada en relación con el apartado a) del párrafo 2 del artículo 46 (véase, párr. 104 *supra*).

Párrafo 3

113. El Grupo de Trabajo aprobó este párrafo.

Párrafo 4

114. El Grupo de Trabajo decidió suprimir este párrafo como consecuencia de la decisión de no prever estipulaciones por endosantes o avalistas adoptada en relación con el apartado a) del párrafo 2 del artículo 46 (véase, párr. 104 *supra*).

Artículo 47 bis

"1) La presentación a la aceptación deberá hacerse al librado.

"2) Una letra que haya sido librada contra dos o más personas podrá ser presentada a cualquiera de ellas, a menos que en la propia letra se indique claramente otra cosa.

"3) La presentación a la aceptación podrá hacerse a una persona o autoridad distintas del librado, si esa persona o autoridad están facultadas para aceptar la letra en virtud de la ley aplicable."

Párrafo 1

115. Se recordó que durante su examen de los párrafos 1 y 2 del artículo 46 el Grupo había decidido que las cuestiones de quién puede hacer una presentación a la aceptación y a quién la puede hacer deberían tratarse en otro lugar distinto de dicho artículo. El Grupo de Trabajo también convino en que, a diferencia de la Ley Uniforme de Ginebra (artículo 21) que permite que un simple portador haga la presentación, debería establecerse alguna restricción acerca de quién puede hacer una debida presentación en virtud del proyecto de Convención. En consecuencia, el Grupo decidió modificar el texto del párrafo 1 de modo que diga lo siguiente:

"1) La presentación a la aceptación deberá hacerse al librado por el tenedor o el librador o en nombre de éstos."

Párrafo 2

116. El Grupo de Trabajo aprobó este párrafo.

Párrafo 3

117. En respuesta a una pregunta acerca del alcance y la aplicación de esta disposición, se observó que la disposición tenía por objeto incluir alguna de las situaciones siguientes: quiebra del librado; liquidación de una sociedad; incapacidad del librado por razón de demencia; etc. Se señaló también que esa disposición era necesaria en algunas jurisdicciones con el fin de dejar bien sentado que las personas o autoridad a que se refería podrían dar una aceptación válida por derecho propio independientemente de la cuestión de si estaban o no actuando "en nombre del" librado.

118. El Grupo de Trabajo aprobó este párrafo.

Artículo 48

"Una letra se considerará debidamente presentada a la aceptación si se presenta de conformidad con las siguientes reglas:

"a) El tenedor deberá presentar la letra al librado en día hábil y a una hora razonable. Cuando en la letra se indique un lugar de aceptación, la presentación deberá hacerse en ese lugar.

"b) Si se libra una letra pagadera a fecha fija o a un cierto plazo a partir de una fecha fija, la presentación a la aceptación deberá hacerse en la fecha de vencimiento o antes de dicha fecha.

"c) Toda letra pagadera a cierto plazo vista deberá presentarse a la aceptación dentro de un año de su fecha.

"d) Toda letra en la que el librador [un endosante o un avalista] haya[n] fijado una fecha o un plazo para su presentación a la aceptación deberá presentarse en la fecha fijada o dentro del plazo fijado."

Párrafo a)

119. El Grupo de Trabajo aprobó este párrafo.

Párrafo b)

120. El Grupo de Trabajo decidió suprimir la frase "o a un cierto plazo a partir de una fecha fija", por estimar que "un cierto plazo a partir de una fecha fija" constituía una fecha fija. El Grupo de Trabajo aprobó el párrafo con esta modificación.

Párrafo c)

121. En relación con esta disposición se observó que, al parecer, no abarcaba una letra pagadera a la vista respecto a la cual se exigiese la aceptación: El Grupo de Trabajo estuvo de acuerdo en que dicha letra debería quedar abarcada por esta disposición y adoptó la propuesta de incluir las palabras "a la vista o" antes de las palabras "a cierto plazo vista" en la primera línea del párrafo, con lo que la frase quedaría redactada en los siguientes términos:

"Toda letra pagadera a la vista o a cierto plazo vista deberá ..."

122. El Grupo de Trabajo consideró asimismo, aunque sin aprobarla, una propuesta de reducir el

plazo disponible para presentar una letra con sujeción al párrafo c). Se señaló a este respecto que el mundo de los negocios se había acostumbrado al plazo de un año previsto en la Ley Uniforme de Ginebra y que era innecesario crear el peligro de que algunas personas se vieran sorprendidas por la adopción de un plazo más corto.

123. El Grupo de Trabajo aprobó este párrafo con la modificación mencionada en el párrafo 121 *supra*.

Párrafo d)

124. Una respuesta a la pregunta de si la disposición actual tenía debidamente en cuenta la posibilidad de hacer la presentación por correo, se expresó la opinión general de que el tenor del párrafo no excluía esta posibilidad. El hecho de que no contuviese una disposición concreta relativa al correo perdido o extraviado no debía conducir a la conclusión de que la presentación por correo estaba excluida.

125. En esta inteligencia y a reserva de la supresión de las palabras que figuran entre corchetes según se había decidido anteriormente, el Grupo de Trabajo aprobó este párrafo.

Artículo 49

"[1) La demora en hacer la presentación a la aceptación queda excusada cuando sea causada por circunstancias ajenas a la voluntad del tenedor y que éste no pueda ni evitar ni superar. Cuando cese la causa de la demora, la presentación deberá hacerse con razonable diligencia.]

"2) La presentación a la aceptación queda dispensada:

"a) Si el librado ha fallecido o ha dejado de tener la libre administración de sus bienes por causa de insolvencia, es una persona ficticia o no tiene capacidad para aceptar la letra, o si el librado es una empresa, sociedad colectiva, asociación u otra persona jurídica que, con arreglo a la ley aplicable, esté en liquidación o haya dejado de existir;

"b) Cuando, aun actuando con razonable diligencia, la presentación a la aceptación no pueda realizarse dentro de los plazos establecidos a tal efecto.

"[b) Cuando la causa de la demora a que se hace referencia en el párrafo 1 del presente artículo siga existiendo después de transcurridos 30 días desde la expiración del plazo para la presentación a la aceptación.]"

Párrafo 1

126. El Grupo de Trabajo decidió suprimir esta disposición del texto del proyecto de convención basándose en que era vaga y difícil de aplicar y, por lo tanto, podía dar origen a interpretaciones divergentes. Además, su supresión no crearía ningún problema puesto que el mismo resultado se podría conseguir prácticamente invocando la disposición del apartado b) del párrafo 2.

Apartado a) del párrafo 2

127. En respuesta a una pregunta que se hizo sobre la relación que existía entre esta disposición y la del párrafo 3 del artículo 47 *bis*, según el cual la

presentación a la aceptación podría hacerse a una persona o autoridad distinta del librador si esta persona o autoridad estaban facultadas para aceptar la letra, se observó que si bien el apartado a) del párrafo 2 del artículo 49 dispensaba de la presentación en esas circunstancias, podría ocurrir, sin embargo, que el tenedor deseara presentar la letra y que aquella persona o autoridad estuviera dispuesta a aceptarla. El resultado del párrafo 3 del artículo 47 *bis* era permitir y reconocer tal presentación.

128. Se hizo una pregunta con respecto al concepto de "una persona ficticia". En primer lugar se señaló que en muchos países de derecho romano esa expresión se refería a las personas jurídicas en cuanto distintas de las personas físicas, y en segundo lugar que, en la medida en que el término aludía a un librador inexistente, la norma de dispensar de la presentación en tal caso era en principio infundada. Resultaba imposible determinar a primera vista si un librado era ficticio simplemente porque el nombre inducía a pensarlo. Solamente yendo al lugar especificado para la presentación se podría determinar la existencia o inexistencia del librado. Por consiguiente, el resultado de esta disposición era que dispensaba de hacer la presentación precisamente en el caso en que debía efectuarse.

129. Por otra parte, se señaló que la disposición cumplía un fin práctico y útil. Era bastante corriente que promotores y empresarios obtuviesen capitales de terceros afirmando que una sociedad o empresa que aún no había sido constituida y quizá nunca llegaría a existir se dedicaba activamente a una cierta actividad mercantil. De esta manera se podían librar letras de cambio contra esas sociedades ficticias. Dispensar de la presentación en tales casos no sólo evitaría la dificultad lógica de cómo hacer la presentación a una persona inexistente, sino que además permitiría que se materializasen en un momento determinable los derechos sobre el título a favor o en contra de los firmantes, por ejemplo, los endosantes. En cuanto a la necesidad de hacer averiguaciones antes de poder concluir que el librado era ficticio, se dijo que no era un problema que afectase exclusivamente a la disposición relativa a la persona ficticia. La misma determinación de los hechos materiales o de los derechos reconocidos por la ley habría que hacerla para aplicar, por ejemplo, la disposición relativa a la incapacidad del librado o incluso la referente a su fallecimiento.

130. El Grupo decidió mantener la referencia que se hacía en este apartado al librado inexistente.

131. El Grupo de Trabajo decidió sustituir las palabras "aceptar la letra" por las palabras "incurrir en responsabilidad cambiaria como aceptante" en las líneas segunda y tercera de este apartado para armonizarlo con la terminología utilizada en los artículos 24 y 25. Asimismo decidió suprimir, por ser innecesarias, las palabras "con arreglo a la ley aplicable" en la cuarta línea del apartado.

132. Con respecto a la referencia que se hacía en el apartado a una persona jurídica "en liquidación", se señaló que en muchos ordenamientos jurídicos el hecho de estar "en liquidación" no afectaba a la capacidad de una persona jurídica para aceptar un título o para pagarlo. Además, el hecho de estar "en liquidación"

tenía muchos significados y efectos jurídicos según los ordenamientos, de modo que no podía servir de base para elaborar una norma uniforme. En consecuencia, el Grupo de Trabajo decidió suprimir las palabras "esté en liquidación o" en este apartado, en el entendimiento de que correspondería al tribunal interpretar las palabras "ha dejado de tener la libre administración de sus bienes por causa de insolvencia" o "no tiene capacidad para aceptar la letra", incluidas al comienzo del apartado, cuando tuviera que decidir el caso de una persona jurídica "en liquidación".

133. El Grupo de Trabajo aprobó este apartado, con los cambios señalados en los párrafos anteriores.

Apartado b) del párrafo 2

134. El Grupo de Trabajo aprobó este apartado.

Artículo 50

"Si una letra que ha de presentarse a la aceptación de conformidad con el artículo 46 no se presenta debidamente, el librador, los endosantes y los avalistas no responderán por ella."

135. El Grupo de Trabajo aprobó esta disposición sujeta a las siguientes modificaciones:

- i) Se suprimieron las palabras "de conformidad con el artículo 46" porque la referencia a la presentación obligatoria a la aceptación en virtud del artículo 46 podría interpretarse en el sentido de que no se tomaban en cuenta los casos en que se dispensaba de la presentación. Por ejemplo, si no había presentación porque el librado había fallecido, no se eximiría de responsabilidad a los endosantes y sus avalistas, aunque la letra fuera una letra librada pagadera a cierto plazo vista.
- ii) Las palabras "los avalistas" se sustituyeron por "sus avalistas" porque el avalista del librado seguiría respondiendo por la letra puesto que avaló el pago por el librado.

Artículo 51

"1) Se considera que hay falta de aceptación de una letra:

"a) Cuando, efectuada la debida presentación, se rechace expresamente o no pueda obtenerse, actuando con razonable diligencia, su aceptación;

"b) Cuando el tenedor no pueda obtener la aceptación a que tiene derecho con arreglo a la presente Convención;

"c) Cuando se dispense de la presentación a la aceptación con arreglo a lo dispuesto en el artículo 49, y la letra no sea aceptada.

"2) Si una letra no es aceptada, el tenedor podrá ejercer, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 57, una acción inmediata contra el librador, los endosantes y los avalistas."

Apartados a) y b) del párrafo 1

136. El Grupo de Trabajo refundió estas disposiciones en un párrafo, tal como figura en el anexo a este informe.

Apartado c) del párrafo 1

137. Se observó que las palabras "y la letra no sea aceptada" parecían estar en contradicción con el hecho

de que se dispensaba de la presentación a la aceptación. Se observó que estas palabras se referían a la situación en la que pese a la dispensa se presentaba y aceptaba la letra. En consecuencia, el Grupo de Trabajo las modificó de modo que dijeran: "a no ser que la letra sea de hecho aceptada".

Párrafo 2

138. El Grupo de Trabajo modificó esta disposición sustituyendo las palabras "los avalistas" por "sus avalistas" para dejar bien claro que los avalistas de que se trataba eran solamente los que avalaban la responsabilidad del librador y los endosantes, y no el pago por el librado.

E. ARTÍCULO 53 (PRESENTACIÓN AL PAGO)

Artículo 53

"Se considerará que un título ha sido debidamente presentado al pago si se presenta de conformidad con las siguientes reglas:

"a) El tenedor deberá presentar el título al librado o el aceptante o al subscriptor para el pago, en día hábil y a una hora razonable.

"b) Una letra que haya sido librada contra dos o más librados o sea aceptada por dos o más librados, o un pagaré firmado por dos o más subscriptores, se podrán presentar a cualquiera de ellos, salvo que en la letra o el pagaré se indique claramente otra cosa.

"c) Si el librado o el aceptante o el subscriptor han fallecido [y no se ha fijado un lugar de pago], la presentación deberá hacerse a las personas que, con arreglo a la ley aplicable, sean sus herederos o estén facultadas para administrar su patrimonio.

"[d) Si el librado o el aceptante o el subscriptor están sujetos a procedimientos por insolvencia, la presentación deberá hacerse a la persona que, con arreglo a la ley aplicable, esté autorizada a actuar en nombre de aquéllos.]

"e) Todo título que no sea pagadero a la vista deberá presentarse al pago en el día de su vencimiento o en uno de los dos días hábiles siguientes.

"f) Todo título que sea pagadero a la vista deberá presentarse al pago dentro de un año de su fecha.

g) El título deberá presentarse al pago:

"i) En el lugar de pago fijado en él; o

"ii) Si no se ha fijado un lugar de pago, en el domicilio del librado o del aceptante o del subscriptor indicado en el instrumento; o

"iii) Si no se ha fijado un lugar de pago y no se ha indicado el domicilio del librado o del aceptante o del subscriptor, en el establecimiento principal o la residencia habitual del librado o del aceptante o del subscriptor."

139. El Grupo de Trabajo pidió a la Secretaría que reordenase los párrafos de este artículo en un orden más lógico.

Párrafo a)

140. El Grupo de Trabajo aprobó esta disposición.

Párrafo b)

141. El Grupo de Trabajo aprobó esta disposición.

Párrafo c)

142. El Grupo de Trabajo señaló que, en el caso de la presentación a la aceptación, el tenedor podía considerar que había falta de aceptación de la letra en caso de fallecimiento del librado. Esta norma se basaba en que la aceptación era personal para el librado. Sin embargo, el tenedor, si lo deseaba, podía presentar la letra a la aceptación de los herederos del librado fallecido. Si la presentación se hacía para el pago, el fallecimiento del librado, el aceptante o el subscriptor no dispensaba al tenedor de presentar la letra, ya que el pago no era personal para el librado, el aceptante o el subscriptor; por lo tanto, era necesario incluir una disposición en la que se especificase a quién debía hacerse la presentación en ese supuesto. En consecuencia, el Grupo decidió mantener el párrafo.

143. El Grupo de Trabajo decidió suprimir las palabras "y no se ha fijado un lugar de pago" basándose en que, en todas las circunstancias, la presentación debía hacerse a los herederos del fallecido o las personas facultadas para administrar su patrimonio, a quienes debía darse la oportunidad de pagar el título con cargo a ese patrimonio.

Párrafo d)

144. El Grupo de Trabajo señaló que el hecho de que el librado, el aceptante o el subscriptor estuviesen sujetos a procedimientos de insolvencia debía, conforme al artículo 54, dispensar al tenedor de presentar el título al pago. Por lo tanto, el tenedor debía tener derecho a ejercer una acción inmediata contra el librador o contra los anteriores endosantes y sus avalistas. Sin embargo, como podía haber circunstancias en que el tenedor deseara presentar el instrumento al pago, la Convención debiera contener una disposición en la que se especificase a quién debía, en esas circunstancias, presentar el título el tenedor. Por lo tanto, el Grupo aprobó el texto siguiente en sustitución del anterior párrafo d):

"d) La presentación al pago podrá hacerse a una persona o autoridad distinta del librado, el aceptante o el subscriptor si esa persona o autoridad está facultada, con arreglo a la ley aplicable, para pagar el título."

Párrafos e, f y g)

145. El Grupo de Trabajo aprobó estas disposiciones.

Otras decisiones

146. El Grupo de Trabajo decidió recomendar a la Comisión que el próximo período de sesiones (séptimo) del Grupo se celebrase en Nueva York del 3 al 12 de enero de 1979.

147. El Grupo de Trabajo decidió también establecer un grupo de redacción formado por representantes de los cuatro idiomas de trabajo de la Comisión (español, francés, inglés y ruso), para que revisase el texto del proyecto de Convención sobre Letras de

Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales, aprobado finalmente por el Grupo de Trabajo, de modo de asegurar la concordancia interna del texto y la armonía entre las versiones de los diversos idiomas. En el supuesto de que el Grupo de Trabajo habrá concluido para entonces su examen del texto, se fijó la celebración de la primera reunión del grupo de redacción inmediatamente después del séptimo período de sesiones del Grupo de Trabajo.

ANEXO

Proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales

(Texto de los artículos 5 y 6 y 24 a 53 en su forma aprobada por el Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales en su sexto período de sesiones, celebrado en Ginebra del 3 al 13 de enero de 1978.)

Artículo 5

7) El término "tenedor protegido" designa al tenedor de un título que, en el momento en que pasó a ser tenedor, estaba completo, en regla y no vencido, a condición de que, a la sazón, no hubiera tenido conocimiento de la existencia de ninguna acción o excepción relativas al título según lo dispuesto en el artículo 24 o del hecho de que éste hubiese sido protestado por falta de aceptación o de pago.

Artículo 6

A los fines de la presente Convención, se considerará que una persona tiene conocimiento de un hecho si tiene efectivamente conocimiento de ese hecho o no hubiera podido desconocer su existencia.

Artículo 24

1) Un firmante podrá oponer a un tenedor que no sea tenedor protegido:

a) Cualquier excepción que pueda oponerse en virtud de la presente Convención;

b) Cualquier excepción basada en una transacción anterior entre dicha persona y el librador o un tenedor anterior, o emergente de las circunstancias en que dicha persona pasó a ser firmante;

c) Cualquier excepción respecto de la responsabilidad contractual basada en una transacción entre dicha persona y el tenedor;

d) Cualquier excepción basada en la incapacidad de dicha persona para obligarse en virtud de ese título o en el hecho de que firmó sin tener conocimiento de que su firma lo convertía en firmante del título, a condición de que esa falta de conocimiento no se debiera a negligencia;

2) Los derechos sobre un título de un tenedor que no sea tenedor protegido podrán ser objeto de cualquier acción válida sobre el título por cualquier persona.

[3) El firmante no podrá oponer como excepción contra un tenedor que no sea tenedor protegido el hecho de que un tercero pueda ejercer una acción sobre el título, a menos que el propio tercero le haya informado de su derecho de acción*.]

Artículo 25

1) Un firmante sólo podrá oponer a un tenedor protegido las siguientes excepciones:

a) Excepciones fundadas en los artículos... de la presente Convención**;

* El presente párrafo se volverá a examinar en relación con el artículo 70.

** El Grupo de Trabajo pidió a la Secretaría que determinase las excepciones comprendidas en este apartado e indicase las disposiciones respectivas del proyecto de Convención.

b) Excepciones fundadas en la incapacidad de dicho firmante para contraer obligaciones con arreglo a ese título;

c) Excepciones fundadas en el hecho de que dicha persona firmó sin tener conocimiento de que su firma lo convertía en firmante del título, a condición de que esa falta de conocimiento no se debiera a negligencia suya.

2) Sin perjuicio de lo estipulado en el párrafo 3, los derechos del tenedor protegido sobre el título no podrán ser objeto de ninguna acción sobre el título ejercida por persona alguna.

3) Los derechos del tenedor protegido podrán ser objeto de cualquier acción válida sobre el título, o de cualquier excepción relativa a la responsabilidad respecto del mismo, que derive de la transacción anterior entre el tenedor y el firmante que ejerza la acción u oponga la excepción, o que derive de un acto fraudulento realizado por el tenedor para obtener la firma del título por ese firmante.

4) La transmisión del título por un tenedor protegido conferirá a cualquier tenedor ulterior los derechos del tenedor protegido, excepto si ese tenedor ulterior ha participado en un negocio que dé lugar a una acción sobre el título o a una excepción respecto del mismo.

Artículo 26

Se presumirá que todo tenedor es tenedor protegido, mientras no se demuestre lo contrario.

[SECCIÓN 2. OBLIGACIONES DE LOS FIRMANTES] [A. GENERALIDADES]

Artículo 27

1) Con sujeción a lo dispuesto en los artículos 28 y 30, nadie quedará obligado por un título a menos que lo firme.

2) La persona que firme con nombre distinto del propio queda obligada como si hubiese firmado con su propio nombre.

3) La firma podrá efectuarse de puño y letra o mediante sello, perforaciones, símbolos o cualquier otro medio mecánico*.

Artículo 28

La firma falsificada de un título no impondrá obligación alguna a la persona cuya firma fue falsificada. No obstante, dicha persona queda obligada como si hubiera firmado ella misma el título, si ha consentido, expresa o implícitamente, en obligarse por la firma falsificada o ha dado a entender que esa firma era suya.

Artículo 29

1) Si un título ha sido objeto de alteraciones importantes:

a) Los que hayan firmado el título después de esta alteración quedan obligados por dicho título en los términos del texto alterado.

b) Los que firmaron el título antes de dicha alteración quedan obligados por dicho título en los términos del texto original. Sin embargo, todo firmante que haya efectuado por sí mismo, autorizado o permitido dicha alteración queda obligado respecto del título en los términos del texto alterado.

2) Salvo prueba en contrario, se considerará que la firma ha sido puesta en el título después de efectuar la alteración importante.

3) Se considerará importante la alteración que modifique cualquier sentido al compromiso de cualquier firmante escrito en el título.

Artículo X)

* Un Estado contratante cuya legislación exija que la firma de un título se efectúe de puño y letra podrá, en el momento de su firma, ratificación o adhesión, hacer una declaración en el sentido de que la firma puesta en un título en su territorio debe estamparse de puño y letra.

Artículo 30

- 1) El título podrá ser firmado por un mandatario.
- 2) El nombre o la firma de un principal puesto en el título por un mandatario con poder del principal atribuye las obligaciones al principal y no al mandatario.
- 3) La firma puesta en el título por un mandatario sin poder, o con poder para firmar pero sin indicar que firma en calidad de tal por una persona determinada, o que indique que firma en calidad de mandatario pero sin nombrar a la persona que representa, atribuye las obligaciones que deriven del título al mandatario y no a la persona a quien se propone representar.
- 4) La cuestión de si una firma fue puesta en el título en calidad de mandatario solamente puede determinarse mediante referencia a lo que aparece en el propio título.
- 5) El mandatario que de conformidad con el párrafo 3 quede obligado por el título y que lo pague tiene los mismos derechos que la persona por quien se proponía actuar si ésta lo hubiera pagado.

Artículo 30 bis

La orden de pago contenida en una letra no equivaldrá por sí misma a la transmisión de un derecho de pago existente con independencia de la letra.

Artículo 31

(Suprimido)

Artículo 32

(Suprimido)

Artículo 33

(Suprimido)

[B. EL LIBRADOR]

Artículo 34

- 1) El librador, en caso de falta de aceptación o de pago de la letra y una vez efectuado el protesto debido, se compromete a pagar al tenedor el importe de la letra y todos los intereses y gastos que puedan exigirse al amparo de los artículos 67 ó 68.
- 2) El librador podrá excluir o limitar su propia responsabilidad mediante una estipulación expresa de la letra. Esa estipulación tiene efecto solamente respecto del librador.

[C. EL SUSCRIPTOR]

Artículo 34 bis

- 1) El suscriptor se compromete a pagar al tenedor el importe del pagaré y todos los intereses y gastos que puedan reclamarse al amparo de los artículos 67 ó 68.
- 2) El suscriptor no podrá excluir o limitar su propia responsabilidad mediante una estipulación en el pagaré. Esa estipulación no surtirá efecto.

[D. EL LIBRADO Y EL ACEPTANTE]

Artículo 35

(Suprimido)

Artículo 36

- 1) El librado no queda obligado por la letra hasta que la acepte.
- 2) El aceptante se compromete a pagar al tenedor o al librador que haya pagado la letra el importe de ésta y todos los intereses y gastos que puedan exigirse al amparo de los artículos 67 ó 68.

Artículo 37

La aceptación se escribirá en la letra y podrá efectuarse:

- a) Mediante la firma del librado acompañada de la palabra "aceptada" o expresión equivalente, o

- b) Mediante la simple firma del librado.

Artículo 38

- 1) El título incompleto que satisfaga los requisitos que figuran en el apartado a) del párrafo 2 del artículo 1 puede ser aceptado por el librado antes de que haya sido firmado por el librador o mientras esté incompleto por cualquier otra razón.
- 2) La letra podrá aceptarse en el momento de su vencimiento, antes o después del mismo, o después de no haber sido atendida por falta de aceptación o de pago.
- 3) Cuando una letra pagadera a cierto plazo vista, o que deba presentarse a la aceptación antes de una fecha especificada, sea aceptada, el aceptante debe indicar la fecha de su aceptación; si el aceptante no hace esa indicación, el librador, antes de emitir la letra, o el tenedor podrán insertar la fecha de aceptación.
- 4) Cuando una letra pagadera a cierto plazo vista no sea atendida por falta de aceptación y posteriormente el librado la acepte, el tenedor tiene derecho a que la aceptación lleve la fecha en que la letra no fue atendida.

Artículo 39

1. La aceptación no debe ser limitada. Se considera que una aceptación es limitada si es condicional o modifica los términos de la letra.
2. Si el librado estipula en la letra que su aceptación está sujeta a limitación:
 - a) No obstante, queda obligado con arreglo a los términos de su aceptación limitada;
 - b) La letra no es atendida por falta de aceptación, salvo que el tenedor admita una aceptación relativa solamente a una parte del importe de la letra. En ese caso, la letra es desatendida por falta de aceptación respecto de la parte restante del importe.
3. Una aceptación que indique que el pago deberá efectuarse en un domicilio determinado o por un mandatario determinado no será limitada, siempre que:
 - a) No se modifique el lugar en que debe efectuarse el pago;
 - b) La letra no se haya librado para ser pagada por otro mandatario.

Artículo 40

(Suprimido)

[E. EL ENDOSANTE]

Artículo 41

1. El endosante, en caso de que no sea atendido el título por falta de aceptación o de pago, y una vez efectuado el protesto debido, se compromete a pagar al tenedor el importe del título y todos los intereses y gastos que puedan exigirse al amparo del artículo 67 ó 68.
2. El endosante podrá eximirse de responsabilidad o limitarla mediante estipulación expresa en el título: Esta estipulación sólo será válida respecto de ese endosante.

Artículo 42

(Variante A)

1. La persona que transmite un título mediante simple entrega responde frente a todo tenedor posterior a ella misma por cualesquiera daños que a dicho tenedor pudiera causarle el hecho de que, antes de esa transmisión,
 - a) Se pusiera en el título una firma falsificada o no autorizada; o
 - b) El título fuera objeto de una alteración importante; o
 - c) Un firmante tenga una acción o excepción válida; o

d) La letra fuera desatendida por falta de aceptación o de pago o el pagaré fuera desatendido por falta de pago.

2. La indemnización por daños según el párrafo 1 no podrá ser superior a la suma a que se refiere el artículo 67 ó 68.

3. Sólo se responderá de los defectos mencionados en el párrafo 1 frente al tenedor que recibiere el título sin conocimiento de tal defecto.

[F. EL AVALISTA]

Artículo 43

1. El pago de un título, independientemente de que haya sido aceptado o no, podrá ser garantizado, respecto de la totalidad o de parte de la cantidad, por cuenta de cualquier firmante o del librado por cualquier persona, que puede o no haber pasado a ser firmante. El aval podrá ser dado por cualquier persona, que puede, o no, ser un firmante.

2. El aval deberá escribirse en el título o en hoja anexa al mismo ("añadido").

3. El aval se expresará mediante las palabras: "garantizada", "avalada", "bueno por aval", o expresión equivalente, acompañada por la firma del avalista.

4. El aval podrá efectuarse mediante una sola firma. Salvo que el contexto indique otra cosa

a) La sola firma de una persona distinta del librador o del librado en el anverso del título es un aval;

b) La sola firma del librador en el anverso del título es una aceptación; y

c) La sola firma en el reverso del título que no sea la del librador es un endoso.

5. El avalista podrá indicar la persona a quien avale. A falta de esa indicación, la persona a quien avale será el aceptante o el librado, en el caso de la letra, o el suscriptor, en el caso del pagaré.

Artículo 44

1. El avalista responde por el título en la misma medida que el firmante a quien avale, a menos que el avalista haya estipulado otra cosa en el título.

2. Si la persona a quien avale es el librado, el avalista se compromete a pagar la letra al vencimiento, si el librado no la paga o no acepta ni paga dicha letra.

Artículo 45

El avalista que pague el título tiene derechos basados en él frente al firmante a quien avale y frente a quienes respondan por aquél respecto de dicho firmante.

[PARTE V. PRESENTACION, FALTA DE PAGO O ACEPTACION Y ACCIONES]

[SECCIÓN 1. PRESENTACIÓN A LA ACEPTACIÓN]

Artículo 46

1) La letra puede presentarse a la aceptación.

2) La letra debe presentarse a la aceptación:

a) Cuando el librador haya estipulado en la letra que ésta deba presentarse a la aceptación;

b) Cuando la letra se haya librado pagadera a cierto plazo vista;

c) Cuando la letra se haya librado pagadera en un lugar distinto del de la residencia o el establecimiento del librado, excepto cuando esa letra sea pagadera a su presentación.

Artículo 47

1) El librador puede estipular en la letra que ésta no se presentará a la aceptación o que no se presentará antes de

una fecha determinada o antes de que ocurra un acontecimiento determinado.

2) Si se presenta una letra a la aceptación a pesar de haber una estipulación de las permitidas con arreglo al párrafo 1, y dicha letra no es aceptada, no se considerará que hay falta de aceptación de la letra.

3) Si el librado acepta una letra a pesar de haber una estipulación según la cual la letra no deba presentarse a la aceptación, la aceptación surtirá efecto.

Artículo 47 bis

1) La presentación a la aceptación deberá hacerse al librado por el tenedor o el librador o en nombre de éstos.

2) Una letra que haya sido librada contra dos o más personas podrá ser presentada a cualquiera de ellas, a menos que en la propia letra se indique claramente otra cosa.

3) La presentación a la aceptación podrá hacerse a una persona o autoridad distintas del librado, si esa persona o autoridad están facultadas para aceptar la letra en virtud de la ley aplicable.

Artículo 48

Una letra se considerará debidamente presentada a la aceptación si se presenta de conformidad con las siguientes reglas:

a) El tenedor deberá presentar la letra al librado el día hábil y a una hora razonable. Cuando en la letra se indique un lugar de aceptación, la presentación deberá hacerse en ese lugar.

b) Si se libra una letra pagadera a fecha fija, la presentación a la aceptación deberá hacerse en la fecha de vencimiento o antes de dicha fecha.

c) Toda letra pagadera a la vista o a cierto plazo vista deberá presentarse a la aceptación dentro de un año de su fecha.

d) Toda letra en la que el librador haya fijado una fecha o un plazo para su presentación a la aceptación deberá presentarse en la fecha fijada o dentro del plazo fijado.

Artículo 49

La presentación a la aceptación queda dispensada:

a) Si el librado ha fallecido o ha dejado de tener la libre administración de sus bienes por causa de insolvencia, es una persona ficticia o no tiene capacidad para incurrir en responsabilidad cambiaria como aceptante, o si el librado es una empresa, sociedad colectiva, asociación u otra persona jurídica que haya dejado de existir;

b) Cuando, aun actuando con razonable diligencia, la presentación a la aceptación no pueda realizarse dentro de los plazos establecidos a tal efecto.

Artículo 50

Si una letra que ha de presentarse a la aceptación no se presenta debidamente, el librador, los endosantes y sus avalistas no responderán por ella.

Artículo 51

1) Se considera que hay falta de aceptación de una letra:

a) Cuando el librado, efectuada la debida presentación, rechace expresamente aceptar la letra o la aceptación no pueda obtenerse, actuando con razonable diligencia, cuando el tenedor no pueda obtener la aceptación a que tiene derecho con arreglo a la presente Convención;

b) Cuando se dispense de la presentación a la aceptación con arreglo a lo dispuesto en el artículo 49, a no ser que la letra sea de hecho aceptada.

2) Si una letra no es aceptada, el tenedor podrá ejercer, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 57, una acción inmediata contra el librador, los endosantes y sus avalistas.

[SECCIÓN 2. PRESENTACIÓN AL PAGO]

Artículo 52

(Suprimido)

Artículo 53

Se considerará que un título ha sido debidamente presentado al pago si se presenta de conformidad con las siguientes reglas:

a) El tenedor deberá presentar el título al librado o al aceptante o al suscriptor para el pago, en día hábil y a una hora razonable.

b) Una letra que haya sido librada contra dos o más librados o sea aceptada por dos o más librados, o un pagaré firmado por dos o más suscriptores, se podrán presentar a cualquiera de ellos, salvo que en la letra o el pagaré se indique claramente otra cosa.

c) Si el librado o el aceptante o el suscriptor han fallecido, la presentación deberá hacerse a las personas que, con arreglo a la ley aplicable, sean sus herederos o estén facultadas para administrar su patrimonio.

d) La presentación al pago podrá hacerse a una persona o autoridad distinta del librado, el aceptante o el suscriptor si esa persona o autoridad está facultada, con arreglo a la ley aplicable, para pagar el título.

e) Todo título que no sea pagadero a la vista deberá presentarse al pago en el día de su vencimiento o en uno de los dos días hábiles siguientes.

f) Todo título que sea pagadero a la vista deberá presentarse al pago dentro de un año de su fecha.

g) El título deberá presentarse al pago:

i) En el lugar de pago fijado en él; o

ii) Si no se ha fijado un lugar de pago, en el domicilio del librado o del aceptante o del suscriptor indicado en el instrumento; o

iii) Si no se ha fijado un lugar de pago y no se ha indicado el domicilio del librado o del aceptante o del suscriptor, en el establecimiento principal o la residencia habitual del librado o del aceptante o del suscriptor.

C. Lista de documentos pertinentes no reproducidos en el presente volumen

| <i>Título o descripción</i> | <i>Signatura del documento</i> |
|---|-----------------------------------|
| 1. Quinto período de sesiones del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales | |
| Proyecto de ley uniforme sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales (primera revisión) . . | A/CN.9/WG.IV/ WP.6 y Add.1 y 2 |
| Programa provisional | A/CN.9/WG.IV/ WP.7 |
| 2. Sexto período de sesiones del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales | |
| Programa provisional | A/CN.9/WG.IV/ WP.8 |
| Proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales (primera revisión), artículos 5, 6, 24 a 45, examinados por un grupo de redacción | A/CN.9/WG.IV/ WP.9 |

III. EMPRESAS MULTINACIONALES

Nota del Secretario General (A/CN.9/148)*

1. En su octavo período de sesiones, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), luego de deliberar sobre las medidas que convendría adoptar respecto del tema de las empresas multinacionales, tomó nota del establecimiento, por el Consejo Económico y Social, de la Comisión de Empresas Transnacionales. La CNUDMI decidió informar al Presidente de la Comisión de Empresas Transnacionales de que la CNUDMI no había adoptado una decisión definitiva respecto de su propio programa de trabajo en la materia, pero seguiría manteniendo el tema en estudio hasta que la Comisión de Empresas Transnacionales hubiese determinado las cuestiones jurídicas específicas que podrían ser objeto de la labor de la CNUDMI y comunicarle que consideraría favorablemente toda petición que pudiese dirigirse a la Comisión de Empresas Transnacionales¹.

2. De conformidad con esta decisión, el Presidente de la CNUDMI dirigió una carta al Presidente de la Comisión de Empresas Transnacionales, con fecha 16 de abril de 1975. El texto de dicha carta figura en el anexo I de este informe.

3. En una carta de fecha 9 de mayo de 1977, el Sr. Abdelmadjid Fasla, Presidente de la Comisión de Empresas Transnacionales, respondió a la mencionada carta del Presidente de la CNUDMI. El texto de dicha carta figura en el anexo II de la presente nota.

ANEXO I

Carta de fecha 16 de abril de 1975 dirigida al Presidente de la Comisión de Empresas Transnacionales por el Presidente de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

Tengo el honor de dirigirme a usted en relación con la resolución 2928 (XXVII), aprobada el 28 de noviembre de 1972 por la Asamblea General en su vigésimo séptimo período de sesiones, y, a petición de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), de señalar a su atención y, por su intermedio, a la de la Comisión de Empresas Transnacionales, lo siguiente.

La Asamblea General, en el párrafo 5 de la resolución a que me he referido, invita a la CNUDMI

a pedir a los gobiernos y las organizaciones internacionales interesadas información acerca de los problemas jurídicos que presentan los diversos tipos de empresas multinacionales y de sus implicaciones para la unificación y armonización del derecho mercantil internacional, y a examinar, a la luz de esa información y de los resultados de los estudios de que se disponga, incluidos los de la Organización Internacional del Trabajo, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y el Consejo Económico y

* 23 de febrero de 1978.

¹ CNUDMI, informe sobre el octavo período de sesiones (A/10017), párr. 94 (Anuario... 1975, primera parte, II, A).

Social, qué medidas adicionales serían adecuadas a ese respecto.

En cumplimiento de este mandato, la CNUDMI envió a los gobiernos y a las organizaciones internacionales interesadas un cuestionario acerca de los problemas jurídicos que presentan las empresas multinacionales y de sus consecuencias para la unificación y armonización del derecho mercantil internacional. En su octavo período de sesiones, celebrado en Ginebra del 1º al 17 de abril de 1975, la CNUDMI, sobre la base de un informe del Secretario General (A/CN.9/104*) en el que, entre otras cosas, se analizaban las respuestas al cuestionario, examinó propuestas acerca de la labor que podría emprender en el desempeño de su mandato en esta esfera. A este respecto, recibió con interés información relativa al propuesto programa de trabajo de la Comisión de Empresas Transnacionales y del Centro de Información e Investigaciones sobre las Empresas Transnacionales.

En su período de sesiones, la CNUDMI examinó las siguientes líneas de acción. Primeramente, dada la complejidad de la cuestión, que no sólo entraña problemas jurídicos, sino también problemas de carácter económico, social y político que pueden influir en la formulación de normas jurídicas, la CNUDMI desearía seguir de cerca la labor de la Comisión de Empresas Transnacionales y los estudios del Centro de Información e Investigaciones sobre las Empresas Transnacionales, prestando particular atención a la determinación, por dicha Comisión y por el Centro de Información e Investigaciones, de los problemas respecto de los cuales la CNUDMI podría tomar decisiones.

En segundo lugar, entre las sugerencias relativas a un programa de trabajo sobre las empresas multinacionales, la CNUDMI consideró las opiniones expuestas por muchos representantes, según los cuales la CNUDMI podría realizar una útil labor en las cuestiones siguientes, que parecían pertinentes directa o indirectamente, en el marco del comercio internacional:

a) Elaboración de un sistema de información. A este respecto, en varias de las respuestas al cuestionario dirigido a los gobiernos y a las organizaciones internacionales interesadas se habló de la necesidad de procedimientos de contabilidad normalizados y de sistemas estadísticos normalizados para el registro de datos concretos. En algunas respuestas se opinó que debería formularse una convención internacional sobre el intercambio de información, sobre la divulgación de datos y sobre la consulta y la conciliación.

b) Elaboración de normas tipo que los Estados podrían incorporar a su legislación nacional con miras a ejercer un mayor grado de control sobre las actividades de las empresas multinacionales. A este respecto, se examinó la posibilidad de pedir a la Secretaría que preparase un estudio comparado de las normas que en las leyes relativas a las sociedades, las leyes de inversiones, etc., tienen por finalidad obtener información acerca de tales actividades.

La CNUDMI no ha tomado todavía ninguna decisión definitiva acerca de su programa de trabajo en esta esfera, pero seguirá estudiando la cuestión. Los miembros de la CNUDMI han expresado el deseo de que señale esta cuestión a la aten-

* Anuario... 1976, segunda parte, VI.

ción de usted e informe a la Comisión de Empresas Transnacionales de que la CNUDMI examinará con ánimo favorable toda solicitud respecto de trabajos sobre los aspectos jurídicos de las cuestiones referentes a las empresas multinacionales que desee dirigirla la Comisión de Empresas Transnacionales.

ANEXO II

Carta de fecha 9 de mayo de 1977 dirigida al Presidente de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional por el Presidente de la Comisión de Empresas Transnacionales

Tengo el honor de dirigirme a usted en relación con la carta de fecha 16 de abril de 1975, dirigida al Presidente de la Comisión de Empresas Transnacionales por el Presidente de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, que figura en nuestro documento E/C.10/7, de 6 de mayo de 1975, en la cual la CNUDMI nos informaba que examinaría con ánimo favorable toda solicitud respecto

de trabajos sobre los aspectos jurídicos de las cuestiones referentes a las empresas multinacionales que desee dirigirla la Comisión de Empresas Transnacionales.

Durante su tercer período de sesiones, la Comisión examinó la resolución 31/99 de la Asamblea General, en la que se invitó "a la Comisión de Empresas Transnacionales a que, si halla problemas jurídicos concretos en su programa de trabajo sobre los que la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional pueda adoptar medidas, remita esos problemas a dicha Comisión para su examen".

Durante su tercer período de sesiones, la Comisión de Empresas Transnacionales tomó debida nota de dicha resolución y me encargó que, en mi carácter de Presidente, expresase a la Comisión que usted preside el agradecimiento de la Comisión de Empresas Transnacionales a la CNUDMI por su amable ofrecimiento de colaboración y le comunicase que la Comisión no dejaría de recurrir a la cooperación de la CNUDMI en el momento oportuno.

IV. PROGRAMA DE TRABAJO DE LA COMISION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

A. Informe del Secretario General (A/CN.9/149* y Corr.1 y 2)

INDICE

| | <i>Página</i> |
|---|---------------|
| Introducción | 196 |
| Lista de temas para su posible inclusión en el programa de trabajo futuro | 197 |
| <i>Capítulo</i> | |
| I. El primer programa de trabajo de la Comisión | 198 |
| II. Labor completada por la Comisión | 199 |
| III. Temas prioritarios a cuyo respecto aún no se ha completado el trabajo | 200 |
| IV. Análisis de las propuestas formuladas por los Gobiernos y las organizaciones internacionales sobre el futuro programa de trabajo de la Comisión | 201 |
| V. Cuestiones relativas al establecimiento de un nuevo programa de trabajo | 204 |
| <i>ANEXOS**</i> | |
| I. Nota de la Secretaría: cláusulas de indemnización fijada convencionalmente y cláusulas penales | 205 |
| II. Nota de la Secretaría: permuta o cambio internacional | 207 |
| III. Nota de la Secretaría: algunos aspectos jurídicos de las transferencias electrónicas de fondos de carácter internacional | 207 |

* 4 de mayo de 1978.

** Notas preparadas por la Secretaría sobre temas que podrán incluirse en el programa de trabajo están reproducidas en los anexos I a III.

INTRODUCCIÓN

1. La Comisión, en su noveno período de sesiones (1976), tomó nota de que había terminado, o que pronto terminaría, sus trabajos sobre muchos de los temas prioritarios incluidos en su programa de trabajo y que por ello convendría que en el futuro próximo examinara su programa de trabajo a largo plazo. A juicio de la Comisión, la formulación de un programa a largo plazo permitiría que su Secretaría comenzara los trabajos preparatorios necesarios respecto de los temas que la Comisión deseara examinar. La Comisión pidió a su Secretaría que le presentara un informe en su 11º período de sesiones (1978) después de celebrar las consultas pertinentes con organizaciones internacionales e instituciones mercantiles, acerca de su contenido.

2. La Asamblea General, en su trigésimo primer período de sesiones, acogió con beneplácito la decisión de la Comisión de examinar su programa de trabajo a largo plazo y pidió al Secretario General que invitara a los gobiernos a que presentasen sus opiniones y sugerencias sobre dicho programa (resolución 31/99 de la Asamblea General, de 15 de diciembre de 1976).

3. Este informe se presenta en cumplimiento de la decisión adoptada por la Comisión en su noveno período de sesiones (1976). El informe se propone lo siguiente:

a) Exponer el programa de trabajo, en la forma originariamente convenida por la Comisión en su primer período de sesiones y posteriormente ampliada (cap. I);

b) Exponer los temas comprendidos dentro de los asuntos prioritarios que se han terminado (cap. II);

c) Exponer los temas incluidos dentro de los asuntos prioritarios que aún no se han terminado (cap. III);

d) Presentar una compilación analítica de las propuestas formuladas por gobiernos y organizaciones internacionales respecto del nuevo programa de trabajo (cap. IV); y

e) Finalmente, plantear problemas de métodos de trabajo (cap. V).

Para facilitar el análisis de los temas que han de permanecer en el programa de trabajo de la Comisión, se presenta inmediatamente después de esta introducción una lista de los temas incluidos en el primer programa de trabajo pero que todavía no han sido considerados y de los temas que han sido propuestos por gobiernos y organizaciones internacionales para su inclusión en el futuro programa de trabajo.

4. La Secretaría expresa su gratitud por la oportunidad que le brindó el Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAEM), que tuvo la gentileza de organizar consultas entre sus Estados miembros y la

Secretaría de la Comisión. Esas consultas tuvieron lugar en la sede del CAEM en Moscú el 16 y 17 de enero de 1978. La Secretaría expresa asimismo su gratitud por la oportunidad de intercambiar opiniones sobre el programa de trabajo de la Comisión con los Estados Miembros del Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano (el Comité Jurídico) por intermedio del Subcomité Permanente de Asuntos de Derecho Mercantil Internacional del Comité Jurídico. Esas consultas tuvieron lugar en Doha del 19 al 23 de enero de 1978. La resolución del Comité Jurídico que contiene sus propuestas acerca del programa de trabajo de la Comisión aparece en el documento A/CN.9/155*.

5. Se han dado pasos con el fin de consultar respecto del programa de trabajo de la Comisión con otros organismos internacionales representativos de otras regiones del mundo. La Secretaría espera efectuar tales consultas con los Estados miembros de la Organización de los Estados Americanos y con el Comité de Asuntos Jurídicos de la Asamblea Parlamentaria del Consejo de Europa. Se formulará una exposición de tales consultas, si se celebran antes del 11º período de sesiones de la Comisión, en un anexo al presente informe.

6. Con respecto a la coordinación del trabajo, la Secretaría de la Comisión asistió a una reunión, celebrada en Roma el 27 y 28 de febrero de 1978, de un grupo consultivo compuesto de representantes de las secretarías de la Comisión, del UNIDROIT y de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado. En el documento A/CN.9/154 aparece un memorando de esa reunión.

LISTA DE TEMAS PARA SU POSIBLE INCLUSIÓN
EN EL PROGRAMA DE TRABAJO FUTURO¹

I. *Temas relativos al derecho mercantil internacional*

1. Preparación de un Código de Derecho Mercantil Internacional (PA, PN; párrs. 3 y 4)
2. Preparación de normas uniformes sobre conflictos de leyes (PN; párrs. 5 y 6)
3. Preparación de contratos internacionales
Labor orientada hacia la unificación de:
 - i) Los contratos de depósito (PN; párr. 7 a));
 - ii) Los contratos de permuta (PN; párr. 7 b));
 - iii) Los contratos para el suministro de trabajo, o los contratos en que la parte que encarga

* Reproducido en el presente volumen, segunda parte, IV, B.

¹ En la lista que sigue, las letras "PA" indican que el tema fue propuesto anteriormente para su inclusión en el programa de trabajo de la Comisión, ya sea en su primer período de sesiones o en un momento posterior. Las letras "PN" indican que el tema es una propuesta nueva, efectuada para los fines de la decisión sobre un nuevo programa de trabajo. Se observará que en varios casos se reiteran propuestas anteriores. La lista no incluye temas prioritarios a cuyo respecto no se ha terminado aún la labor. Esos temas aparecen en el capítulo III del presente informe. El número de párrafo indicado después de un tema señala el párrafo pertinente del análisis de propuestas de gobiernos y organizaciones internacionales (capítulo IV de este informe) donde se estudia la propuesta referente a ese tema.

las mercancías suministra una parte sustancial de los materiales (PN; párr. 7 c));

- iv) Las condiciones generales para la instalación y el mantenimiento técnico de las maquinarias y equipos industriales (PN; párr. 7 d));
- v) Los contratos de arrendamiento (PN; párr. 7 e));
- vi) Las cláusulas contractuales uniformes (PA, PN; párr. 8);
- vii) Los efectos de la imposibilidad de ejecución (PA);
- viii) Las cláusulas de fuerza mayor (PA, PN; párr. 10);
- ix) Las cláusulas penales (PN; párr. 11);
- x) Ciertos temas de aplicación general en materia de contratos (por ejemplo, la compensación, la cesión de garantías, la transferencia de derechos de propiedad, la formación de los contratos en general, la representación y el poder, la imposibilidad de ejecución, los perjuicios, la aplicación de las costumbres) (PN; párrs. 12 y 13);
- xi) Los contratos que facultan para el control de la calidad (PN; párr. 14);
- xii) Las licitaciones públicas (PN; párr. 15).

4. Pagos internacionales

Preparación de normas uniformes referentes a:

- a) Las transferencias de fondos por medios electrónicos (PN; párr. 17);
- b) Las cartas de crédito "standby" (PN; párr. 18);
- c) Las cláusulas que protegen a las partes contra las fluctuaciones del valor de la moneda (PN; párr. 19);
- d) El cobro de efectos comerciales (PN; párr. 20).

5. Arbitraje comercial internacional

- a) Estudio de medios para hacer más eficaz el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI (PN; párr. 22 a));
- b) Formulación de disposiciones para los casos que no pueden resolverse mediante acuerdos bilaterales (PN; párr. 22 b));
- c) Propuesta relativa al artículo V 1) e) de la Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras, de 1958 (PN; párr. 23).

6. Transporte² y seguro de transporte

- a) Preparación de un proyecto de convención sobre el transporte multimodal (PN; párr. 24);
- b) Examen del derecho aplicable a los contratos de fletamento (PN; párr. 25);
- c) Examen de los problemas jurídicos relativos al transporte mediante contenedores (PN; párr. 26);

² En el primer período de sesiones de la Comisión se propuso que se incluyera el tema "Transportes" en el programa de trabajo de la Comisión.

d) Examen del derecho aplicable al seguro de transporte (PN; párr. 27);

e) Preparación de normas uniformes sobre los contratos de reexpedición de mercancías (PN; párr. 28).

7. Representación

Problemas jurídicos derivados de los contratos de representación celebrados con fines comerciales (PA, PN; párr. 29).

8. Seguros (PA, PN; párr. 30).

9. Responsabilidad por los productos (PA, PN; párr. 31).

10. Derecho de sociedades

Establecimiento y funcionamiento de las sociedades comerciales (PN; párr. 32).

11. Propiedad intelectual (PA)³.

12. Legalización de documentos (PA)⁴.

II. Problemas derivados de una posible reordenación de las relaciones económicas internacionales

1. Consecuencias jurídicas del nuevo orden económico internacional (PN; párrs. 33 y 34).

2. Empresas multinacionales (PA, PN; párr. 35).

3. Transferencia de tecnología (PN; párr. 36).

4. Eliminación de la discriminación en las leyes relativas al comercio internacional (PA, PN; párr. 37).

CAPÍTULO I. EL PRIMER PROGRAMA DE TRABAJO DE LA COMISIÓN

A. Lista general de temas

1. En su primer período de sesiones, celebrado en Nueva York del 29 de enero al 26 de febrero de 1968, la Comisión, luego de consultas oficiosas entre sus miembros, aceptó unánimemente un documento de trabajo (A/CN.9/L.1/Rev.1) que decía 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 comer-

ciales 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."

B. Temas prioritarios

2. En el mismo período de sesiones, la Comisión creó un Grupo de Trabajo para que le asesorara sobre los métodos de trabajo que deberían seguirse para estudiar los tres temas a los que se había dado prioridad. El Grupo de Trabajo presentó un documento titulado "Métodos de trabajo para los temas prioritarios" (A/CN.9/L.3). Luego de examinarlo, la Comi-

³ La Convención de Estocolmo, de 1967, que estableció la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) determina que los fines de esa organización son, entre otros, fomentar la protección de la propiedad intelectual en todo el mundo mediante la cooperación de los Estados, en colaboración, cuando así proceda, con cualquier otra organización internacional. La OMPI se convirtió en un organismo especializado de las Naciones Unidas en diciembre de 1974.

⁴ La Convención sobre eliminación del requisito de la legalización de los documentos públicos extranjeros se concertó en La Haya, el 5 de octubre de 1961 bajo los auspicios de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado.

sión adoptó varias decisiones sobre los métodos de trabajo para los temas prioritarios. Dichas decisiones se hicieron constar en el documento A/CN.9/9, y es posible resumirlas reproduciendo los pasajes siguientes:

“Venta internacional de bienes

“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) Representación*;

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.

“Temas seleccionados

“En vista del amplio alcance y de la compleja naturaleza del concepto de venta internacional de bienes enunciado *supra*, la Comisión consideró 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.

“... ”

“Pagos internacionales

“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.

“... ”

“En lugar de hacer un estudio general de toda la materia de los pagos internacionales, la Comisión consideró oportuno... 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.

“... ”

“Arbitraje comercial internacional

“La Comisión decidió... 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.”

REGLAMENTACION INTERNACIONAL DEL TRANSPORTE MARITIMO

3. En su segundo período de sesiones (1969), la Comisión decidió incluir la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios de su programa de trabajo y estableció un Grupo de Trabajo al que pidió que indicase los temas y el método de trabajo sobre esa cuestión. El Grupo de Trabajo presentó a la comisión, en su cuarto período de sesiones (1971), un informe en que recomendaba un programa de trabajo en esta esfera (A/CN.9/55*). Después de estudiar el informe del Grupo de Trabajo, la Comisión decidió examinar “las reglas y prácticas relativas a los conocimientos de embarque, incluidas las contenidas en el Convenio Internacional para la unificación de ciertas reglas en materia de conocimientos (Convenio de Bruselas de 1924) y en el Protocolo por el que se modificó ese Convenio (Protocolo de Bruselas de 1968)... con miras a revisar y ampliar las reglas según proceda...”.

CAPÍTULO II. LABOR COMPLETADA POR LA COMISIÓN

a) *Compraventa internacional de mercaderías*

i) *Proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías*

1. La Comisión aprobó el texto de este proyecto de convención en su décimo período de sesiones (1977).

ii) *Proyecto de Convención sobre la formación y la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías*

2. Se prevé que la Comisión apruebe el texto de este proyecto de Convención en su 11º período de sesiones, y que para entonces haya examinado así-

* 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.

* Anuario... 1971, segunda parte, III.

mismo la cuestión de si las disposiciones sobre la formación y la validez de los contratos deben ser objeto de una convención separada.

3. La Asamblea General, en su resolución 32/145, de 16 de diciembre de 1977, expresó el parecer de que ambos proyectos de Convención debían ser examinados por una Conferencia de Plenipotenciarios en un momento apropiado, que determinaría en su trigésimo tercer período de sesiones (1978), a la luz de las recomendaciones que presentase la Comisión.

iii) *La prescripción en la compraventa internacional de mercaderías*

4. Una Conferencia de Plenipotenciarios celebrada en Nueva York del 20 de mayo al 14 de junio de 1974 adoptó una Convención sobre este tema.

b) *Pagos internacionales*

Créditos comerciales bancarios

5. En su octavo período de sesiones (1975), la Comisión recomendó que en las transacciones que entrañasen el establecimiento de un crédito documentario se utilizase la revisión de los "Usos y prácticas Uniformes en Materia de Créditos Documentarios" hecha en 1974 por la Cámara de Comercio Internacional.

c) *Arbitraje comercial internacional*

6. La Comisión, en su noveno período de sesiones (1976), aprobó el Reglamento de arbitraje de la CNUDMI. La Asamblea General, en su resolución 31/98, de 15 de diciembre de 1976, recomendó el uso del Reglamento de arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional para el arreglo de las controversias que surgiesen en el contexto de las relaciones comerciales internacionales, especialmente mediante referencia a dicho Reglamento de arbitraje en los contratos comerciales.

d) *Reglamentación internacional del transporte marítimo*

7. Una Conferencia de Plenipotenciarios celebrada en Hamburgo del 6 al 31 de marzo de 1978, adoptó el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías (las "Reglas de Hamburgo").

CAPÍTULO III. TEMAS PRIORITARIOS A CUYO RESPECTO AÚN NO SE HA COMPLETADO EL TRABAJO

1. De los llamados "temas prioritarios" a que se refiere el Capítulo I del presente informe, aún no se han completado los asuntos siguientes:

a) *Compraventa internacional de mercaderías*

i) *Convenio de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable a la compraventa internacional de mercaderías*⁵

⁵ Cabe señalar que el examen de este Convenio, a los efectos de establecer un texto susceptible de aceptación más general, está comprendido en el mandato original del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías establecido por la Comisión en su segundo período de sesiones (1969).

ii) *Condiciones generales de venta y contratos tipo*

2. En su décimo período de sesiones (1977), la Comisión, decidió aplazar los trabajos sobre las condiciones generales "generales" y examinar la cuestión en su 11º período de sesiones, en el contexto de su nuevo programa de trabajo.

b) *Pagos internacionales*

i) *Proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales*

3. Se prevé que el Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales necesite uno o dos períodos de sesiones más para completar su labor. En consecuencia, probablemente se presente a la Comisión en su 13º período de sesiones (1980), un proyecto de Convención acompañado de un comentario y de las observaciones de los gobiernos y las organizaciones internacionales interesadas.

ii) *Normas uniformes aplicables a los cheques internacionales*

4. En su quinto período de sesiones (1972), la Comisión pidió al Grupo de Trabajo que examinase "la conveniencia de preparar normas uniformes aplicables a los cheques internacionales y la cuestión de si la mejor forma de lograr este objetivo es hacer extensiva la aplicación del proyecto [de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales] a los cheques internacionales o bien elaborar una ley uniforme aparte sobre cheques internacionales, y que comunicase a la Comisión sus conclusiones al respecto en un futuro período de sesiones".

5. El Grupo de Trabajo pidió a la Secretaría que, en consulta con el Grupo de Estudio de la CNUDMI sobre pagos internacionales, realizase investigaciones sobre el uso de los cheques en los pagos internacionales y los problemas que, en la práctica comercial y bancaria actual, plantean las divergencias entre las normas de los principales regímenes jurídicos. Se prevé que el Grupo de Trabajo aborde la cuestión de los cheques luego de terminar su labor relacionada con las letras de cambio y los pagarés.

iii) *Garantías reales sobre mercaderías*

6. En su décimo período de sesiones (1977), la Comisión pidió a la Secretaría que le presentase, en su 12º período de sesiones (1979), un nuevo informe acerca de la posibilidad de establecer normas uniformes sobre las garantías reales y sobre su posible contenido, y que comprobase, en particular, la necesidad práctica y la pertinencia de una garantía real internacional para el comercio internacional.

c) *Arbitraje comercial internacional*

7. De conformidad con una decisión adoptada por la Comisión en su décimo período de sesiones (1977), la Secretaría está preparando estudios relacionados con las recomendaciones hechas por el Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano⁶ y está celebrando consultas a este respecto. Se presentará un informe sobre este tema a la Comisión en su 12º período de sesiones (1979).

⁶ Dichas recomendaciones figuran en una nota del Secretario General (A/CN.9/127) (Anuario... 1977, segunda parte, III).

CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DE LAS PROPUESTAS FORMULADAS POR LOS GOBIERNOS Y LAS ORGANIZACIONES INTERNACIONALES SOBRE EL FUTURO PROGRAMA DE TRABAJO DE LA COMISIÓN⁷

I. CUESTIONES RELACIONADAS CON EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

A. Conclusión del actual programa de trabajo

1. Checoslovaquia, la República Democrática Alemana, la República Socialista Soviética de Bielorrusia y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas proponen que se complete la labor relacionada con los temas incluidos en el programa de trabajo establecido en el primer período de sesiones de la Comisión.

2. El Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano, los Estados Unidos y Hungría proponen que se continúe la labor relacionada con las garantías reales. El Comité Jurídico y los Estados Unidos señalan la importancia de las garantías reales en el comercio internacional⁸.

B. Preparación de un código de derecho mercantil internacional

3. Bulgaria (CAEM), Checoslovaquia, Hungría (CAEM) y Polonia (CAEM) proponen que se prepare un código de derecho mercantil internacional.

4. Checoslovaquia, sin perjuicio de reconocer que la preparación de dicho código sería un proyecto a largo plazo, señala que es conveniente comenzar la labor preparatoria, por las razones siguientes. El sistema actual de unificar esferas especiales del derecho mercantil internacional puede llegar a producir una falta de armonía entre los diversos instrumentos de unificación, debido a que tal vez los instrumentos contengan conflictos potenciales y a que tal vez los mismos problemas se resuelvan de manera diferente en instrumentos diferentes. Además, seguirá habiendo esferas en que se apliquen leyes nacionales divergentes.

C. Preparación de normas uniformes sobre conflictos de leyes

5. Bulgaria (CAEM), Checoslovaquia, Hungría (CAEM), Polonia (CAEM), la República Democrá-

tica Alemana, la República Socialista Soviética de Bielorrusia y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas proponen que se preparen normas uniformes para resolver las cuestiones que en materia de conflictos de leyes surjan en una transacción mercantil internacional.

6. Checoslovaquia señala que, mientras no haya un código uniforme de derecho mercantil internacional generalmente aceptado, surgirán conflictos de leyes nacionales potencialmente aplicables en relación con las transacciones mercantiles internacionales, y que, por consiguiente, la unificación de las normas pertinentes sobre conflictos de leyes fortalecería la seguridad jurídica en el comercio internacional.

D. Normas uniformes referentes a los contratos internacionales

i) Normas uniformes para ciertos tipos de contratos

7. Se propone que la formulación de normas uniformes se emprenda respecto de los siguientes temas:

a) El contrato de depósito⁹ (Alemania, República Federal de, República Democrática Alemana¹⁰ (CAEM) y Hungría (CAEM));

b) Contratos de permuta¹¹ (Comité Jurídico, Checoslovaquia y URSS (CAEM)). Se observa que esos contratos están adquiriendo cada vez mayor importancia en las transacciones entre países en desarrollo y países desarrollados (Comité Jurídico), y que no están regulados por el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías (Checoslovaquia);

c) Contratos en los cuales la parte principal de las obligaciones del vendedor consiste en el suministro de trabajo u otros servicios, y contratos para el suministro de mercaderías que se han de fabricar o producir en los cuales la parte que encarga las mercaderías toma a su cargo el suministro de una parte sustancial de los materiales necesarios para tal fabricación o producción (Comité Jurídico y Checoslovaquia). Se observa que tales contratos son importantes (Comité Jurídico), pero están excluidos del alcance del proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías (Checoslovaquia);

d) Condiciones generales para la instalación y mantenimiento técnico de máquinas y equipos industriales (RSS de Bielorrusia y URSS);

e) El contrato de arrendamiento en el comercio internacional (Hungría);

ii) Normalización de los términos o cláusulas contractuales

⁹ El UNIDROIT está examinando actualmente la posibilidad de formular un proyecto de normas uniformes sobre las personas distintas del transportador que tienen la custodia de las mercaderías antes, durante o después de la operación de transporte. Se ha editado y distribuido para recoger comentarios de gobiernos y organizaciones interesadas un "Informe preliminar sobre el contrato de depósito" (Estudio XLIV-Doc.2, 1976). En mayo de 1977 se creó un grupo de estudio sobre el tema.

¹⁰ La propuesta de la República Democrática Alemana (CAEM) era que se considerase la responsabilidad por las mercaderías antes y después del transporte, y ello entrañaría el examen de la responsabilidad de los depositarios.

¹¹ Véase *infra* el anexo II de este informe, que contiene una nota de la Secretaría sobre la permuta o el canje internacionales

⁷ Las propuestas de los gobiernos se enviaron en respuesta a una solicitud en tal sentido hecha por el Secretario General en una nota verbal de fecha 1º de febrero de 1977. La Secretaría celebró consultas sobre el futuro programa de trabajo con el Consejo de Asistencia Económica Mutua, en Moscú, el 16 y 17 de enero de 1978, y la Secretaría del CAEM transmitió, en una carta de fecha 25 de enero de 1978, las propuestas hechas en tales consultas por los Estados miembros del CAEM. En el análisis que se desarrolla *infra*, la propuesta de un Estado transmitida por esa vía se identifica colocando la sigla "CAEM" entre paréntesis después del nombre del Estado. Puede señalarse que algunos de los Estados que participaron en dichas consultas habían enviado respuestas independientes a la nota verbal de fecha 1º de febrero de 1977.

⁸ En su décimo período de sesiones (1977), la Comisión pidió al Secretario General que presentase a la Comisión, en su 12º período de sesiones, un informe acerca de la posibilidad de establecer normas uniformes sobre las garantías reales y sobre su posible contenido, teniendo en cuenta los comentarios y las sugerencias formulados en la Comisión, y que continuase su labor sobre esta cuestión en consulta con las organizaciones y las instituciones bancarias y mercantiles interesadas y comprobare, en particular, la necesidad práctica y la pertinencia de una garantía real internacional para el comercio internacional (CNUDMI, informe sobre el décimo período de sesiones (A/32/17), párr. 37; Anuario... 1977, primera parte, II, A).

8. Los Estados Unidos de América y el Comité Jurídico señalan el valor de la normalización de las disposiciones contractuales, o términos comerciales, aceptadas con un alcance amplio, para la solución de los problemas contractuales del comercio internacional. Se observa que tales disposiciones pueden resolver problemas que carecen de solución por medio de principios jurídicos de aplicación general (Estados Unidos) y que también pueden fomentar la creación de normas jurídicas aceptables tanto para los países en desarrollo como para los países desarrollados (Comité Jurídico).

Condiciones generales "generales"

9. Checoslovaquia y Hungría (CAEM) observan que debería examinarse la posibilidad de preparar un proyecto de condiciones generales "generales" para su uso en el comercio internacional¹².

Cláusulas de "fuerza mayor"

10. Bulgaria (CAEM), Hungría (CAEM), Polonia (CAEM), la RSS de Bielorrusia y la URSS proponen la formulación de cláusulas tipo para la regulación de los efectos del incumplimiento de las obligaciones de una de las partes en un contrato mercantil internacional debido a impedimentos que están fuera de su control (cláusula de fuerza mayor).

Cláusulas penales

11. Polonia propone la formulación de cláusulas tipo para regular la imposición de multas y penas en los contratos mercantiles internacionales¹³.

iii) *Unificación de las reglas sobre ciertos problemas contractuales que se plantean en relación con todos los tipos de contratos*

12. Checoslovaquia observa que es conveniente redactar reglas uniformes sobre ciertos problemas contractuales de aplicación general, tales como la compensación, las fianzas, la cesión, la transferencia del derecho de propiedad, la formación de los contratos en general, la representación y los poderes, la imposibilidad de ejecución, los daños y la aplicación de los usos. Señala que esa unificación constituiría un paso preparatorio de la eventual formulación de un código mercantil internacional.

13. La RSS de Bielorrusia y la URSS proponen la unificación de reglas sobre la transmisión de los derechos de propiedad.

iv) *Unificación de normas sobre ciertas necesidades accesorias de la formación o ejecución de los contratos*

Contratos que facultan para el control de calidad

14. Checoslovaquia señala la necesidad de reglas uniformes para los contratos que regulan las relaciones

¹² La Comisión, en su décimo período de sesiones (1977), resolvió "aplazar los trabajos sobre las condiciones generales "generales" y examinar la cuestión cuando estudie, en su 11º período de sesiones, las propuestas del Secretario General respecto de su programa a largo plazo" (A/32/17, párr. 36). Cabe observar que el Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano ha preparado un contrato tipo para el empleo en las compraventas FOB y FAS de ciertos tipos de mercaderías, y está preparando actualmente un contrato tipo para las compraventas marítimas CIF de maquinaria ligera y de bienes de consumo duraderos.

¹³ Véase *infra* el anexo I de este informe, que contiene una nota de la Secretaría sobre la indemnización fijada convencionalmente y las cláusulas penales.

entre un representante que controla la calidad de las mercaderías y la parte que emplea a ese representante, dada la importancia de tales contratos y la actual inexistencia de normas uniformes sobre el tema.

Licitaciones públicas

15. Checoslovaquia propone asimismo la formulación de reglas uniformes para regular las licitaciones públicas, dada la importancia de tales licitaciones en relación con la formación del contrato, y en vista de que el proyecto de Convención sobre la formación de los contratos de compraventa internacional de mercaderías no trata de esas licitaciones.

E. Pagos internacionales

16. En relación con este tema se plantean las propuestas que siguen:

Transferencias de fondos por medios electrónicos

17. Los Estados Unidos proponen que se estudien los problemas jurídicos derivados de la transmisión de fondos y de la realización de pagos por medios electrónicos. Señalan que a pesar del uso creciente de los procedimientos electrónicos para las transferencias de fondos, ha habido un desarrollo insuficiente de las reglas para resolver los problemas jurídicos que con ello se crean¹⁴.

Cartas de crédito "stand-by"

18. Australia propone la formulación de reglas uniformes para regular la expedición de cartas de crédito "standby", empleadas para asegurar el cumplimiento de las obligaciones del prestatario conforme a un contrato internacional de préstamo independiente de cualquier negocio de compraventa. Mediante tales cartas de crédito "stand-by", el banquero reembolsa al prestamista en caso de incumplimiento del prestatario. En apoyo de esa propuesta, Australia señala lo siguiente:

a) El empleo cada vez mayor de tales cartas de crédito en el comercio internacional; y

b) Que la falta de reglas uniformes sobre las condiciones en que debe efectuarse el pago de tales cartas de crédito origina la posibilidad de abuso por beneficiarios deshonestos.

Cláusulas de protección de las partes contra las fluctuaciones del valor de la moneda

19. Hungría (CAEM) y Polonia (CAEM) proponen la formulación de cláusulas para la protección de la parte acreedora de obligaciones monetarias, contra las fluctuaciones del valor de la moneda.

Cobro de efectos comerciales

20. Checoslovaquia propone el examen de normas uniformes sobre el cobro de efectos comerciales¹⁵.

Garantías bancarias

21. Checoslovaquia propone el examen de los problemas derivados de las garantías bancarias¹⁶.

¹⁴ Véase *infra* el anexo III de este informe, que contiene una nota de la Secretaría sobre las transferencias de fondos por medios electrónicos.

¹⁵ La Cámara de Comercio Internacional ha publicado "Normas Uniformes para el Cobro de Efectos Comerciales" (1967).

¹⁶ La Cámara de Comercio Internacional prepara actualmente un proyecto de normas uniformes sobre garantías de los contratos.

F. Arbitraje comercial internacional

22. Los Estados Unidos y el Comité Jurídico proponen continuar el estudio de las medidas para el fomento del arbitraje comercial internacional. Se propone que se preste atención a lo siguiente:

a) Los medios que pueden dar mayor eficacia al Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI (Estados Unidos);

b) La formulación de disposiciones que, si bien conservan el principio de que el arbitraje como procedimiento para el arreglo de los litigios requiere la voluntad de las partes, resuelvan situaciones que no pueden tratarse mediante acuerdos bilaterales (Estados Unidos).

c) Las propuestas concretas presentadas a la Comisión por el Comité Jurídico¹⁷.

23. La CCI propone que, si la Comisión ha de examinar la posibilidad de revisar la Convención sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras de Nueva York, 1958, debería estudiar las consecuencias del artículo V 1) e) de esa Convención. Conforme a esa disposición, el reconocimiento y ejecución de un laudo pueden denegarse si el laudo ha sido desestimado o suspendido por una autoridad competente del país en el cual, o conforme a cuyas leyes, se dictó el laudo. La CCI observa que, como consecuencia, aun en el caso de que el laudo haya sido desestimado o suspendido por una autoridad competente en virtud de una norma local particular, no podrá ser ejecutado en países en los cuales por otra parte sería válido y que esto crea dificultades en la práctica del arbitraje.

G. Transporte

Transporte intermodal

24. Los Estados Unidos señalan que la Comisión, después de la labor que ha realizado en la preparación de un proyecto de convenio sobre el transporte marítimo de mercancías, parece ser el órgano apropiado para elaborar un proyecto de convenio sobre el transporte intermodal¹⁸.

Contratos de fletamento

25. Checoslovaquia (CAEM), la RSS de Bielorrusia y la URSS proponen que se examine la legislación relativa a los contratos de fletamento¹⁹.

¹⁷ Para esas propuestas concretas, véase el documento A/CN.9/127 (Anuario... 1977, segunda parte, III).

¹⁸ En conformidad con la resolución 1734 (LIV) del Consejo Económico y Social, la Junta de Comercio y Desarrollo estableció por decisión 96 (XII), de 10 de mayo de 1973, el Grupo Preparatorio Intergubernamental encargado de elaborar un anteproyecto de convenio sobre transporte intermodal internacional, cuya labor aún no ha finalizado.

¹⁹ En su primer período de sesiones (1969), el Grupo de Trabajo de la UNCTAD sobre reglamentación internacional del transporte marítimo aprobó el tema de los contratos de fletamento como parte de su programa de trabajo. En su cuarto período de sesiones (1975), el Grupo de Trabajo examinó un estudio hecho por la secretaría de la UNCTAD sobre este tema y le pidió que hiciese estudios adicionales. Se espera que el Grupo de Trabajo examine nuevamente este tema en 1970 a la luz de esos estudios.

Transporte por contenedores

26. Hungría propone que se inicien trabajos sobre las cuestiones jurídicas relativas al transporte por contenedores²⁰.

Seguro de transporte

27. La RSS de Bielorrusia, Checoslovaquia (CAEM) y la URSS proponen que se examine la legislación sobre seguros de transporte²¹.

Contratos de expedición de mercancías

28. La RSS de Bielorrusia, Checoslovaquia y la URSS proponen que se inicien trabajos en relación con los contratos de expedición de mercancías en el transporte internacional²².

H. Representación

29. Bulgaria (CAEM), Hungría, Polonia (CAEM), la República Democrática Alemana y la URSS proponen que se examinen los problemas jurídicos derivados de los contratos de representación celebrados con fines comerciales, incluidos los contratos de corretaje y de representación comercial²³.

J. Seguros

30. Hungría propone que se examinen los problemas jurídicos relativos a los seguros.

K. Responsabilidad por productos

31. México propone que se emprendan nuevos trabajos sobre la responsabilidad por daños causados por productos defectuosos²⁴.

²⁰ En cumplimiento de la decisión 6 (LVI) del Consejo Económico y Social, la Junta de Comercio y Desarrollo, estableció por su decisión 118 (XIV), de 13 de septiembre de 1974, un Grupo Intergubernamental Especial sobre normas aplicables a los contenedores para el transporte multimodal internacional, cuya labor aún no ha finalizado.

²¹ En su primer período de sesiones (1969), el Grupo de Trabajo de la UNCTAD sobre reglamentación internacional del transporte marítimo aprobó el tema del seguro marítimo como parte de su programa de trabajo. La secretaría de la UNCTAD está preparando actualmente un estudio sobre los problemas jurídicos y comerciales que se presentan en esta esfera, el que se espera sea examinado por el Grupo de Trabajo en 1978.

²² El UNIDROIT preparó en 1966 un proyecto de Convención sobre el contrato de comisión de transporte internacional de mercaderías.

²³ a) Un Comité de expertos gubernamentales, establecido bajo los auspicios del UNIDROIT, terminó en 1972 un proyecto de convención por el que se establece una ley uniforme sobre representación comercial de carácter internacional en la compraventa de mercaderías. Este proyecto de convención será presentado a una conferencia diplomática en 1979.

b) La Comisión de las Comunidades Europeas ha comenzado los trabajos encaminados a la armonización de las leyes de los Estados miembros de la Comunidad Económica Europea (CEE) referentes al ejercicio de la profesión de "representante comercial". La Comisión preparó un proyecto de directrices sobre el tema y lo presentó al Consejo de Ministros de la CEE en diciembre de 1976.

c) La Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado ha aprobado un convenio sobre el derecho aplicable a la representación. Este convenio determina el derecho aplicable a las relaciones de carácter internacional que surgen cuando un representante tiene facultades para actuar, actúa o aparente actuar por cuenta de un principal al tratar con un tercero. El Convenio abarca a) la relación entre el principal y el representante y b) las relaciones del principal y el representante con terceros surgidas de las actividades del representante.

²⁴ En su décimo período de sesiones (1977), la Comisión decidió no proseguir los trabajos sobre este tema, y que la

L. Derecho de sociedades

32. Bulgaria (CAEM) y Madagascar proponen que se inicien trabajos sobre la constitución y funcionamiento de las sociedades comerciales²⁵.

2. CUESTIONES DIMANADAS DE UN POSIBLE REORDENAMIENTO DE LAS RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES

A. Consecuencias jurídicas del nuevo orden económico internacional

33. El Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano propone que, al establecer su programa de trabajo, la Comisión preste debida consideración a las políticas en que se basa el nuevo orden económico internacional²⁶. Con respecto a los temas incluidos por la Comisión en el programa de trabajo establecido en su primer período de sesiones, observa que la Comisión llevó a cabo su trabajo dentro del contexto de los marcos legales existentes y que, por ello, su labor no reflejó plenamente, en todos los casos, los intereses de la comunidad mundial en conjunto ni las resoluciones pertinentes adoptadas por la Asamblea General en sus períodos extraordinarios de sesiones sexto y séptimo, relativas al nuevo orden económico internacional. Sugiere además que se cree un grupo de trabajo para que estudie el efecto del nuevo orden económico internacional en el derecho mercantil internacional.

34. Checoslovaquia, Hungría y Yugoslavia proponen también que se emprendan trabajos sobre las cuestiones que surjan del reordenamiento de las relaciones económicas internacionales, incluidas las cuestiones jurídicas relativas al nuevo orden económico internacional. Observan que esa labor conduciría a la solución de los problemas económicos internacionales y a un fortalecimiento de las relaciones comerciales entre los Estados.

Empresas multinacionales

35. Checoslovaquia, Hungría, Polonia (CAEM) y la República Democrática Alemana proponen que se

cuestión se examinara en el contexto de su futuro programa de trabajo en un período de sesiones ulterior si uno o más Estados miembros de la Comisión tomaran una iniciativa al efecto (A/32/17, párr. 44).

²⁵ La Comisión de las Comunidades Europeas está trabajando en la armonización del derecho de sociedades de los Estados miembros de la CEE. La armonización proyectada abarca cuestiones tales como la fusión de sociedades anónimas, la estructura de esas sociedades y su contabilidad, y el contenido y difusión de prospectos que contienen ofertas de acciones. Además, un grupo de trabajo *ad hoc* del Consejo de Ministros de la CEE examinará el proyecto de estatuto para las Sociedades Anónimas Europeas (*le Statut des sociétés anonymes européennes*), que aspira a establecer un derecho de sociedades comunitario (*droit communautaire des sociétés anonymes*).

²⁶ Con respecto al nuevo orden económico internacional, véanse las resoluciones 3201 (S-VI) de la Asamblea General de 1º de mayo de 1974, titulada "Declaración sobre el establecimiento de un nuevo orden económico internacional", y 3202 (S-VI) de 1º de mayo de 1974, titulada "Programa de acción sobre el establecimiento de un nuevo orden económico internacional"; la resolución 3281 (XXIX) de 12 de diciembre de 1974, titulada "Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados", y la resolución 3362 (S-VII) de 16 de septiembre de 1975, titulada "Desarrollo y cooperación económica internacional". La resolución del Comité Jurídico, que contiene su propuesta en relación con el nuevo orden económico internacional, figura en el documento A/CN.9/155 (Anuario... 1971, segunda parte, III).

examinen los problemas jurídicas que surgen de las actividades de las empresas multinacionales. La República Democrática Alemana observa que esas actividades tienen un efecto negativo en las economías de los países en desarrollo²⁷.

Transmisión de tecnología

36. Checoslovaquia propone que se inicien trabajos sobre la transmisión de tecnología²⁸.

B. Eliminación de la discriminación en las leyes relativas al comercio internacional

37. Checoslovaquia, Hungría, Polonia (CAEM) y la URSS proponen que se examinen las cuestiones jurídicas que suscita el principio de la no discriminación en el comercio internacional. Bulgaria (CAEM), Hungría (CAEM), Polonia (CAEM) y la URSS (CAEM) hacen notar concretamente que debe prestarse atención a la aplicación en el comercio internacional de los principios en que se basa la cláusula de la nación más favorecida²⁹.

CAPÍTULO V. CUESTIONES RELATIVAS AL ESTABLECIMIENTO DE UN NUEVO PROGRAMA DE TRABAJO

El mandato de la Comisión

1. En la sección I de la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, de 17 de diciembre de 1966, se define el mandato de la Comisión como "la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional, con arreglo a lo dispuesto en la sección II³⁰ *infra*". Cuando se estableció el actual programa de trabajo en el primer período de sesiones de la Comisión, se puso de relieve la definición conforme a la cual el derecho mercantil internacional era "el conjunto de disposiciones que rigen aquellas relaciones comerciales de derecho privado que afectan a distintos países". Sin embargo, hubo acuerdo general en que no era esencial que, en esa fase de sus trabajos, la Comisión formulara una definición³¹. Si bien la labor com-

²⁷ Para la decisión anterior de la Comisión sobre este tema y el intercambio de cartas realizado en cumplimiento de esa decisión con la Comisión de Empresas Transnacionales, véase el documento A/CN.9/148. Cabe observar asimismo que el inciso b) del párrafo 4 de la resolución 3201 (S-VI) de la Asamblea General, señalada más arriba, y la sección V de la resolución 3202 (S-VI) de la Asamblea General, señalada más arriba, se relacionan con la reglamentación y fiscalización de las actividades de las empresas transnacionales.

²⁸ Este tema lo está examinando el Grupo Intergubernamental de Expertos sobre un código internacional de conducta para la transferencia de tecnología de la UNCTAD. Asimismo, cabe observar que el inciso b) del párrafo 4 de la resolución 3201 (S-VI) de la Asamblea General, mencionada *supra*, y la sección IV de la resolución 3202 (S-VI) de la Asamblea General, ya aludida, se relacionan con la transmisión de tecnología.

²⁹ El tema de la cláusula de la nación más favorecida lo está examinando la Comisión de Derecho Internacional, la que, en su 28º período de sesiones (1976), aprobó un proyecto de artículos sobre la materia. Ese proyecto ha sido distribuido a los Gobiernos para que formulen observaciones, y se espera que la Comisión de Derecho Internacional lo examine en su 30º período de sesiones (1978) a la luz de las observaciones presentadas y complete su labor.

³⁰ La sección II de la resolución establece la organización y las funciones de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.

³¹ CNUDMI, informe sobre el primer período de sesiones (A/7216), párrs. 23 y 24 (Anuario... 1968-1970, segunda parte, I, A).

pletada hasta el momento por la Comisión, se ha relacionado exclusivamente con las relaciones comerciales de derecho privado, algunas propuestas para el futuro programa de trabajo (como la labor sobre las cuestiones jurídicas relacionadas con el nuevo Orden Económico Internacional) involucrarán temas relativos al derecho económico público. En sus comentarios sobre el futuro programa de trabajo, Yugoslavia ha hecho notar la conveniencia de examinar el mandato de la Comisión con miras a la posible inclusión en el programa de trabajo de temas de esta naturaleza.

Coordinación de la labor de otras organizaciones

2. La resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General señala que la Comisión fomentará la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional mediante, entre otras cosas,

- i) La coordinación de la labor de las organizaciones que realizan actividades en este campo y el estímulo de la colaboración entre ellas;
- ii) El establecimiento y mantenimiento de una estrecha colaboración con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo;
- iii) El mantenimiento de un enlace con otros órganos de las Naciones Unidas y con los organismos especializados que se ocupan del comercio internacional⁸².

3. El objetivo de esas disposiciones parecería ser establecer la Comisión como el órgano encargado de organizar y dirigir todo trabajo relacionado con la unificación del derecho mercantil internacional. Sin embargo, hasta la actual etapa de la labor de la Comisión, ese objetivo no se ha realizado plenamente. Si bien la labor de algunas organizaciones se lleva a cabo en cierta medida en colaboración con la Comisión, otras organizaciones, tanto dentro como fuera del sistema de las Naciones Unidas, realizan a veces trabajos en esferas relativas al derecho mercantil internacional sin relación alguna con la Comisión. Varios factores han contribuido a ello. En algunos casos, el programa de trabajo de las otras organizaciones se estableció más o menos en la misma época en que se creó la Comisión y, en consecuencia, no hubo una oportunidad adecuada para disponer medidas de coordinación. Por otra parte, ciertas organizaciones no parecen aceptar fácilmente la preeminencia de la Comisión en la esfera del derecho mercantil internacional. Además, la Comisión se ha ocupado principalmente de trabajar en sus temas prioritarios y ha prestado menor atención a la coordinación. Sin embargo, sería oportuno que, en esta etapa, se examinase la cuestión de la coordinación, no sólo porque algunos gobiernos han hecho hincapié en ello⁸³, sino porque de no reafirmar la Comisión el

⁸² Incisos a), f) y g) del párr. 8 de la resolución.

⁸³ En sus observaciones sobre el futuro programa de trabajo, Checoslovaquia y la República Democrática Alemana hicieron notar la necesidad de una coordinación más estrecha. Checoslovaquia subrayó la necesidad de establecer una coordinación más estrecha con otros órganos de las Naciones Unidas, en particular con la UNCTAD y la Comisión de Derecho Internacional, y señaló la posibilidad de colaborar con la UNCTAD en la labor que ésta realizaba sobre contratos de fletamento y seguro marítimo. También observó la conveniencia de establecer una coordinación con el UNIDROIT y la

papel que propiamente le corresponde podrían derivarse consecuencias negativas: duplicación de trabajos y una erosión gradual del ámbito de su competencia. Tal vez la Comisión desee, pues, examinar los métodos mediante los cuales podría lograrse una mejor coordinación de los trabajos.

Métodos de trabajo

4. La Comisión ha adoptado una diversidad de métodos de trabajo en la realización de su labor; por ejemplo, ha establecido grupos de trabajo o grupos de estudio, ha confiado labores a un Relator Especial, ha autorizado la contratación de consultores y ha solicitado a la Secretaría que prepare estudios. Esos métodos de trabajo han resultado adecuados en relación con el actual programa de trabajo, en que se elige el método más apropiado al tema de que se trate. Tal vez la Comisión desee examinar la conveniencia de introducir alguna modificación en esos métodos de trabajo, en especial en relación con el futuro programa de trabajo.

Posible ámbito del futuro programa de trabajo

i) *Período de proyección del futuro programa de trabajo*

5. En sus observaciones sobre el futuro programa de trabajo, los Estados Unidos señalan la inconveniencia de incluir en él proyectos que demorarían muchos años en completarse, pues la rapidez con que crece y cambia actualmente el comercio internacional podría traducirse en que los proyectos una vez completados tuviesen poca utilidad. Sin embargo, ciertas propuestas, como la elaboración de un código mercantil, significan un trabajo que abarca muchos años. Tal vez la Comisión desee examinar esta cuestión.

ii) *Establecimiento de grupos de trabajo*

6. Debido a limitaciones financieras, la Comisión no puede establecer más de tres grupos de trabajo simultáneamente. En la actualidad, todavía está pendiente la labor del grupo de trabajo sobre títulos negociables. Se espera que ésta quede completada en 1979, en cuanto se relaciona con la elaboración de un proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales.

ANEXO I*

Nota de la Secretaría: cláusulas de indemnización fijada convencionalmente y cláusulas penales

1. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, en su décimo período de sesiones, pidió al Secretario General lo siguiente:

"que examine, como parte del estudio sobre el futuro programa de trabajo a largo plazo de la Comisión que debe presentarse a la Comisión en su 11º período de sesiones, la viabilidad y la conveniencia de establecer un régimen uniforme que rijan las cláusulas sobre indemnización fijada convencionalmente en los contratos internacionales"^a.

Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado. Durante las deliberaciones que se tradujeron en el establecimiento del primer programa de trabajo de la Comisión, se subrayó asimismo la importancia de la coordinación (A/7216, párrs. 25 a 28).

* Publicado anteriormente como documento A/CN.9/149/Add.1 el 1º de mayo de 1978.

^a CNUDMI, informe sobre el décimo período de sesiones (A/32/17), anexo I, párr. 513 (Anuario... 1977, primera parte, II, A).

El presente informe se ha preparado en cumplimiento de esa solicitud.

2. La solicitud hecha por la Comisión derivó de una propuesta formulada durante el décimo período de sesiones en el sentido de que se incluyera en el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías una disposición relativa a las cláusulas de indemnización fijada convencionalmente y las cláusulas penales^b en los contratos de compraventa internacional de mercaderías. Durante el debate posterior resultó evidente que existía apoyo considerable para la idea que sustentaba la propuesta, es decir, que las normas uniformes que reglamentaban las cláusulas relativas a la indemnización fijada convencionalmente serían una aportación importante para facilitar el comercio internacional. No obstante se consideró, en general, que el establecimiento de un régimen unificado para reglamentar las cláusulas relativas a la indemnización fijada convencionalmente constituía un problema complejo que requería más atención de la que era posible darle en esta fase de las deliberaciones sobre este proyecto de Convención. Además, las cláusulas sobre indemnización fijada convencionalmente también eran importantes en muchos tipos de contratos que estaban fuera del alcance de la Convención. Por todas estas razones, sería preferible ocuparse de las cláusulas sobre indemnización fijada convencionalmente en un instrumento separado que podría aplicarse a todas las clases de contratos internacionales y no limitarse a los contratos internacionales de compraventa de mercaderías^c.

Conveniencia de la unificación

3. Las cláusulas o estipulaciones que disponen una indemnización o una pena en caso de incumplimiento tienen amplio uso en los contratos comerciales. Su propósito consiste en determinar anticipadamente el importe de los daños para el caso de incumplimiento del contrato o, mediante la imposición de una pena para el caso de tal incumplimiento, estimular la ejecución de las obligaciones fijadas en el contrato. A menudo esas cláusulas o estipulaciones están concebidas para servir ambos propósitos.

4. Esas cláusulas son atractivas para los comerciantes y para sus abogados. Si la suma fijada en la cláusula es suficientemente alta, acrecienta la probabilidad de que la contraparte cumpla sus obligaciones en el tiempo y forma convenidos. Si la contraparte no cumple de conformidad con el contrato, la cláusula proporciona un cálculo fácil, rápido y claro de la indemnización por ese incumplimiento. Esto ocurre ya sea que la cláusula tuviera por objeto estimar precisamente los perjuicios reales, estimular el cumplimiento mediante la estipulación por vía de pena de una suma superior a los daños estimados, o limitar la indemnización mediante la estipulación de una suma inferior a los perjuicios estimados. Como consecuencia se reduce la probabilidad de litigio entre las partes, así como el costo que resulta directamente del arreglo de cualquier litigio y el peligro de ruptura de las relaciones de negocios entre las partes.

^b Existe una considerable dificultad de terminología en cuanto a la sustancia del tema de este informe. En los idiomas español, francés y ruso la denominación técnica del tipo de cláusulas que aquí se examina es "cláusula penal". Los países del *common law* distinguen las "cláusulas penales" de las "cláusulas de liquidación anticipada de daños" para los fines de la determinación de la validez de esas cláusulas. Otros sistemas jurídicos que reconocen la validez de cláusulas que sirven como medios para estimular el cumplimiento del contrato así como la validez de las que tienen por fin la determinación de los perjuicios emplean, sin embargo, expresiones distintas para designar esas cláusulas y las diferencian en lo que respecta a sus efectos jurídicos. Como la denominación elegida en un sistema jurídico dado conduce a veces a la expectativa de determinadas consecuencias derivadas del empleo de una cláusula de ese tipo, se consideró preferible a esta altura del examen por la Comisión emplear una terminología que redujera al mínimo tales expectativas.

^c A/32/17, anexo I, párrs. 510 a 512.

5. Estas ventajas de las cláusulas parecerían ser aún más importantes en un contrato entre partes que están en dos países distintos. Las posibilidades de dilación o de incumplimiento son mayores, las presiones informales que pueden ejercerse para estimular el cumplimiento de la contraparte son menos efectivas y el acceso a un sistema jurídico extranjero — que resultaría necesario para una de las partes por lo menos en caso de litigio — es más difícil y costoso que en los casos en que el contrato liga a dos partes del mismo país.

6. Sin embargo, diferentes sistemas jurídicos imponen diversas restricciones al empleo de estas cláusulas. En algunas jurisdicciones los tribunales no ejecutan estas cláusulas contractuales a menos que estén formuladas como una liquidación de daños y no como imposición de una pena. En otras jurisdicciones, los tribunales están facultados para revisar las cláusulas que establezcan indemnizaciones considerablemente superiores o considerablemente inferiores a los perjuicios estimados. Este resultado puede reflejar la idea de que el propósito principal de esas cláusulas consiste en una estimación anticipada de los daños futuros en caso de incumplimiento, o bien puede reflejar la idea de que la cláusula puede haber sido impuesta por la parte económicamente más poderosa. Como consecuencia, la mayoría de los sistemas jurídicos parece autorizar que los tribunales desestimen tales cláusulas o reduzcan la cantidad estipulada en ellas si la suma fijada parece excesivamente alta y, en algunos sistemas jurídicos, aumentan la suma estipulada en la cláusula si esa suma parece excesivamente baja.

7. Incluso en los sistemas jurídicos que se basan en la misma filosofía respecto del empleo de estas cláusulas suelen existir diferencias importantes en la legislación respecto de problemas como la posibilidad de imponer una indemnización adicional a la suma estipulada, la posibilidad de fijar la suma con una expresión no monetaria y el problema de si la parte que no responde de daños por incumplimiento de sus obligaciones en razón de que ese incumplimiento se debió a impedimentos que estaban fuera de su control queda también exenta en virtud de ese impedimento de la responsabilidad de pagar la suma estipulada.

8. Dado que ciertos sistemas jurídicos limitan la libertad de las partes para contratar acerca de la indemnización fijada convencionalmente y de las cláusulas penales, la comunidad mercantil no puede superar la diversidad de sistemas jurídicos mediante acuerdos concertados entre sus integrantes. Se considera por lo tanto que, si se ha de lograr la unificación, ello deberá hacerse mediante la legislación internacional.

Viabilidad de la unificación

9. Si bien en la base de las normas de los diversos países acerca de las cláusulas de indemnización fijada convencionalmente y de las cláusulas penales hay diferencias importantes de política pública, parecería que tales diferencias pueden reducirse al mínimo o bien soslayarse. Ello es particularmente cierto respecto de las normas desarrolladas en ciertos países para la protección de los consumidores contra el empleo abusivo de esas cláusulas. La exclusión de todas las transacciones hechas por consumidores del futuro régimen unificado reduciría las dificultades derivadas de la implantación de reglas que pueden ser distintas de las que se han desarrollado en los sistemas jurídicos nacionales para regir tanto los contratos de los consumidores como los de otra clase.

10. Además, cabe esperar una menor oposición al cambio legislativo cuando la cláusula esté estipulada en un contrato entre partes de distintos Estados. En ese caso, y en ausencia de una legislación uniforme, entran en funcionamiento normas de derecho internacional privado para determinar si el tribunal extranjero que conoce en el litigio aplicará o no la cláusula de indemnización convencional o la cláusula penal y en qué medida. Resulta posible de este modo que en un caso sometido a un tribunal extranjero se aplique a una parte una cláusula penal a pesar de que esa cláusula, de conformidad con la ley del Estado de esa parte, se habría conside-

rado nula o se habría modificado reduciendo la indemnización estipulada. A la inversa, una parte puede no obtener la aplicación de una cláusula de este tipo aun cuando en los tribunales de su propio Estado los derechos fijados en esa cláusula se juzgaran admisibles.

11. No es posible analizar dentro del alcance de este informe las clases de contratos a cuyo respecto podría adoptarse un régimen unificado de indemnización fijada convencionalmente. No obstante, dado que los sistemas de *common law* y los sistemas de derecho civil coinciden en considerar que estas cláusulas pueden desempeñar una función útil pero pueden utilizarse para obtener ventajas injustas sobre la contraparte, parece razonable concluir que es posible lograr un acuerdo sobre las cláusulas de indemnización fijada convencionalmente y las cláusulas penales para su empleo en una amplia gama de contratos utilizados en el comercio internacional.

ANEXO II*

Nota de la Secretaría: permuta o cambio internacional

1. Durante las consultas con organizaciones internacionales sobre el futuro programa de trabajo de la Comisión se señaló la creciente importancia de las transacciones por permuta o cambio. Cabe distinguir estas transacciones de las transacciones de compraventa en que las mercancías entregadas no se pagan en dinero sino con otras mercaderías o alguna otra contraprestación de valor.

2. Los sistemas jurídicos enfocan de modo distinto el contrato de permuta o cambio. En general, los sistemas de derecho civil disponen expresamente que las disposiciones sobre la compraventa se aplican también, por analogía, a la permuta^a, y especifican que se consideren a cada una de las partes en un contrato de permuta como el vendedor de las mercaderías que transfiere y el comprador de las mercaderías que recibe, respectivamente. Un enfoque similar figura en el Código Comercial Uniforme de los Estados Unidos de América, en cuya sección 2-304 se dispone que "el pago del precio puede efectuarse en dinero o de otro modo. Si es pagadero en su totalidad o en parte en mercaderías cada parte se considera vendedora de las mercaderías que ha de transferir".

3. Los países de *common law* que siguen la Ley de venta de mercaderías de 1893, inglesa, tienen un criterio diferente. La sección 1 de dicha Ley restringe el significado de un contrato de compraventa al de contrato "mediante el cual el vendedor transfiere o conviene en transferir la propiedad de las mercaderías a cambio de una contraprestación en dinero". Cuando la contraprestación a cambio de la transferencia de las mercaderías no se efectúa en dinero, existe un contrato de cambio distinto del contrato de compraventa, y la Ley de venta de mercaderías no es directamente aplicable a dicho contrato^b. Aparentemente los principios de *common law* aplicables a la compraventa de mercaderías se aplican normalmente al cambio^c.

4. El hecho de que la legislación sobre las transacciones de permuta o cambio se encuentre relativamente poco desarro-

llada puede deberse a que, aparentemente, dichas transacciones no son muy frecuentes en el plano nacional. Cuando se manifiestan las disposiciones sobre la compraventa se aplicarán por analogía en algunos países, mientras que en otros países se aplicarán los principios de *common law* relativos a la compraventa. Sin embargo, hay pruebas de que las transacciones internacionales de permuta o cambio son frecuentes en la actualidad y de que su función e importancia económica pueden ser considerables. De este modo, se recurre a menudo a las transacciones de "compensación" equivalentes a un intercambio de mercaderías, a fin de aliviar las dificultades de divisas.

5. Se sugiere que la transacción de permuta o cambio internacional tiene la suficiente importancia comercial para justificar mayor estudio. Dicho estudio demostraría probablemente que no puede establecerse de modo satisfactorio un régimen uniforme de las transacciones de permuta internacional ampliando simplemente el ámbito de aplicación del proyecto de convención sobre la compraventa internacional de mercaderías a fin de incluir dichas transacciones. En primer lugar, las disposiciones de ese proyecto de convención no se refieren en todos los casos a las cuestiones inherentes a una transacción de permuta, y pueden surgir difíciles problemas de interpretación debido a que el precio en dinero de la compraventa se sustituye por mercancías u otra contraprestación distinta. En segundo lugar, habría que adaptar el régimen de recursos por el incumplimiento, en especial en relación con el recurso que consiste en una reducción del precio. En tercer lugar, las disposiciones de la compraventa no contienen reglamentación alguna sobre el suministro de servicios técnicos y documentación con respecto a las mercaderías vendidas; en virtud de muchos contratos de cambio internacional, parte de la contraprestación consiste en el suministro de dichos servicios y documentación.

6. Se sugiere que la Comisión mantenga provisionalmente el contrato de permuta o cambio internacional en su programa de trabajo en espera de un estudio de la Secretaría sobre el ámbito y contenido de un posible régimen uniforme. Dicho estudio podría presentarse a la Comisión en su 12º período de sesiones, en 1979.

ANEXO III*

Nota de la Secretaría: algunos aspectos jurídicos de las transferencias electrónicas de fondos de carácter internacional

Introducción

Antecedentes

1. En el quinto período de sesiones de la Comisión (1972), en relación con el examen del tema "Pagos internacionales", se señalaron a la atención los importantes cambios generados en las prácticas bancarias internacionales por los desarrollos recientes en materia de métodos y procedimientos electrónicos de pago, y se expresó la esperanza de que en la labor de la Comisión en la esfera de los pagos internacionales se tomaran en cuenta dichos desarrollos^a. En su tercer período de sesiones, en relación con su evaluación de la conveniencia de preparar normas uniformes aplicables a los cheques internacionales, el Grupo de Trabajo de la Comisión sobre títulos negociables internacionales pidió a la Secretaría "que obtuviera información acerca de las repercusiones que en el uso de los cheques para los pagos internacionales podían tener, en un porvenir cercano, el uso cada vez más frecuente de las transferencias telegráficas y el desarrollo de los sistemas de telecomunicaciones entre bancos"^b.

* Publicado anteriormente como documento A/CN.9/149/Add.3 el 1º de mayo de 1978.

^a CNUDMI, informe sobre el quinto período de sesiones (A/8717), párr. 57 (Anuario... 1972, primera parte, II, A).

^b Informe del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales acerca de la labor de su tercer período de sesiones (1975) (A/CN.9/99), párr. 136 (Anuario... 1975, segunda parte, II, 1).

* Publicado anteriormente como documento A/CN.9/149/Add.2 el 12 de mayo de 1978.

^a Por ejemplo, Brasil, Código Civil, art. 1164; Etiopía, Código Civil, art. 2409; Francia, Código Civil, art. 1707; Alemania, República Federal de, BGBI., art. 515; Hungría, Código Civil, art. 386; Italia, Código Civil, arts. 1552 a 1555; Países Bajos, Código Civil, art. 1582; República Socialista Federativa Soviética Rusa, Código Civil, art. 255; Suiza, Código de Obligaciones, art. 237. Véase también el Código Internacional de Checoslovaquia, art. 425.

^b Benjamin, *Sale of Goods*, primera edición (1974), pág. 29; Cheshire y Fifoot, *Law of Contract*, tercera edición australiana por J. G. Starke y P. F. P. Higgins, pág. 211.

^c Halsbury, *Laws of England*, vol. 29, tercera edición (1960), pág. 387.

2. En la presente nota, preparada en el contexto del examen de su futuro programa de trabajo que ha de emprender la Comisión, se procura bosquejar aquellas cuestiones jurídicas relativas a las transferencias electrónicas de fondos de carácter internacional a cuyo respecto las indagaciones de la Secretaría en los círculos bancarios y comerciales revelaron la necesidad o el deseo de que se tomaran medidas a nivel internacional. En relación con este tema, cabe señalar que el mismo fue examinado con cierto detenimiento en el último período de sesiones del Grupo de Estudio de la CNUDMI sobre títulos negociables internacionales (19 al 22 de septiembre de 1977). En la presente nota figura un resumen de sus deliberaciones (véanse los párrafos 36 a 48 *infra*)^c.

El sistema actual

3. Transferencia electrónica de fondos (TEF) es una expresión general que abarca todos los nuevos mecanismos en materia de pagos cuyo objetivo o efecto consiste en eliminar total o parcialmente a la orden corriente transmitida mediante documentos y sustituirla por impulsos electrónicos que pueden elaborarse mediante computadoras.

4. Ya se han desarrollado o puede preverse que se desarrollen numerosos sistemas diferentes de transferencia electrónica de fondos, muchos de los cuales están actualmente en uso en diversos países, aunque en la mayoría de los casos para transferencias internas y no internacionales. Los mismos comprenden desde un sistema simple en que el primer banco codifica datos contenidos en documentos en una cinta magnética para su procesamiento automático por ese mismo banco y por bancos a los que posteriormente se entrega la cinta, hasta un sistema tan plenamente automático y computado como el llamado sistema de transferencia en el punto de venta; en este último, las conexiones de computadoras del sistema permiten que un usuario autorizado, insertando una tarjeta plástica en una terminal ubicada en el local del comerciante que ha de recibir el pago, y oprimiendo las teclas de entrada necesarias, haga transferir fondos de su cuenta en un banco a la cuenta del comerciante en ese mismo banco o en otro de los bancos participantes en forma casi instantánea (es decir, en "tiempo real", que es la expresión usada).

5. Sin embargo, en el contexto de los pagos internacionales los dos medios "electrónicos" más corrientes de transferencia actualmente en uso siguen siendo la transferencia por cable o por télex. Esos dos modos de transferencia pueden ilustrarse con el siguiente ejemplo simple. Un comprador (C) que desea transmitir fondos a un vendedor (V) de otro país se dirige al banco X, en el que tiene una cuenta, y le pide que transmita por cuenta suya una cantidad determinada a V. El banco X luego de debitar en la cuenta de C la cantidad en cuestión o de haber obtenido otra forma de provisión de fondos, envía una orden por cable o por télex al banco Y, su corresponsal en el lugar donde debe hacerse el pago, pidiéndole que pague a V la cantidad determinada y la debite en la cuenta del banco X. El banco Y cumple la orden pagando la cantidad personalmente a V, enviándole un cheque bancario o depositando la cantidad en su cuenta bancaria del banco Z, si tiene conocimiento de la misma.

6. Con respecto a estos modos de transferencia, cabe observar que en el mejor de los casos son sólo cuasielectrónicos, en particular en lo que respecta a la transferencia por cable, dado que el producto final previsto es una hoja de papel que contiene la orden de pago al banco Y y que no es directamente susceptible de procesamiento electrónico por el banco Y.

Tendencia futura

7. La tendencia futura va en el sentido de una mayor reducción, y quizá en última instancia de la eliminación, de

^c También se puede señalar a la atención el hecho de que por lo menos un Estado (los Estados Unidos de América) ha propuesto oficialmente que se incluya el tema de la transferencia electrónica de fondos en el futuro programa de trabajo de la Comisión. Véase el capítulo IV, párr. 17, del presente informe.

la función mediadora del papel en tales transacciones. Con ello no sólo se aceleraría considerablemente el proceso, sino que además se reducirían los costos, al facilitar la recuperación de información y eliminar la tediosa verificación manual de documentos y las oportunidades de errores administrativos. En el ejemplo anterior, un sistema plenamente electrónico contemplaría una conexión entre las computadoras de los bancos X y Y, y posiblemente Z, sea directamente o, cuando tal cosa funcione, indirectamente, por medio de una red de conmutación de mensajes que abarque a muchos otros bancos. En ese caso, la orden de pago podría ejecutarse casi instantáneamente mediante créditos y débitos hechos por las respectivas computadoras, respondiendo a mensajes electrónicos provenientes de la computadora del banco X.

8. Para lograr un sistema plenamente automático e integrado de TEF se necesita además un mecanismo de compensación de transacciones entre los bancos de origen y los bancos receptores, como por ejemplo, el constituido por las cámaras de compensación automática (*automatic clearing houses — ACH*) que funcionan en los Estados Unidos de América. Las mismas son asociaciones regionales de bancos y otras instituciones financieras, cada una de las cuales tiene instalaciones por conducto de las cuales se canalizan todas las comunicaciones de transferencias electrónicas de fondos entre sus miembros. La ACH recibe, registra y transmite electrónicamente cada uno de esos mensajes, y, sobre la base de dichos registros y de conformidad con las normas de la asociación, efectúa las liquidaciones entre las cuentas de los miembros, sea inmediatamente o, lo que es más común, al cierre de cada día hábil o al día siguiente.

9. Desde luego, la función de compensación automática también puede estar a cargo de un banco, por ejemplo, de un banco central, en el cual tengan depósitos todos los demás bancos. Por ejemplo, tal es el caso del Sistema de la Reserva Federal de los Estados Unidos, que desde hace mucho tiempo cumple funciones de compensación automática por cuenta de los bancos sobre una base regional, y muy recientemente ha decidido conectar esos servicios regionales de compensación a una red nacional^d. En Francia cumple una función análoga de compensación automática el Banco de Francia. Sin embargo, cabe dudar de que a nivel internacional se puedan establecer fácilmente servicios de compensación automática directa entre bancos privados, dadas las enormes cuestiones políticas y de política económica que deberían resolverse previamente. Sin embargo, un sistema de esa índole es viable entre bancos centrales y otros bancos autorizados para ello por la legislación de los Estados en que tienen su sede, tales como los bancos miembros del Banco de Pagos Internacionales.

10. Aunque hasta ahora no existe ningún sistema plenamente integrado y automático de transferencia de fondos a nivel internacional, constituye un desarrollo notable en tal sentido la Sociedad de telecomunicaciones financieras interbancarias mundiales (*Society for World-Wide Interbank Financial Telecommunications — SWIFT*). La SWIFT, que tiene su sede en Bruselas, es una asociación de varios centenares de bancos de Europa y América del Norte, incluidos varios bancos centrales. Su función principal es mantener servicios de transmisión automática de mensajes entre sus bancos suscriptores por medio de una red electrónica que conecta las computadoras y otros mecanismos de procesamiento de datos de sus miembros. Pese a que la SWIFT misma no funciona como una cámara de compensación automática, de todos modos tiene el efecto de brindar una comunicación tan rápida entre todos los bancos participantes que hace viable la realización casi instantánea de créditos y débitos en las cuentas de dichos bancos, con la única condición de proceder posteriormente a la liquidación entre los bancos en la forma que hayan convenido.

^d Véase *The New York Times*, 17 de abril de 1978, pág. D1.

Análisis

11. En relación con la transferencia electrónica de fondos para pagos internacionales se plantean cuestiones de dos niveles: el primero es de carácter general y el segundo se refiere a la relación jurídica entre las partes específicas de una transacción de TEF.

Cuestiones de carácter general

12. Una de las preocupaciones que se destaca en el primer plano de cualquier examen de este tema es la relacionada con la seguridad de los sistemas de TEF respecto del acceso no autorizado, y especialmente del fraudulento. Esa preocupación se acentúa debido a los siguientes hechos generalmente reconocidos. Primero, un sistema basado en computadoras es sumamente vulnerable a las manipulaciones de cualquier persona que tenga los conocimientos técnicos y el acceso necesarios; con frecuencia muchos defraudadores detenidos, especialmente empleados, han indicado que habían tenido la tentación de probar debido a la aparente sencillez del proceso y a las grandes dimensiones del premio que podía obtenerse dedicándose al fraude con ayuda de computadoras. Segundo, parece muy dudoso que se pueda idear un sistema completamente a prueba de fraudes, aunque efectivamente se podría elevar en grado sumo el nivel de sofisticación en que tendría que operar el ladrón. Tercero, aunque el fraude mediante computadoras es relativamente fácil de cometer, su detección puede ser muy difícil y costosa, no sólo debido a que no hay ningún documento físico que se pueda examinar en busca de alteraciones, etc., sino también porque se puede dar a la propia computadora la orden de "olvidar" (es decir, borrar) todo rastro de las transacciones fraudulentas, dejando, como se dice, ninguna "huella para los auditores".

13. Presumiblemente, el problema de seguridad se vuelve más difícil debido a las conexiones internacionales necesarias para efectuar transferencias internacionales de fondos por medios electrónicos. Son más numerosos los puntos en que se puede obtener acceso al sistema, el nivel de seguridad efectiva que puede obtenerse en los distintos puntos puede ser muy desigual, especialmente si, como ocurre frecuentemente, se deben arrendar líneas a empresas de comunicaciones públicas en los distintos países conectados; y las infracciones a la seguridad del sistema que efectivamente ocurran pueden volverse aún más difíciles de detectar.

14. La segunda preocupación que se expresa frecuentemente se relaciona con el efecto que podría tener el desarrollo de la elaboración electrónica de datos mediante computadoras, del cual es un aspecto la TEF, en el goce del derecho a la vida privada. Se ha dicho que la inmensa capacidad de las computadoras para reunir, almacenar y recuperar datos sobre todos los temas posibles, y para hacer extrapolaciones sobre la base de esos datos, plantea el riesgo de que no se pueda mantener privado y seguro ningún hecho relacionado con los participantes de un plan de TEF. Ello se aplica no sólo a los clientes del banco sino también al banco mismo.^e

15. Dicha preocupación ha llevado a que en muchas jurisdicciones se dictaran leyes estrictas para reglamentar no sólo los tipos de información que se pueden reunir o retener, sino

^e Así, en un caso ocurrido en los Estados Unidos, un competidor se enteró de un secreto comercial sumamente valioso de una empresa interceptando, desde fuera del local de la empresa, la línea por la cual la computadora central de la empresa se comunicaba con el equipo de una sede exterior. Con este ejemplo, se prueba asimismo que las empresas tienen con frecuencia un derecho real a la seguridad de su sistema de comunicaciones electrónicas que va más allá de la simple protección de sus fondos.

^f Se menciona al temor de que esto daría a las autoridades de los bancos centrales una nueva fuente de información para supervisar a la comunidad bancaria internacional como una de las razones de la decisión de no convertir a la SWIFT en un sistema completo de compensación. Véase el artículo de W. Hall en el número de junio de 1973 de la revista *The Banker* de Londres.

también las condiciones para su uso o publicación. Un ejemplo reciente es la Ley de la República Federal de Alemania de 27 de enero de 1977 sobre protección de los datos.^g El problema que esto plantea en materia de transacciones internacionales, con total independencia del problema sustantivo de la protección de la vida privada radica en que en las distintas jurisdicciones se pueden dictar leyes de protección de la vida privada que difieran no sólo en las obligaciones que impongan a los operadores de un sistema de TEF, sino también en el nivel de protección respecto de la divulgación que se otorgue a determinados tipos de información financiera. Con ello no solamente se complicaría la situación de los bancos participantes respecto del cumplimiento, sino que generaría incertidumbre en una esfera que exige, por encima de todo, certeza, confidencialidad y definitividad en las transacciones. Determinada información que, con arreglo a la ley de una jurisdicción, estuviese protegida respecto de la divulgación, podría quedar librada al acceso público debido a la participación de un banco en transacciones de TEF con un banco de otra jurisdicción en que no se otorgase una protección análoga a información de esa índole.

16. Otra fuente de dificultades, que haría necesaria la cooperación a nivel internacional, se relaciona con la condición jurídica de los registros generados por un STEF, en particular en juicio. La magnitud de las sumas de dinero que pueden estar en juego en juicios de esa índole puede asignar una gran importancia a esta cuestión.

17. El problema se plantea porque el sistema sustituye total o parcialmente a los documentos escritos en que se registran los datos, por datos electrónicos que se almacenan únicamente codificándolos en forma legible mediante computadora en cintas magnéticas o de papel, tarjetas de computadora y mecanismos de memoria. Aunque esto en general no genera ningún problema en los sistemas de derecho civil que, según parece, no tendrían dificultad en admitir como prueba un impreso de computadora debidamente autenticado, esta forma de registro acarrea consecuencias diferentes en un sistema jurídico de *common law* o derivado del *common law*. En primer término, en general los libros de comercio sólo son admisibles como excepción a la regla sobre el testimonio de oídas (*Hearsay Rule*)^h, y aun así, sólo bajo determinadas condiciones estrictas, como por ejemplo que los asientos en cuestión deben haber sido hechos en forma contemporánea al hecho que se registra, por una persona que tiene conocimiento personal de la transacción y que no puede presentarse como testigo. La cuestión que esto plantea es la de saber si un registro llevado mediante computadoras puede satisfacer esas condiciones. Cuando, por ejemplo, una computadora (la computadora del banco receptor) es activada para hacer cálculos y asientos complicados, e incluso para generar conclusiones, por otra computadora (por ejemplo, la computadora de la ACH), que a su vez es activada por operaciones hechas en la terminal de una tercera computadora (la computadora del banco de origen) en un lugar muy alejado, ¿está hecho por una persona el registro que de ello resulta? ¿Qué decir de los elementos relacionados con el conocimiento personal del hecho registrado y con la posibilidad de que quien hizo el registro se presente como testigo?

18. Análogamente, la regla de *common law* exige que se presente el asiento original para probar el contenido de un

^g Gesetz zum Schutz vor Missbrauch personenbezogener Daten bei der Datenverarbeitung (Bundesdatenschutzgesetz-BDSG) de 27 de enero de 1977 (BGBl. I S.201).

^h Según la regla sobre el testimonio de oídas, es inadmisibles en juicio cualquier testimonio o prueba escrita de una declaración hecha fuera de juicio que se ofrezca para establecer la verdad de lo que se afirma en la declaración. Véase Richardson, *On Evidence*, secciones 200 y ss. (10a. ed., Prince) (Nueva York, *Brooklyn Law School*). Como efectivamente una impresión de computadora es una declaración escrita hecha fuera de juicio, constituye pruebas de oídas y por lo tanto es inadmisibles, salvo como excepción, para establecer la verdad de lo que en ella figura.

escrito¹. Dado que en el caso de un registro llevado mediante computadora el asiento original consiste en estructuras de impulsos electrónicos captados en cinta o en los mecanismos de memoria de las computadoras, ninguno de los cuales pueden ser aprehendidos por seres humanos salvo en forma de impresos, podría argumentarse que dichos impresos no son registros "originales" y por lo tanto son inadmisibles como mejor medio de prueba del asunto contenido en los mismos. Además, se plantea el punto del carácter de prueba en favor de sí mismo que tendría un impreso de computadora generado específicamente como medio de prueba en la controversia de que se trata.

19. El ejemplo siguiente puede ilustrar las dificultades que podrían surgir en este contexto. La empresa A, domiciliada en el Estado X, una jurisdicción en que los impresos de computadoras son admisibles como prueba del asunto a que se refieren, tiene una controversia con la empresa B, domiciliada en el Estado Y, una jurisdicción que es estricta acerca de la inadmisibilidad de dichos medios de prueba. Con arreglo a las normas de derecho internacional privado, las cuestiones de prueba y de procedimiento se rigen por las normas del foro (*lex fori*). Supongamos entonces que o bien el Estado X o bien el Estado Y tuvieran jurisdicción para conocer de una acción sobre este asunto. En el supuesto de que no hubiera otro medio de prueba, la consecuencia sería que se llegaría a un resultado distinto según se entablase la demanda en el Estado X o en el Estado Y. Además, la empresa B podría hacer valer contra la empresa A en el Estado X una acción o una excepción, basada en el impreso, que la empresa A no podría hacer valer contra la empresa B en el Estado Y.

20. Aunque en algunas jurisdicciones de *common law* se ha hecho cierto intento de resolver algunas de esas cuestiones, mediante una ley o mediante la interpretación judicial pragmática de las reglas sobre prueba², cabe dudar de que el problema básico pueda resolverse sin alguna forma de acuerdo internacional sobre la cuestión.

Cuestiones jurídicas específicas

21. Se plantean varias cuestiones respecto de la relación jurídica entre las partes de una transacción de TEF. Antes de examinar en detalle algunas de dichas cuestiones, debe hacerse referencia a un problema conceptual que tiene cierto significado práctico. Se trata del debate en curso en varios países sobre la categoría de normas jurídicas en que cabría incluir a las operaciones de transferencias electrónicas de fondos: ¿las normas especiales que rigen el proceso de cobranza bancaria, o algún otro régimen, como por ejemplo el derecho de los contratos en general o, como han propuesto algunos, una ley especial que se dictaría en materia de TEF? Generalmente este debate ha tenido lugar a raíz de que se ha exigido una mayor protección para los consumidores, teniendo en cuenta que hasta ahora los bancos han conducido sus actividades de TEF en virtud de arreglos contractuales privados entre ellos y las otras partes interesadas, incluidos sus clientes, que, según se afirma, tal vez sean demasiado débiles para obtener condiciones equitativas para sí mismos.

22. La importancia de este debate para la situación en materia de pagos internacionales radica en que presumiblemente podría llevar a que en los distintos países se promulgasen leyes sobre TEF que, de no armonizarse, tenderían a complicar la posición de los bancos dedicados a transferencias electrónicas de fondos de carácter internacional, especialmente si dichos bancos tuviesen operaciones en muchos países. Incluso el solo

hecho de que la transacción interna de TEF estuviese sujeta a un régimen normativo mientras que la transacción internacional estuviese sujeta a otro diferente podría exigir en muchos casos una costosa adaptación.

23. En lo que respecta a la transacción internacional, lo más probable es que por el momento continúe rigiéndose, por lo menos en cuanto a la relación entre las instituciones financieras participantes, por contrato privado. Esto plantea la cuestión de la adecuación de los contratos privados para solucionar todos los problemas que puedan surgir en las operaciones de TEF. Aun reconociendo que es prudente dejar que los particulares dirijan sus propios asuntos comerciales privados, especialmente cuando dichos particulares son instituciones financieras sofisticadas, de todas maneras cabe señalar a la atención determinadas limitaciones de los contratos privados a este respecto. Primero, aunque un arreglo contractual puede suministrar un régimen excelente para resolver las controversias entre las partes en el mismo, generalmente es de valor limitado para resolver cuestiones relativas a los derechos y obligaciones de los terceros. Así por ejemplo, en una transacción de TEF en que participen la persona que hace la transferencia (A), su banco (B₁), una cámara de compensación (C), la persona a quien se transfieren los fondos (D) y el banco de la persona a quien se transfieren los fondos (B₂), los acuerdos contractuales entre A y B₁, entre B₁, C y B₂ y entre D y B₂ podrían contribuir en muy escasa medida a resolver la cuestión de saber si C o B₂ puede ser responsable ante A, o si C o B₁ puede ser responsable ante D. Segundo, incluso entre las partes que intervienen en el mismo, un contrato puede no decir nada respecto de una cuestión en particular, por ejemplo, respecto de si el riesgo de que un error no explicado de la computadora provoque una pérdida ha de soportarlo B₁, C o B₂.

24. En consecuencia, esas consideraciones militarían en favor de la idea de un marco jurídico internacional amplio en materia de transferencias electrónicas de fondos, aunque sólo tuviese carácter facultativo o supletorio respecto de los contratos privados.

25. Pasando a examinar las cuestiones jurídicas que pueden surgir en una situación concreta de TEF cuando algo funciona mal y se plantea la necesidad de distribuir las responsabilidades y las pérdidas consiguientes entre las partes que intervienen, cabría observar que, con total independencia de toda manipulación fraudulenta u otra manipulación no autorizada del sistema — asuntos a los que ya se hizo referencia *supra* — muchas cosas pueden funcionar mal en un sistema de TEF. Por ejemplo, a consecuencia del funcionamiento indebido de una computadora, se podría debitar en la cuenta del pagador más o menos de lo que correspondiese; se podría debitar la suma en la cuenta de la persona que tenía que recibir el pago y acreditarla en la cuenta de quien tenía que hacer el pago; se podría debitar o acreditar la suma en la cuenta de un tercero que participase en la transacción; o podría ocurrir que no se ejecutase en absoluto la orden de transferencia o sólo se la ejecutase parcialmente. Los ejemplos hipotéticos siguientes podrían ilustrar esas posibilidades.

Relaciones banco-cliente

Caso I: Responsabilidad por errores, equivocaciones o mal funcionamiento de computadoras.

26. A, un hombre de negocios del país X, da instrucciones a su banco para que transfiera una importante suma de dinero a B, un hombre de negocios del país Y. Parte de la suma es en pago de mercancías enviadas por B y parte es la contribución de A a un fondo para explotar en forma conjunta una oportunidad comercial altamente lucrativa. El banco pagador transmite por medios electrónicos una orden de transferencia a través de una cámara de compensación automática al banco de B. Debido a un leve defecto de funcionamiento de la computadora de la cámara de compensación, en la orden de crédito para la cuenta bancaria de B se omite el código especial de seguridad, por lo cual la computadora del banco descarta la

¹ Véase Richardson, *op. cit.*, sección 297.

² Véase, por ejemplo, respecto de los Estados Unidos, la Ley Uniforme sobre prueba mediante registros comerciales, 28 U.S.C. (*United States Code*) 1732 a), la Ley Uniforme sobre copias fotográficas de registros comerciales y públicos, *New York Civil Practice Law and Rules*, Regla 4539, y también *Transport Indemnity Co. contra Seib*, 132 N.W. 2d 871 (Nebraska, 1965); y, en lo que respecta al Reino Unido, la sección 5 de la Ley de 1968 sobre prueba en materia civil.

orden como si no fuera auténtica, aun cuando se podría haber verificado fácilmente su autenticidad. Cuando el error se descubre ya es demasiado tarde. Ha dejado de existir la oportunidad comercial en la que A confiaba para superar las dificultades financieras de su empresa, y A está en bancarrota. B debe esperar su turno entre los demás acreedores.

27. *Quaere:* 1) ¿Es responsable el banco de A? ¿Ante quién?:

a) ¿Ante A? ¿Puede aducir A que el banco había elegido los medios por los cuales iba a efectuar la transferencia y, por tanto, debe responder por cualquier error?

b) ¿Ante B? ¿Puede el tenedor de una orden de transferencia, en tales circunstancias, reclamar ante el banco de origen? ¿O la ausencia de una relación contractual directa entre ambos invalida tal reclamación? (Cf. casos de transferencia de fondos por cable o telégrafo en los que, en algunos países, el destinatario no ha podido, por lo general, sostener una reclamación contra el banco de origen cuando se ha producido alguna dificultad.)

2) ¿Es responsable la cámara de compensación automática? ¿Ante quién?:

a) ¿Ante A? ¿Se asimila su posición jurídica a la del banco de origen, con respecto a A?

b) ¿Ante B? ¿Es la posición jurídica de la cámara de compensación similar a la de una compañía de telégrafos u otro servicio de comunicación utilizado para transmitir a larga distancia órdenes de transferencia entre bancos?

3) ¿Es responsable el banco de B? ¿Ante quién?:

a) ¿Ante A? ¿La condición jurídica del banco receptor, con respecto a A, es la de subagente?

b) ¿Ante B? ¿Es la relación jurídica entre B y su banco, en lo que atañe a la transacción de que se trata, una relación acreedor-deudor?

Caso II: Momento y finiquito de las órdenes de pago.

28. Tanto A como B tienen cuentas en la misma filial de un banco extranjero X. A, habiendo recibido un valor de B, da instrucciones a X para transferir una suma convenida de la cuenta de A a la cuenta de B con efecto a partir de una fecha fijada. X, al recibir las instrucciones de A, pone en marcha el proceso de computadora mediante el cual se cargará a la cuenta de A y se acreditará en la cuenta de B la suma establecida. Según los procedimientos internos de TEF que sigue X, se establece al día siguiente de haberse efectuado una transacción interna el balance final para el cliente, dejando la posibilidad de anular para entonces cualquier asiento erróneo, sin que se entere el cliente. Después de haber introducido en su computadora las instrucciones de débito-crédito, pero el mismo día, X se entera de la insolvencia de A y al día siguiente anula los asientos de débito-crédito en las cuentas de A y B, dado que sobre la base de dicha transacción la cuenta de A está en una situación de débito neto.

29. *Quaere:* 1) ¿Cuál es la posición jurídica de X con respecto a B? ¿Puede reclamar B la entrega de la suma en cuestión con el argumento de que el pago se hizo efectivo en el momento en que se aceptaron las instrucciones de pago y comenzó el proceso, o, en todo caso, en cuanto se hizo efectivamente el asiento de crédito? ¿Puede argüir X, por el contrario, por analogía con la situación del cobro de un cheque, que todo asiento de crédito debe seguir siendo provisional y condicional hasta que se hayan "cobrado" realmente al pagador A los fondos requeridos; o bien, que la transferencia no se finiquita mientras B no haya recibido aviso del crédito asentado a su favor*?

* Como se reconocerá, éstos fueron los hechos y cuestiones fundamentales del caso *Momm y otros contra Barclays Bank International Ltd.* [1976], 3 All E.R. 588. En ese caso, el tribunal sostuvo que el pago se hizo efectivo una vez que X decidió aceptar la orden de transferencia de A y puso en marcha el proceso de computadora para efectuar la transferencia, y

2) En una operación de pago por medios electrónicos, en general, ¿cuándo es "definitivo" o queda "finiquitado" el pago? Como en un sistema totalmente computadorizado la ejecución de una orden de transferencia, en lo que se refiere al asiento apropiado de débitos y créditos, puede llevar a lo sumo unos pocos minutos (el tiempo proyectado para un mensaje típico de la SWIFT entre uno y otro extremo del sistema es un minuto), ¿cómo se deben tener en cuenta en un sistema de TEF factores tales como la quiebra, la muerte, la incapacidad, la revocación de la autorización de cobro de un banco, las órdenes de suspensión de pagos, etc., que pueden interrumpir de ordinario el proceso de pago? ¿Cómo se debe proceder con los errores que se producen en los bancos, incluso los errores cometidos por computadoras y empleados? ¿Se deben considerar provisionales todos los asientos de una TEF, o se debe reconocer que el banco tiene, en forma general e independiente, la facultad de anular y dejar sin efecto asientos cuyo carácter erróneo se descubre con posterioridad?

Caso III: El problema del "flote".

30. A da instrucciones a su banco, X, para que transfiera a la cuenta de B en una filial extranjera del mismo banco una suma muy importante de dinero que debe estar en poder de B en una fecha determinada. A supone que la transferencia se hará por cable y, deseando tomar todas las precauciones posibles, prevé un número de días mayor que el habitual entre la fecha en que emite su orden y la suma se carga a su cuenta y la fecha en que espera que B reciba su pago. X, sin embargo, transmite los fondos el día en que se cumple el plazo en que B debe recibir el pago, a través de una red de TEF cuyos servicios acaba de contratar.

31. *Quaere:* 1) ¿Puede reclamar A a X los intereses devengados por los fondos transferidos desde el momento en que esa suma se cargó a su cuenta hasta el momento en que se acreditó realmente en la cuenta de B?

2) ¿Puede reclamar B intereses sobre la misma suma y por el mismo período, sobre la base de que la transacción tendría que haberse efectuado por medios electrónicos el primer día, o bien, desde el momento en que podría haber recibido el pago si la transferencia se hubiese efectuado por cable inmediatamente después de recibida la orden de transferencia hasta el momento en que se acreditó realmente en su cuenta?

3) En general, ¿quién tiene derecho al beneficio del "flote" en una operación de TEF?

Relaciones entre bancos

32. Análogamente a lo que ocurre con las relaciones banco-cliente, pueden plantearse muchas cuestiones con respecto a la relación jurídica entre bancos que intervienen en una operación de TEF. En su mayoría, estas cuestiones se relacionan con la asignación de responsabilidad, y por ende con la distribución de las pérdidas consiguientes, cuando algo funciona mal en la operación de transferencia. Así, por ejemplo, supóngase que en el caso hipotético planteado más arriba (Caso I, párr. 26 *supra*), la falla reside en que el banco receptor no ha podido asentar en la cuenta de su cliente un crédito basado en una comunicación adecuada y que, como resultado, la responsabilidad recae sobre el banco de origen. Se plantearía la pregunta siguiente: ¿Qué recurso, de existir alguno, tiene el banco de origen contra el banco receptor? Análogamente,

que, por consiguiente, B podía reclamar a X la suma en cuestión. Se reconoce ampliamente que es perfectamente concebible que el dictamen se diera en sentido contrario y que incluso es posible que así ocurra si se plantea el mismo caso ante otra jurisdicción. La importancia que el caso tiene en este contexto reside en que pone de manifiesto qué mal definidas están y cuán poco claras y precisas son todavía las normas relativas a la TEF, y en que señala la posibilidad de que se llegue a resultados dispares en virtud de las leyes de los distintos países, en ausencia de un marco jurídico uniforme de validez internacional. El caso hace resaltar también la insuficiencia esencial del régimen de contratos privados para regir las operaciones de transferencia electrónica de fondos en todos sus aspectos.

el banco receptor podría resultar responsable como consecuencia de haber seguido las instrucciones emanadas de la computadora defectuosa del banco de origen, o como consecuencia de la manipulación fraudulenta del programa de la computadora por empleados del banco de origen a quienes, según se aduce, se les dio por negligencia acceso a las terminales del banco de origen. Además, puede darse el caso de que se admita la existencia de un error pero no resulte claro en qué parte del sistema ocurrió el desperfecto, cómo ocurrió, o quién es responsable de él.

33. En un sistema típico de TEF, todas estas cuestiones estarían regidas por un acuerdo privado entre los bancos interesados, o bien, cuando existiese una asociación intermedia, como por ejemplo una cámara de compensación, por las normas de la asociación y por las costumbres y prácticas establecidas que siguiesen los bancos en sus relaciones mutuas. La única cuestión que se plantearía entonces sería la de saber si tales normas convenidas y prácticas establecidas constituyen un régimen reglamentario adecuado y satisfactorio para una actividad que tiene consecuencias de tan amplio alcance como la transferencia electrónica de fondos, teniendo presente especialmente las limitaciones de la autorreglamentación, algunas de las cuales se han examinado más arriba (párr. 23).

34. Cabe recordar también a este respecto otros diversos aspectos del tema de la elaboración automática de datos en el comercio internacional, puestos de manifiesto por hechos tales como el estudio que está realizando actualmente la Cámara de Comercio Internacional sobre la posibilidad de reemplazar documentos de título negociables (conocimientos de embarque, recibos de almacén, etc.) por la comunicación de datos por medios electrónicos, el proyecto conexo que está estudiando la Comisión Económica para Europa, y la difundida opinión de que los títulos negociables en general —letras de cambio, pagarés, cheques, etc.— deberán ser reemplazados algún día, en lo que atañe a su función de medios internacionales de pago, por la TEF. Todo esto parecería confirmar la necesidad de un marco jurídico global, uniforme e integrado para la elaboración electrónica de datos (incluida la TEF) en el comercio internacional.

35. Muchos de los demás problemas de relaciones entre bancos y entre instituciones, como por ejemplo el tipo de instituciones que pueden intervenir en operaciones de TEF, la cuestión del acceso equitativo de las instituciones más pequeñas a los servicios de TEF, la existencia o ausencia de aspectos anticompetitivos en las operaciones de TEF, etc., son en esencia cuestiones que competen a la legislación nacional y no se examinarán en el presente documento. No obstante, cabe observar que si, como parece realista suponer, surgiera una organización de TEF como el único o principal medio para este tipo de operación en el ámbito internacional, aumentarían seguramente el interés y las presiones para poner lo que en efecto sería el monopolio de un aspecto vital del comercio internacional bajo un régimen reglamentario distinto del contrato privado^m. Tales presiones aumentarían sin duda si el sistema de transferencia electrónica de fondos de que se trata fuera a incorporar en algún momento a sus servicios alguna función de cámara de compensación.

Resumen de las deliberaciones del Grupo de Estudio de la CNUDMI

36. En un reciente período de sesiones del Grupo de Estudio de la CNUDMI sobre Pagos Internacionales (19 a 22 de septiembre de 1977) se determinó que las cuestiones

^l Se ha afirmado que algunos fenómenos atmosféricos inesperados (rayos, por ejemplo) han causado a veces cambios, tales como borraduras, en las cintas magnéticas de computadoras.

^m Un informe reciente indica que la SWIFT, en que participan actualmente más de 500 instituciones de ambos lados del Atlántico y que proyecta extender sus operaciones al Japón y América del Sur dentro de poco, podría llegar a ser ese medio de que aquí se habla.

reseñadas en los párrafos 37 a 48 *infra* requerían estudio con respecto al papel de la TEF en los pagos internacionales.

37. *Momento del pago. ¿Cuándo es definitivo el pago?* El Grupo opinó que esta cuestión era de primordial importancia en la transferencia electrónica de fondos de carácter internacional.

38. El Grupo llegó a la conclusión preliminar de que parecía haber razones para establecer una norma internacional uniforme sobre esta cuestión.

39. *Asignación de la responsabilidad por errores, equivocaciones y fraudes.* Se señaló que esas cuestiones eran generalmente reguladas mediante acuerdo privado entre las partes en una operación de TEF. A este respecto se planteó la cuestión de cuánta autonomía debería conceder la ley a las partes no sólo con respecto a sus derechos entre sí sino también con respecto a su posición jurídica respecto de terceros. Se sugirió que, por analogía con las normas sobre el transporte directo propuestas por la UNCTAD en virtud de las cuales el porteador inicial sigue siendo responsable frente al cargador respecto de la seguridad de la carga y del cumplimiento debido el transporte durante la totalidad del viaje, independientemente del uso de porteadores sucesivos, igualmente, en una transacción TEF, el banco inicial debería ser responsable frente al cliente-transferente respecto del pago debido y oportuno de la suma al destinatario independientemente del papel de cualesquiera bancos sucesivos.

40. También se sugirió que, al menos con respecto al fraude, podría adoptarse una norma para la TEF semejante a la seguida para la transferencia mediante documentos escritos, a saber, que la responsabilidad incumbe a la persona que "permite" la comisión del fraude.

41. El Grupo de Estudio llegó a la conclusión preliminar de que había razones, salvo prueba en contrario, para trabajar en esta esfera con miras a llegar a una posición internacional común con respecto a estas cuestiones. Se sugirió que esto podía hacerse mediante normas uniformes o mediante condiciones generales que regularan las relaciones entre el banco y el cliente en una transacción de TEF.

42. *Carácter reservado de los datos de la TEF.* El Grupo de Estudio señaló dos aspectos del carácter reservado de los datos: la protección de los documentos de un cliente de TEF frente al acceso de las autoridades públicas o de terceros sin el debido procedimiento legal, y la necesidad de asegurar que los operadores de sistemas de TEF reunieran o almacenaran solamente los datos estrictamente pertinentes para la finalidad mercantil correspondiente.

43. En el Grupo de Estudio no surgió una posición común con respecto a la debida respuesta internacional a esta cuestión. Algunos miembros opinaban que esta cuestión debía dejarse al derecho nacional en tanto que otros señalaron la dificultad que surgiría si las distintas leyes nacionales difirieran en cuanto a los tipos de datos que deberían protegerse y el nivel de protección que debería garantizarse cuando los datos correspondientes pudieran obtenerse materialmente en cualquiera de los países enlazados por una red de TEF.

44. *Utilidad para el cliente de los documentos producidos por la computadora.* Se expresó también preocupación con respecto al efecto que la computadorización y la consiguiente eliminación de los documentos de papel tradicionales podría tener en la disponibilidad por parte del cliente de documentos suficientes y jurídicamente admisibles de sus transacciones. El cliente podía requerir esos documentos tanto como prueba de pago como para fines oficiales (por ejemplo, fiscales y de otra índole). Aparte del problema de la admisibilidad en las jurisdicciones de *common law*, estaba el hecho de que, a diferencia del sistema basado en documentos de papel en el que el cliente tenía en sus manos un pedazo de papel que demostraba sus transacciones con un banco, la prueba en un caso de TEF frecuentemente estaba en la memoria de la computadora del mismo banco con el cual el cliente podía tener una

controversia. Por tanto, el cliente podía depender de su adversario para obtener la prueba que necesitaba.

45. El Grupo tampoco llegó a un consenso sobre la solución internacional apropiada, si la hubiere, y recomendó que no se siguiera examinando la cuestión en esta fase.

46. "Flote" dentro del sistema de TEF; ¿quién tiene derecho al beneficio? El Grupo de Estudio señaló que según las actuales prácticas bancarias de TEF, era habitual trazar una distinción entre las transferencias de cliente a cliente y las transferencias interbancarias: el abono del crédito se efectuaba lo antes posible en el segundo caso en tanto que en el primero había generalmente una demora (a veces de hasta dos días) entre el adeudamiento al transferente y el abono del crédito al transferido durante el cual el banco aprovechaba el interés y el "flote" de los fondos.

47. No obstante, el Grupo señaló la dificultad de establecer normas o prácticas bancarias uniformes sobre esta cuestión. Como había demostrado la experiencia con respecto a las reglas relativas a los créditos documentarios, las prácticas bancarias variaban mucho según los países; la práctica bancaria de un país podía considerarse que 24 horas era una demora razonable en tanto que en otros incluso un período de 10 días o de 3 semanas podía considerarse normal. También había que tener en cuenta las distintas fases de desarrollo con respecto a la tecnología electrónica alcanzada en los distintos países.

48. El Grupo no llegó a ninguna recomendación respecto de esta cuestión.

Conclusiones

49. Aunque es cierto que la mayoría de los planes de TEF existentes y en funcionamiento aún son de pequeño alcance,

desde el punto de vista del número de participantes y de las cantidades correspondientes así como de los servicios ofrecidos, que los planes más ambiciosos siguen siendo solamente proyecciones, parece haber acuerdo general en que la transferencia electrónica de fondos podría con el tiempo convertirse en un mecanismo importante de pagos dentro de los sistemas económicos más avanzados y entre los mismos. Ciertamente, como indica el proyecto SWIFT, cabe prever un papel importante para la TEF en la esfera de las transacciones comerciales internacionales, no sólo debido a la rapidez y mayor fiabilidad que conferiría a esas transacciones, sino también debido a la posibilidad de ahorrar costos mediante la uniformación de los elementos y medios de comunicación del mensaje y la reducción o eliminación de factores costosos tales como la demora, los errores de oficina, la pérdida o el extravío de datos, etc., que parecen características inevitables del sistema basado en papeleo.

50. El régimen regulatorio del contrato privado bajo el cual se llevan a cabo las actuales operaciones internacionales de TEF puede decirse que ha funcionado bastante bien hasta la fecha y además cabe reconocer que posee características tales como la flexibilidad y la adaptabilidad que pueden ser convenientes en cualquier régimen. No obstante, sus limitaciones inherentes, como por ejemplo, en materia de derechos de terceros, así como las enormes consecuencias para el comercio internacional de la elaboración electrónica de datos en todos sus aspectos, parecen aconsejar la elaboración, tal vez no inmediatamente sino en un momento apropiado del futuro, de un marco jurídico internacional que proporcione certidumbre y uniformidad en esta esfera clave de las transacciones comerciales internacionales.

B. Nota del Secretario General: recomendaciones del Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano (A/CN.9/155)*

1. El Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano¹, en su 19º período de sesiones, celebrado en Doha, Qatar, del 16 al 23 de enero de 1978, examinó la posible composición del futuro programa de trabajo de la Comisión.

2. Al terminar sus deliberaciones, el Comité aprobó la resolución relativa al futuro programa de trabajo de la Comisión que figura en el anexo a la presente nota.

ANEXO

Decisión del Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano sobre el futuro programa de trabajo de la Comisión

(Adoptada en su 19º período de sesiones, celebrado en Doha, Qatar, del 16 al 23 de enero de 1978)

"El Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano,

"Habiendo examinado en su 19º período de sesiones la petición de la Asamblea General de las Naciones Unidas de que los gobiernos presenten sus opiniones y sugerencias sobre el programa de trabajo a largo plazo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) (resolución A/31/99);

"Tomando nota de las opiniones expresadas a este respecto por su Subcomité sobre cuestiones de derecho mercantil internacional;

"Convencido de que es importante que la CNUDMI, al redactar su nuevo programa de trabajo, tome debidamente en

consideración las disposiciones pertinentes de los períodos extraordinarios de sesiones sexto y séptimo de la Asamblea General de las Naciones Unidas que establecieron las bases del nuevo orden económico internacional;

"Recomienda a la CNUDMI que incluya en su programa de trabajo un tema titulado "Consecuencias jurídicas del nuevo orden económico internacional en el derecho mercantil internacional" y que, a fin de tratar esta cuestión rápidamente, establezca un comité especial o un grupo de trabajo sobre el nuevo orden económico internacional, y que le pida que le someta propuestas acerca de los instrumentos jurídicos que serían necesarios para aplicar las políticas subyacentes al nuevo orden económico internacional;

"Recomienda además a la CNUDMI que incluya en su programa de trabajo los siguientes temas:

"a) Arbitraje comercial internacional;

"b) Contratos de permuta;

"c) Catálogo de términos de comercio;

"d) Normas uniformes o formularios uniformes de contrato para el suministro de bienes que han de manufacturarse o para el suministro de personal o de otros servicios; y

"e) Garantías reales;

"Pide a su Secretario General que señale a la atención de los Estados miembros del Comité, en particular a aquellos que son también Estados miembros de la CNUDMI, la conveniencia de que sus representantes u observadores, según corresponda, participen en los períodos de sesiones de la CNUDMI y de sus órganos auxiliares;

"Decide examinar las medidas adoptadas por la CNUDMI en respuesta a la presente resolución en su próximo período de sesiones."

* 4 de mayo de 1978.

¹ El Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano está formado por 35 Estados de la región afroasiática.

C. Nota del Secretario General: propuesta presentada por Francia (A/CN.9/156)*

Durante el 11º período de sesiones se recibió una propuesta presentada por Francia de que se incluyera un tema en el programa de trabajo de la Comisión. Dicha propuesta, si bien no es idéntica a la formulada por Hungría y Polonia respecto de las cláusulas que protegen a las partes contra las fluctuaciones del valor de la moneda**, se relaciona con ella desde un punto de vista técnico. Se adjunta el texto de la propuesta como anexo a la presente nota.

ANEXO

Propuesta presentada por Francia

En ocasión de la reciente Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercaderías, se planteó una vez más la cuestión de la determinación de una unidad de cuenta que permitiera expresar en moneda nacional las sumas fijadas por el Convenio.

Con el abandono, en 1968, de la referencia al oro dentro del marco de las transacciones entre autoridades monetarias, seguido en 1971 de la supresión de la convertibilidad en oro del dólar, se eliminó definitivamente el sistema de la referencia al oro que se utilizaba desde hacía varios decenios en las convenciones internacionales de transporte y de responsabilidad, ya se tratara del franco llamado "germinal" (10/31 grs. de oro de 900/1.000 de oro fino), utilizado principalmente en las convenciones sobre el transporte por ferrocarril, por carre-

tera o por vías de navegación interior, del franco llamado "poincaré" (65,5 mg de oro de 900/1.000 de oro fino), utilizado sobre todo en las convenciones de transporte aéreo o marítimo, o de la unidad "AME" (0,88867088 mg de oro fino) del Acuerdo monetario europeo y de la Convención de París sobre la responsabilidad civil en la esfera de la energía nuclear.

En las convenciones más recientes se ha recurrido a la unidad del Fondo Monetario Internacional designada con el nombre de "derechos especiales de giro" (DEG). Sin embargo, eso no es más que un paliativo. En efecto, los DEG constituidos esencialmente por una "cesta" de monedas, no garantizan un valor real constante. Sobre todo plantean problemas muy graves para los países que no son miembros del FMI y para los cuales debe establecerse un sistema diferente. Esa dificultad se plantea en lo sucesivo cada vez que debe expresarse una unidad de valor en una convención internacional, y ninguna de las soluciones elaboradas hasta ahora, por ingeniosas que sean, es considerada plenamente satisfactoria por todos*.

El Gobierno de Francia sugiere que la CNUDMI considere, dentro del marco de su programa de trabajo a largo plazo, un estudio acerca de los medios adecuados para establecer un mecanismo destinado a determinar una unidad universal de valor constante que sirva de referencia en las convenciones internacionales para la expresión de sumas monetarias. En ese estudio se podría examinar en particular la posibilidad de crear una unidad cuya determinación y evolución estuvieran establecidas en relación con el valor de cierto número de bienes y servicios característicos del comercio internacional.

* 2 de junio de 1978.

** Véase A/CN.9/149, cap. IV, párr. 19 (reproducido en el presente volumen, segunda parte, IV, A, *supra*).

* Véase a ese respecto el documento A/CONF.89/CI/L.109 de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías.

V. ACTIVIDADES DE OTRAS ORGANIZACIONES

Informe del Secretario General: actividades en curso de las organizaciones internacionales en relación con la armonización y la unificación del derecho mercantil internacional (A/CN.9/151)*

| INDICE | | Párrafos |
|---|---------|----------|
| INTRODUCCIÓN | 1-4 | |
| I. COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS | 5-7 | |
| II. CONTRATOS INTERNACIONALES | 8-22 | |
| A. Formación de los contratos internacionales | 8 | |
| B. Condiciones generales para los contratos internacionales | 9 | |
| C. Términos y normas comerciales internacionales | 10-14 | |
| D. Contratos y cláusulas contractuales modelos | 15-21 | |
| E. Cláusulas penales | 22 | |
| III. PAGOS INTERNACIONALES | 23-35 | |
| A. Labor en materia de convenciones y reglas uniformes sobre los pagos internacionales | 23-30 | |
| B. Procedimientos bancarios | 31-32 | |
| C. Las cláusulas de valor en las convenciones internacionales | 33-34 | |
| D. Investigación sobre mecanismos de garantía | 35 | |
| IV. TRANSPORTE INTERNACIONAL | 36-60 | |
| A. Transporte marítimo | 36-42 | |
| B. Transporte por vías de navegación interior | 43-44 | |
| C. Transporte de material de desecho nuclear | 45-46 | |
| D. Transporte terrestre | 47-52 | |
| E. Transporte por aire | 53-54 | |
| F. Transporte en vehículos de sustentación neumática | 55 | |
| G. Transporte intermodal | 56-60 | |
| V. ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL | 61-72 | |
| A. Actividades relativas a tipos especializados de arbitraje | 61-64 | |
| B. Información sobre las leyes y la práctica en materia de arbitraje | 65-70 | |
| C. Fomento del arbitraje a nivel regional | 71-72 | |
| VI. RESPONSABILIDAD POR PRODUCTOS | 73-76 | |
| VII. DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO | 77-80 | |
| A. Arbitraje | 77 | |
| B. Compraventa internacional de mercaderías | 78 | |
| C. Pagos internacionales | 79 | |
| D. Acuerdos de concesión de licencias y conocimientos técnicos | 80 | |
| VIII. ELABORACIÓN AUTOMÁTICA DE DATOS | 81-83 | |
| IX. DERECHO DE PROPIEDAD INDUSTRIAL E INTELLECTUAL | 84-109 | |
| A. Propiedad industrial | 84-93 | |
| a) Propiedad industrial en general | 84-88 | |
| b) Diseños industriales | 89 | |
| c) Clasificación normalizada, impresos y documentación para la propiedad industrial (labor de la OMPI) | 90 | |
| d) Publicaciones jurídicas y textos legislativos (labor de la OMPI) | 91-93 | |
| B. Derechos de autor | 94 | |
| C. Patentes | 95-98 | |
| D. Marcas comerciales | 99-101 | |
| E. Obtenciones vegetales (labor de la OMPI) | 102 | |
| F. Cuestiones relacionadas con la propiedad industrial e intelectual de particular interés para los países en desarrollo (labor de la OMPI) | 103-109 | |
| a) Leyes tipo para los países en desarrollo | 103 | |
| b) Glosarios y manuales para los países en desarrollo | 104 | |
| c) Directrices sobre la utilización de la propiedad industrial (labor de la OMPI) | 105-107 | |
| d) Capacitación y asistencia en la esfera de la propiedad industrial e intelectual | 108-109 | |
| X. OTROS TEMAS DE DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL | 110-121 | |
| A. Derecho de representación | 110-111 | |
| B. Derecho de sociedades | 112 | |
| C. Protección de los consumidores | 113-115 | |
| D. Adquisición de bienes muebles | 116 | |
| E. Derecho de prueba | 117 | |
| F. Comisión internacional | 118 | |
| G. Arrendamiento internacional | 119 | |
| H. Derecho aplicable a las tuberías | 120 | |
| I. Depósito | 121 | |
| XI. FACILITACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL | 122-139 | |
| A. Cooperación para la expansión del comercio internacional | 122-132 | |
| B. Facilitación de la cooperación en la producción | 133-134 | |
| C. Transmisión de tecnología | 135 | |
| D. Delitos económicos | 136 | |
| E. Eliminación de la doble tributación | 137 | |
| F. Información sobre modificaciones del derecho mercantil internacional | 138-139 | |

* 9 de mayo de 1978.

INTRODUCCIÓN

1. En su tercer período de sesiones, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional pidió al Secretario General que presentara a la Comisión, en sus períodos de sesiones anuales, informes sobre los trabajos que estuvieran realizando otras organizaciones internacionales respecto de materias incluidas en el programa de trabajo de la Comisión¹.

2. De conformidad con esa decisión, se presentaron informes a la Comisión en su cuarto período de sesiones, celebrado en 1971 (A/CN.9/59), en su quinto período de sesiones, celebrado en 1972 (A/CN.9/71), en su sexto período de sesiones, celebrado en 1973 (A/CN.9/82), en su séptimo período de sesiones, celebrado en 1974 (A/CN.9/94 y Add.1 y 2)*, en su octavo período de sesiones, celebrado en 1975 (A/CN.9/106)**, en su noveno período de sesiones, celebrado en 1976 (A/CN.9/119)*** y en su décimo período de sesiones, celebrado en 1977 (A/CN.9/129 y Add.1)****.

3. El presente informe, preparado para el 11º período de sesiones (1978), se basa en los datos facilitados por las organizaciones internacionales sobre su labor en curso. En algunos casos, este informe incluye información sobre la marcha de los proyectos cuyos antecedentes figuran en informes anteriores². En el informe se describen las actividades actuales de las siguientes organizaciones internacionales:

a) *Organos y organismos especializados de las Naciones Unidas*: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (párrs. 21, 39 a 42, 58 y 59, 129 y 130, y 132); Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico de las Naciones Unidas (CESPAP) (párrs. 6, 18, 51, 72, 126 y 139); Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas (CEPE) (párrs. 10, 17, 34, 43, 49 y 50, 61, 75, 81, 87, 123 a 125 y 138); Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL) (párr. 52); Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) (párrs. 131 y 132); Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) (párrs. 11 y 127); Organización Consultiva Marítima Intergubernamental (OCMI) (párrs. 37 y 38, y 55); Organización de Aviación Civil Internacional (OACI) (párrs. 53 y 54, y 76); Fondo Monetario Internacional (FMI) (párr. 29); Organización Mundial de la Salud (OMS) (párrs. 11 y 127); y Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) (párrs. 83 a 86, 89 a 96, 99 y 100, 102 a 109 y 115).

b) *Otras organizaciones internacionales*: Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano (párrs. 5, 15 y 16, 71, y 135 y 136); Banco Asiático de Desarrollo

* Anuario... 1974, segunda parte, V.

** Anuario... 1975, segunda parte, V.

*** Anuario... 1976, segunda parte, VI.

**** Anuario... 1977, segunda parte, VI.

¹ CNUDMI, informe sobre el tercer período de sesiones (A/8017), párr. 172 (Anuario... 1968-1970, segunda parte, III, A).

² Esos antecedentes figuran en los informes mencionados en el párrafo anterior y en el *Digest of legal activities of international organizations and other international institutions*, publicado con los auspicios del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT).

(párr. 35); Oficina Central de Transportes Internacionales por Ferrocarril (OCTI) (párrs. 48 y 56); Comisión de las Comunidades Europeas (CCE) (párrs. 23, 73, 101, 110, 112 y 114); Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAEM) (párrs. 9, 45 a 47, 97 y 98, 122, 133 y 134, y 137); Consejo de Europa (párrs. 22, 24, 74, 113 y 117); Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado (párrs. 7, 30, 78 a 80 y 88); Banco Internacional de Cooperación Económica (párr. 31); e Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) (párrs. 8, 44, 55, 111, 116 y 118 a 121).

c) *Organizaciones no gubernamentales internacionales*: Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial (CIAC) (párr. 69); Cámara de Comercio Internacional (CCI) (párrs. 12, 19, 25 a 28, 57, 62 a 68, 70, 77 y 82); Cámara Naviera Internacional (párrs. 36, 60 y 128); Comité Marítimo Internacional (CMI) (párrs. 13, 20, 33, 38 y 63) y Organización Internacional de Normalización (OIN) (párrs. 14 y 32).

4. El presente informe está ordenado según los principales temas del comercio internacional. Para cada tema se examinan sucesivamente las actividades correspondientes de las organizaciones internacionales.

I. COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

5. El Subcomité de derecho comercial e internacional del Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano (Comité Jurídico) examinó en enero de 1978 el texto del proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías preparado por la ONUDMI.

6. La División de Comercio Internacional de la CESPAP se halla en la actualidad ocupada en establecer posibles sectores de cooperación con organizaciones tanto internacionales como nacionales con miras a organizar y unificar, a nivel regional, el derecho sobre la compraventa internacional de mercaderías.

7. En lo que respecta a los trabajos de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado (Conferencia de La Haya) para la preparación de un protocolo al Convenio de 1955 sobre la ley aplicable a la compraventa internacional de mercaderías, véase el párrafo 78, *infra*, (VII. Derecho internacional privado; B. *Compraventa Internacional de Mercaderías*).

II. CONTRATOS INTERNACIONALES

A. Formación de los contratos internacionales

8. En abril de 1977 el Comité Directivo del UNIDROIT aprobó el texto del proyecto revisado de Ley uniforme sobre la formación de contratos en general. El Comité Directivo está examinando también un proyecto de Ley uniforme sobre la interpretación de los contratos cuyo texto se remitió, junto con un cuestionario, a un gran número de individuos y organizaciones dedicados al estudio del derecho comercial internacional, para requerir sus observaciones. Basándose en las respuestas a este cuestionario, el Comité Directivo está preparando el texto definitivo del proyecto de ley uniforme sobre la interpretación de los contratos en general.

B. Condiciones generales para los contratos internacionales

9. Las condiciones generales de entrega de mercaderías actualmente vigentes entre las organizaciones comerciales de los Estados miembros del CAEM fueron aprobadas en 1968 y modificadas en 1975. En el CAEM se prosigue trabajando para continuar perfeccionando las disposiciones sobre condiciones generales de entrega y otras condiciones comunes en el sistema del CAEM.

C. Términos y normas comerciales internacionales

10. Con los auspicios de la CEPE, el Grupo de Trabajo sobre facilitación de los procedimientos comerciales internacionales ha preparado una lista de aproximadamente 130 documentos utilizados en el comercio internacional (TRADE/WP.4/GE.2/R.50). El Grupo de Trabajo está dedicado ahora a redactar descripciones de las funciones de cada uno de estos documentos, con miras a formular descripciones internacionalmente aceptadas de esas funciones. En el Grupo de Trabajo ya se ha logrado acuerdo sobre elementos de datos — es decir, grupos de palabras que transmiten información — utilizados en el transporte marítimo y en el transporte combinado, así como descripciones de las funciones de la carta de porte marítima, el conocimiento de embarque, el documento de transporte combinado, el conocimiento de embarque directo y la declaración de carga (TRADE/WP.4/123, anexo).

11. Con arreglo al Programa conjunto FAO/OMS sobre normas alimentarias, la Comisión Intergubernamental del Codex Alimentarius y sus órganos subsidiarios prepararon normas alimentarias internacionales detalladas y límites máximos internacionales de residuos de pesticidas en los alimentos. Esas normas fueron aprobadas luego por la Comisión del Codex Alimentarius y se distribuyeron a los gobiernos para su adopción y su aplicación por la legislación nacional. La aplicación por los gobiernos de esas normas alimentarias internacionales y de límites máximos de residuos de pesticidas mediante la incorporación a sus legislaciones nacionales sirve como medio para reducir algunos de los obstáculos técnicos no arancelarios a la libre circulación del comercio de alimentos.

12. La CCI prosigue su labor de revisión general de los INCOTERMS actuales a fin de adaptar estos términos comerciales a las novedades recientes en transportes y documentación y facilitar su aceptación por todos los países. La CCI está dedicada también a completar sus INCOTERMS 1953 con los términos comerciales aplicables a las compraventas con transporte aéreo, en contenedores y combinadas.

13. Un grupo de trabajo del CMI está dedicado a la preparación de un proyecto de Definiciones para Contratos de Fletamento (Tiempo de estadía).

14. El Subcomité de Terminología Bancaria de la OIN está preparando un glosario bancario de la OIN, que abarcará la labor del Comité Técnico 68 de la OIN sobre procedimientos bancarios, así como temas y abreviaturas afines.

D. Contratos y cláusulas contractuales modelos

15. El Comité Jurídico preparó contratos tipo FOB y FAS para transacciones de compraventa en algunos

tipos de productos básicos (por ejemplo, cereales, caucho, petróleo, productos de coco y especias). Se espera que un grupo de expertos concluya a la brevedad un contrato tipo para transacciones CIF (marítimas) y las condiciones generales correspondientes aplicables a maquinaria ligera y a bienes de consumo duraderos. Se pidió a los gobiernos miembros, a la secretaría del Comité y a los centros regionales de arbitraje establecidos por el Comité que dieran difusión a estos contratos tipo y que promovieran su uso en las transacciones internacionales.

16. El Comité Jurídico ha comenzado también trabajos para la formulación de contratos tipo en materia de:

- i) Contratos de consultores, en particular los relacionados con la preparación de estudios de viabilidad, diseño industrial y supervisión de la ejecución de proyectos;
- ii) Contratos de construcción, en especial los relacionados con plantas fabriles y maquinaria;
- iii) Transferencia de tecnología y pericia técnica mediante acuerdos sobre concesión de licencias; y
- iv) Contratos de concesiones para la explotación de recursos naturales y depósitos minerales.

17. La CEPE está preparando, mediante su Grupo de Expertos sobre las prácticas internacionales de contratación en materia industrial, un proyecto de "Guía para redactar contratos internacionales entre partes asociadas con objeto de ejecutar un proyecto concreto" (TRADE/GE.1/39). La secretaría de la CEPE preparará una versión revisada del proyecto de guía para el 14º período de sesiones del Grupo de Expertos (octubre de 1978). En ese período de sesiones el Grupo de Expertos considerará también su futuro programa de trabajo.

18. La División de Comercio Internacional de la CESPAP está dedicada a la preparación de contratos tipo y condiciones generales para su utilización en el comercio en maderas duras tropicales de la región. Se planean proyectos análogos para productos básicos tales como la pimienta, el caucho y el coco.

19. La Comisión de Prácticas Comerciales Internacionales de la CCI está dedicada a preparar cláusulas contractuales tipo para casos de fuerza mayor y grave perjuicio, en particular para contratos a largo plazo y contratos de ejecución sucesiva. Esta labor ha sido impulsada por la circunstancia de que la inestabilidad de los mercados, debida sobre todo a la inflación y al costo cada vez mayor de las materias primas, plantea serias dificultades para la ejecución de los contratos a largo plazo. Estas dificultades se relacionan, entre otras cosas, con la adaptación de esos contratos a las circunstancias económicas cambiantes y con la forma de determinar la indemnización por violación de contrato.

20. El CMI está realizando un estudio comparativo de contratos de construcciones navales, incluso de los contratos tipo que se usan habitualmente en todo el mundo. Se espera que el informe final sobre el tema se completará en el segundo trimestre de 1979.

21. La secretaría de la UNCTAD se halla estudiando la viabilidad de preparar normas tipo para

asociaciones regionales (de puertos, cargadores y armadores) y para negocios conjuntos de transporte marítimo. Las normas tipo, que podrían publicarse en forma de manual, serían concebidas como asistencia a la cooperación entre los países en desarrollo en materia de transporte marítimo y puertos.

E. Cláusulas penales

22. El 20 de enero de 1978 el Comité de Ministros del Consejo de Europa aprobó la resolución (78) 3 sobre cláusulas penales en derecho civil. Esta resolución se relaciona en particular con las cláusulas penales aplicables en casos de violación de contrato e incluye, en un apéndice, principios generales que los Estados deberían tomar en consideración al preparar nuevas leyes sobre la materia.

III. PAGOS INTERNACIONALES

A. Labor en materia de convenciones y reglas uniformes sobre los pagos internacionales

23. La Comisión de las Comunidades Europeas ha emprendido un trabajo destinado a la armonización de las leyes de los Estados miembros de la CEE relativas al derecho de las fianzas y las garantías contractuales. La Comisión está preparando un proyecto de directrices sobre el tema, revisado sobre la base de observaciones presentadas por las administraciones nacionales y organismos profesionales.

24. En el Consejo de Europa, un comité de expertos examinó los aspectos internacionales de la protección jurídica otorgada a los acreedores. Se ha solicitado a la secretaría del Consejo de Europa, sobre la base del informe presentado por el comité de expertos, que determinara los temas particulares en la esfera de los derechos de los acreedores que podrían examinarse por el Consejo de Europa con miras a encontrar soluciones comunes para todos sus Estados miembros.

25. La CCI, en estrecha colaboración con la CNUDMI, ha redactado un proyecto de normas uniformes para las garantías contractuales (garantías de oferta, de cumplimiento y de reembolso). El proyecto de normas uniformes, aprobado en principio por las Comisiones de Práctica Comercial Internacional y de Técnica y Práctica Bancaria de la CCI, se distribuyó en 1976 a los Comités Nacionales de la CCI y, por conducto de la CNUDMI, a círculos no representados en la CCI. El Grupo de Estudio sobre Garantías Contractuales, en que está representada la secretaría de la CNUDMI con carácter de observador, estudió los comentarios recibidos y el Grupo de Trabajo sobre Garantías Contractuales de la CCI aprobó entonces un proyecto definitivo de normas uniformes. El proyecto definitivo, junto con un folleto de introducción, se presentará para su aprobación al Consejo de la CCI en junio de 1978.

26. La CCI está colaborando con la secretaría de la CNUDMI en trabajos orientados hacia la posible creación de un nuevo tipo de garantía real adecuada a las necesidades del comercio internacional. Esta labor se basa en el intercambio de opiniones que tuvo lugar en el Comité Consultivo de la CCI y la CNUDMI en diciembre de 1976.

27. La CCI publicará en 1978 una versión revisada de los formularios uniformes de la CCI para la

expedición de créditos documentarios. Esos formularios están adaptados al texto revisado de los Usos y Prácticas Uniformes en materia de Créditos Documentarios y, además, su empleo por los bancos se ha hecho más simple.

28. La CCI prosigue la labor de revisión de sus Normas Uniformes para el Cobro de Títulos Negociables.

29. Varios funcionarios del FMI participan en la labor de la CNUDMI orientada a la preparación de un proyecto de ley uniforme para la creación de un nuevo título negociable de empleo facultativo en los negocios internacionales. Los funcionarios del FMI asistieron a reuniones auspiciadas por la CNUDMI que se ocuparon de la preparación de cuestionarios sobre el tema, el análisis de respuestas y el examen y redacción de disposiciones del proyecto de ley uniforme.

30. Con respecto a la labor de la Conferencia de La Haya relativa a una convención internacional sobre el derecho aplicable a los títulos negociables, véase el párrafo 79 *infra* (VII. Derecho internacional privado; C. Pagos internacionales).

B. Procedimientos bancarios

31. El Banco Internacional de Cooperación Económica ha establecido reglas y condiciones de participación para las transacciones en rublos transferibles, tanto para el comercio internacional entre países miembros del Banco como para el comercio internacional entre esos países y otros que no son miembros del Banco. Además, con el fin de mejorar el sistema de pagos en rublos transferibles, se aprobaron en 1977 ciertas modificaciones del Estatuto del Banco Internacional de Cooperación Económica y del Acuerdo de 22 de octubre de 1963 sobre pagos multilaterales en rublos transferibles y sobre organización del Banco Internacional de Cooperación Económica, modificaciones relacionadas principalmente con el mejoramiento de los sistemas de contabilidad.

32. Un Comité Técnico (TC 68) de la OIN continuó su labor en materia de procedimientos bancarios. El Subcomité de Intercambio de Datos Bancarios se ocupó de los documentos empleados para el intercambio internacional de información, los mensajes bancarios de telecomunicación y las transacciones que entrañan el empleo de tarjetas de crédito. El Subcomité de Operaciones Bancarias examinó el uso de códigos de cifra y algoritmos, la conservación de registros y la recuperación de imágenes de información, y cuestiones relativas a la tramitación internacional de valores fiduciarios. El Subcomité de Terminología se ocupó particularmente de asuntos que entrañan operaciones de cambios y transferencias de fondos internacionales, la relación entre las operaciones con letras y documentarias y las operaciones de contabilidad, y las operaciones de préstamo (créditos).

C. Las cláusulas de valor en las convenciones internacionales

33. El CMI ha preparado un proyecto de Protocolo de Enmienda de la Convención Internacional sobre la Limitación de la Responsabilidad de Propietarios de Buques de Mar, de 1957, para sustituir la referencia allí existente a los francos por la

unidad de contabilidad que se adoptó en el Convenio de Londres relativo a la limitación de responsabilidad en las reclamaciones marítimas de 1976. La CMI ha preparado un Protocolo similar para el Convenio Internacional para la Unificación de Ciertas Reglas en Materia de Conocimiento, firmado en Bruselas en 1924.

34. Del 28 de febrero al 2 de marzo de 1977, una reunión patrocinada por la CEPE examinó las disposiciones sobre "unidad de cuenta" de las convenciones de la CEPE en materia de transporte y aprobó proyectos de protocolo (TRANS/R.58-61) referentes a la "unidad de cuenta" en las siguientes convenciones: Convenio relativo al contrato de transporte internacional de mercancías por carretera (CMR), de 19 de mayo de 1956; Convención sobre el contrato para el transporte internacional de pasajeros y equipajes por carretera (CVR), de 1º de marzo de 1973; Convención sobre la limitación de responsabilidad de los propietarios de buques de navegación interior (CLN), de 1º de marzo de 1973; y Convención sobre el contrato de transporte de pasajeros y equipaje en la navegación interior (CVN), de 6 de febrero de 1976. La solución propuesta en los proyectos de protocolos recomendaba el empleo de los Derechos Especiales de Giro del Fondo Monetario Internacional como "unidad de cuenta"; los Estados contratantes que no fueran miembros del FMI, o cuyas leyes no permitieran el uso de los Derechos Especiales de Giro como "unidad de cuenta", podrían, sin embargo, seguir basándose en el valor del oro como "unidad de cuenta". En el 37º período de sesiones del Comité de Transporte Interior de la CEPE (30 de enero a 3 de febrero de 1978) la solución propuesta en los proyectos de protocolo no logró aceptación general, y el Comité resolvió volver a presentar el problema a la reunión especial (2 y 3 de mayo de 1978) a fin de llegar a una solución aceptable para el mayor número posible de países.

D. Investigación sobre mecanismos de garantía

35. El Banco Asiático de Desarrollo, conjuntamente con la Asociación de Derecho de Asia y el Pacífico Occidental (LAWASIA), ha estado realizando un amplio proyecto de investigación sobre créditos y garantías. Ese proyecto incluye el estudio de los mecanismos de garantía a que pueden recurrir los bancos nacionales de desarrollo y las instituciones financieras análogas situadas en la región.

IV. TRANSPORTE INTERNACIONAL

A. Transporte marítimo

36. La Cámara Naviera Internacional sigue de cerca la labor de la OCMI, y con frecuencia ha presentado a ésta documentos para que los examinara en diversas reuniones.

37. En el programa de trabajo a largo plazo de la OCMI, figuran los siguientes temas que habrá de examinar el Comité Jurídico:

- i) Posible revisión del Convenio Internacional de Bruselas de 1926 para la unificación de ciertas reglas relativas a los privilegios e hipotecas marítimas, y a la revisión de 1967 de dicho convenio;

- ii) Posible revisión de los convenios de Bruselas sobre derecho marítimo, con miras a reemplazarlos por convenios actualizados celebrados con los auspicios de la OCMI.

38. El CMI presentó a la OCMI, para su examen, el proyecto de Convenio sobre embarcaciones móviles de mar adentro y el proyecto de Convenio para la unificación de ciertas normas relativas a la jurisdicción civil, la elección de la ley aplicable y el reconocimiento y la ejecución de sentencias en asuntos de abordaje. Ambos temas figuran en el programa de trabajo futuro del Comité Jurídico de la OCMI.

39. La Comisión del Transporte Marítimo de la UNCTAD examinó en abril de 1977 un informe preparado por la secretaria de la UNCTAD sobre las consecuencias jurídicas y económicas para el transporte marítimo internacional de la existencia o ausencia de un vínculo genuino entre un buque y su bandera de registro según está definido en convenciones internacionales en vigor. Este informe será examinado en 1978 por un grupo de expertos, con miras a formular recomendaciones de medidas futuras.

40. El Grupo de Trabajo de la UNCTAD sobre reglamentación internacional del transporte marítimo se reunió durante las dos partes de su quinto período de sesiones a fin de examinar la labor de la CNUDMI acerca del proyecto de convenio sobre el transporte marítimo de mercancías. La secretaria de la UNCTAD preparó para el Grupo de Trabajo estudios en que analizó los proyectos de disposiciones y sugirió modificaciones al texto del proyecto en los casos en que se consideró convenientes (documentos TD/B/C.4/ISL/19 y Supls. 1 y 2; TD/B/C.4/ISL/23). El Grupo de Trabajo de la UNCTAD llegó a la conclusión de que, en conjunto, el proyecto de convenio aprobado por la CNUDMI en su noveno período de sesiones era aceptable en términos generales y recomendó a la Asamblea General que convocara una conferencia internacional de plenipotenciarios con el auspicio conjunto de la CNUDMI y la UNCTAD a fin de celebrar un convenio sobre transporte marítimo de mercancías. Esta recomendación fue aprobada por la Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD.

41. La cuestión de los fletamentos figura en el programa de trabajo del Grupo de Trabajo de la UNCTAD sobre reglamentación internacional del transporte marítimo. En 1975, el Grupo de Trabajo pidió a la secretaria de la UNCTAD que preparara, además de su informe titulado "Pólizas de fletamento" (TD/B/C.4/ISL/13), dos importantes estudios, actualmente en curso: un análisis comparativo de las cláusulas de los contratos de fletamento por tiempo determinado y un análisis comparativo de las cláusulas de los contratos de fletamento por viaje. Basándose en estos estudios y en material suplementario de antecedentes, el Grupo de Trabajo de la UNCTAD tratará de identificar las cláusulas de los contratos de fletamento por tiempo determinado y por viaje que son susceptibles de normalización, armonización y mejoramiento. Explorará también las esferas de las actividades de fletamento marítimo que pueden regularse mediante una reglamentación internacional. Se espera que el Grupo de Trabajo examine estos estudios en 1979.

42. El Grupo de Trabajo de la UNCTAD sobre reglamentación internacional del transporte marítimo examinará también los problemas jurídicos del seguro marítimo en su período de sesiones de 1978. Con ese motivo, la secretaría de la UNCTAD está preparando un estudio analítico de los problemas jurídicos del seguro marítimo de casco y de carga debidos, por ejemplo, a ambigüedades, falta de equidad o lagunas en las cláusulas tipo de las pólizas y a procedimientos insatisfactorios para la liquidación de reclamaciones.

B. Transporte por vías de navegación interior

43. El Equipo de trabajo de transporte interiores, órgano subsidiario del comité de transportes interiores de la CEPE, examinó en su 21º período de sesiones (14 al 18 de noviembre de 1977) tres proyectos de convención relacionados con el estatuto jurídico de los vehículos de sustentación neumática, que el UNIDROIT había preparado y transmitido a la OCMI. El Equipo de trabajo comunicó a la OCMI su parecer de que dichas convenciones no debían aplicarse *expressis verbis* a las vías de navegación interior, sino que debían contener una cláusula según la cual cada Estado contratante pudiera ampliar el ámbito de aplicación de dichas convenciones a sus vías de navegación interior³.

44. El tema del transporte de mercaderías por vías de navegación interior figura en el programa de trabajo del UNIDROIT, pero se ha suspendido la labor relacionada con el proyecto de convención sobre el contrato de transporte de mercaderías por vías de navegación interior.

C. Transporte de material de desecho nuclear

45. En noviembre de 1977, el Comité Ejecutivo del CAEM aprobó normas rectoras del transporte ferroviario de material de desecho de combustibles nucleares entre los Estados miembros del CAEM.

46. Actualmente el CAEM está preparando las normas que regirán el transporte por agua de material de desecho de combustibles nucleares entre Estados miembros del CAEM.

D. Transporte terrestre

47. En 1977, la Comisión Permanente de Transportes del CAEM completó un nuevo arancel de tránsito para los ferrocarriles internacionales y nuevas tarifas para el uso de vagones de carga en el sistema de material rodante común. El 27 de julio de 1977, representantes de los ministerios encargados de los ferrocarriles de Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Mongolia, Polonia, la República Democrática Alemana, Rumania y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas firmaron un Acuerdo por el cual se puso en vigor el mencionado arancel de tránsito para los ferrocarriles internacionales.

48. La OCTI convocará en 1980 a la 8a. Conferencia Ordinaria de Revisión, que habrá de examinar la reestructuración y modificación del convenio CIM (Convenio Internacional relativo al transporte de mercaderías por ferrocarril) y el convenio CIV (Convenio

Internacional sobre Transporte de Viajeros y Equipajes por Ferrocarril). Esta Conferencia de revisión tendrá asimismo oportunidad de examinar la posible armonización de las normas relativas al transporte ferroviario internacional de mercaderías con las normas que rigen otros modos de transporte internacional.

49. El Grupo de expertos sobre el transporte de productos alimenticios perecederos, órgano subsidiario del Comité de Transportes Interiores de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa, está continuando su labor encaminada a enmendar los anexos técnicos del Acuerdo sobre el transporte internacional de productos alimenticios perecederos y sobre el equipo especial que se ha de usar en dicho transporte.

50. El Comité de Transportes Interiores de la CEPE ha completado su labor sobre las disposiciones sustantivas de un proyecto de acuerdo sobre la introducción del acoplamiento automático de vagones de ferrocarril (TRANS/SC.2/146, anexo 1). Sin embargo, aún no se han adoptado determinadas decisiones básicas relativas, por ejemplo, a la fecha de introducción y al prorrateo de las distintas obligaciones financieras entre los Gobiernos y las administraciones ferroviarias.

51. La División de Transportes y Comunicaciones de la CESPAP preparó recientemente un proyecto preliminar de Acuerdo para Asia y el Pacífico relativo al seguro obligatorio de responsabilidad civil respecto de los vehículos automotores. El proyecto de acuerdo, cuya finalidad es asegurar una corriente fluida y regulada de tránsito vehicular internacional en la región, se distribuyó ampliamente para que se hicieran comentarios y sugerencias.

52. En una reunión convocada por la CEPAL, un grupo de expertos preparó un proyecto de Convención Latinoamericana sobre responsabilidad civil de los portadores en el transporte terrestre internacional.

E. Transporte por aire

53. El programa general de trabajo del Comité Jurídico de la OACI incluye el tema "Consolidación de los instrumentos del 'Sistema de Varsovia' en un convenio único". El 10 de diciembre de 1976, luego de que el Comité Jurídico llegó a la conclusión de que la preparación de dicho texto consolidado era prematura, el Consejo de la OACI encargó a la Dirección de Asuntos Jurídicos de la OACI la tarea de preparar dos proyectos de "textos de conveniencia": uno para consolidar las disposiciones de los instrumentos del "Sistema de Varsovia" en vigor, y el otro para consolidar todos los instrumentos de ese sistema. Se pidió a la Dirección de Asuntos Jurídicos que enviase estos proyectos de texto a los Estados para su comentario.

54. La OACI está interesada en el arriendo, el fletamento y la permuta de aeronaves en las operaciones internacionales debido a los problemas jurídicos que afectan a la reglamentación y aplicación de las normas de seguridad aérea cuando el explotador de una aeronave registrada en un Estado pertenece a otro Estado. En 1964, el Comité Jurídico de la OACI llegó a la conclusión de que la mejor manera de resolver estos problemas sería delegar las funciones del Estado de registro al Estado del explotador de la aero-

³ Para la labor del UNIDROIT sobre el tema de los vehículos de sustentación neumática, véase el párr. 55 *infra* (IV. Transporte internacional; F. Transporte en vehículos de sustentación neumática).

nave interesada, sobre la base de acuerdos bilaterales modelo. En abril de 1976, el Consejo de la OACI estableció un grupo de expertos que preparó un informe sobre los problemas originados por el arriendo, el fletamento y la permuta de aeronaves en las operaciones internacionales y estudió otras posibles soluciones a estos problemas. En la primavera de 1977 se reunirá un subcomité especial del Comité Jurídico de la OACI para examinar dicha cuestión.

F. Transporte en vehículos de sustentación neumática

55. Se transmitieron a la OCMI tres proyectos de convención del UNIDROIT relativos al estatuto jurídico de los vehículos de sustentación neumática: el proyecto de convención sobre el registro y la nacionalidad de los vehículos de sustentación neumática, el proyecto de convención relativo al transporte internacional de pasajeros y su equipaje por mar y por vías de navegación interior en vehículos de sustentación neumática y el proyecto de convención sobre la responsabilidad civil de los propietarios de vehículos de sustentación neumática por daños causados a terceros. En el programa de trabajo del Comité Jurídico de la OCMI figura el examen de dichos proyectos de convención⁴.

G. Transporte intermodal

56. La Oficina Central de Transportes Internacionales por Ferrocarril (OCTI) ha señalado que la armonización de las normas sobre transporte que rigen los distintos modos de transporte internacional sería útil para desarrollar un régimen jurídico internacional relativo al transporte intermodal. En 1980, la 8a. Conferencia Ordinaria de Revisión, que revisará los convenios CIM y CIV, tendrá la oportunidad de examinar la posible armonización de dichas normas sobre transporte.

57. En julio de 1975, la CCI revisó sus reglas uniformes relativas al documento de transportes combinados, con el propósito principal de someter la responsabilidad por retrasos en la entrega al sistema de "red". Desde entonces, dichas reglas uniformes han recibido profusa aplicación. La CCI ha estado trabajando con varias organizaciones comerciales internacionales sobre la posible armonización de los documentos de transportes combinados expedidos por esas organizaciones con las normas uniformes de la CCI. La CCI ya ha aprobado un documento de transporte combinado llamado "COMBIDOC" emitido conjuntamente por la Conferencia Marítima Internacional y del Báltico y la Asociación Internacional de Armadores.

58. Un Grupo Preparatorio Intergubernamental de la UNCTAD está encargado de elaborar un anteproyecto de convenio sobre el transporte intermodal internacional. Para ayudar al Grupo Preparatorio Intergubernamental, la secretaría de la UNCTAD ha preparado estudios sobre diversos aspectos económicos, sociales, técnicos y financieros de las operaciones de

transporte intermodal. En febrero de 1977, el Grupo aprobó provisionalmente varios proyectos de disposiciones sobre el ámbito de aplicación del proyecto de convenio y del documento de transporte intermodal. En noviembre de 1977, también provisionalmente, el Grupo aprobó proyectos de disposiciones sobre cuestiones aduaneras relacionadas con el transporte intermodal internacional y examinó los principios que debían regir las consultas entre los proveedores y los usuarios de servicios de transporte intermodal.

59. Se prevé que en el otoño de 1978 el Grupo Preparatorio Intergubernamental de la UNCTAD examine variantes de los proyectos de disposiciones, preparadas por la secretaría de la UNCTAD, sobre la responsabilidad del empresario de transporte intermodal y sobre las demandas y acciones que puedan surgir con arreglo al proyecto de convenio. En tal oportunidad el Grupo examinará asimismo, entre otras cosas, las cuestiones relacionadas con la avería gruesa, los conflictos con otros convenios, el ámbito de aplicación y las cláusulas finales del proyecto de convenio. Se prevé que la Asamblea General convoque en 1979 una conferencia diplomática para examinar la adopción de un convenio sobre el transporte intermodal internacional.

60. La Cámara Naviera Internacional envió representantes a los períodos de sesiones del Grupo Preparatorio Intergubernamental de la UNCTAD para un convenio sobre el transporte intermodal internacional y colabora entre períodos de sesiones en la labor de preparación de documentos sobre las cuestiones que tiene a examen el Grupo Preparatorio.

V. ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL

A. Actividades relativas a tipos especializados de arbitraje

61. Se prevé que el Comité de la CEPE sobre productos agrícolas apruebe en 1978 el Reglamento de arbitraje NU/CEPE para ciertas categorías de productos agrícolas perecederos (AGRI/WP.1/GE.7/60). De conformidad con dicho Reglamento, el Comité sobre productos agrícolas hará entonces un sorteo para decidir si la presidencia de la Cámara Naciones Unidas/CEPE de procedimiento arbitral en materia de agricultura, que ha de ser ocupada sucesivamente durante mandatos de dos años por personas que representen a los grupos comerciales designados de Europa oriental y a los grupos correspondientes de Europa occidental, corresponderá a una persona de Europa oriental o de Europa occidental durante el mandato inicial de dos años. Los miembros de la Cámara Naciones Unidas/CEPE de procedimiento arbitral en materia de agricultura serán elegidos por el Grupo de Trabajo de la CEPE sobre uniformación de productos perecederos en su período anual de sesiones de julio de 1978, y en ese momento el Reglamento pasará a ser aplicable.

62. El Centro Internacional de Conocimientos Técnicos, establecido por la CCI en diciembre de 1976, proporciona a las partes de un contrato los medios de solicitar la asistencia de un experto cuando se planteen discrepancias de carácter técnico relacionadas con el cumplimiento del contrato. El Reglamento de la CCI sobre conocimientos técnicos contiene procedimientos

⁴ Para el comentario del Equipo de trabajo sobre el transporte por vías de navegación interior de la CEPE sobre estos tres proyectos de convención del UNIDROIT, véase el párr. 43 *supra* (IV. Transporte internacional; B. Transporte por vías de navegación interior).

concretos para seleccionar expertos y establecer las condiciones en que dichos expertos pueden conocer de las controversias. Para las partes que deseen tener la posibilidad de utilizar los servicios del Centro, la CCI recomienda una cláusula modelo que puede incluirse en los contratos internacionales.

63. La CCI, en estrecha cooperación con el CMI, está estudiando la posibilidad de establecer un centro conjunto para el arbitraje marítimo internacional.

64. La CCI ha señalado que su Reglamento de arbitraje es demasiado general para utilizarlo en la solución de las controversias que están a mitad de camino entre el arbitraje y el nombramiento de un mandatario común. Esto ocurre cuando los árbitros deben ejercer una influencia reguladora durante el cumplimiento de contratos a largo plazo, sea colmando las lagunas de dichos contratos, sea adaptándolos a los cambios de las circunstancias. Para satisfacer esta necesidad específica, el Grupo de Trabajo de la CCI sobre tipos especializados de arbitraje redactó un Reglamento sobre la regulación de las relaciones contractuales.

B. Información sobre las leyes y la práctica en materia de arbitraje

65. La CCI ha reconocido que las personas que se dedican al comercio internacional necesitan disponer de fuentes fácilmente accesibles y fidedignas de conocimientos acerca de las leyes de arbitraje de los distintos países. Por consiguiente, la CCI está preparando una nueva publicación sobre el derecho de arbitraje en todo el mundo, para reemplazar el anticuado documento 11 que se había publicado en 1955.

66. El Comité Consultivo CCI/CNUDMI emprenderá un estudio de las dificultades que plantea el inciso e) del párrafo 1 del artículo V de la Convención de Nueva York de 1958 sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras, así como de los problemas relacionados con las demandas de anulación de laudos arbitrales interpuestas en los países en que se dictaron los laudos.

67. La CCI organiza una serie de seminarios sobre arbitraje, destinados a informar a los abogados internacionales y de empresas acerca de las técnicas del arbitraje internacional. Además, dichos seminarios sirven a los especialistas de todo el mundo y a la CCI de foro para intercambiar ideas, contribuyendo así a la continua evolución de las técnicas del arbitraje internacional.

68. Sin perjuicio de preservar el carácter confidencial de los laudos arbitrales dictados por el Tribunal de Arbitraje de la CCI, ésta está preparando una recopilación de extractos de los laudos que contienen soluciones jurídicas de interés general. Dicha recopilación será una publicación semestral de la CCI.

69. Al 1º de enero de 1978, la CIAC ha hecho suyo el Reglamento de arbitraje de la CNUDMI, pero enmendado para prever que la CIAC administre los procedimientos de arbitraje. En la Convención interamericana de 1975 sobre arbitraje comercial internacional se designa a la CIAC como instituto administrador del arbitraje, comercial internacional en el hemisferio occidental en todos los casos en que las partes no hayan dispuesto otra cosa.

70. Para la labor de la CCI en materia de redacción de directrices para uso de los árbitros en la determinación del derecho aplicable a la sustancia de una controversia, véase el párrafo 77 *infra*. (VII Derecho internacional privado; A. Arbitraje).

C. Fomento del arbitraje a nivel regional

71. El Comité Jurídico está en vías de establecer centros regionales de arbitraje en El Cairo, en Kuala Lumpur y en Africa occidental u oriental. Se invitó a los Gobiernos miembros del Comité a que hicieran uso de los servicios que suministrarán dichos centros.

72. La División de Comercio Internacional de la CESPAP trabaja actualmente en la identificación de posibles esferas de cooperación con organizaciones internacionales y nacionales, con miras a armonizar y unificar, a nivel regional, el derecho aplicable al arbitraje comercial internacional.

VI. RESPONSABILIDAD POR PRODUCTOS

73. La Comisión de las Comunidades Europeas ha comenzado los trabajos encaminados a armonizar las leyes de los Estados miembros de la CEE relativas a la responsabilidad por daños resultantes del uso de productos defectuosos (responsabilidad por productos). El 9 de julio de 1976, la Comisión presentó al Consejo de Ministros de la CEE un proyecto de directriz sobre el tema.

74. El 27 de enero de 1977, se abrió el período de firma de la Convención Europea sobre la Responsabilidad de los Productores por Lesiones Corporales o Muerte, preparada por un comité de expertos con los auspicios del Consejo de Europa. Hasta ahora, Austria, Bélgica, Francia y Luxemburgo han firmado esa Convención, que entrará en vigor cuando haya sido ratificada por tres Estados miembros del Consejo de Europa.

75. El Grupo de Trabajo sobre transporte por carretera de la CEPE se interesa por la posible elaboración de un instrumento internacional relativo a la responsabilidad de terceros por daños causados por el transporte de sustancias peligrosas y ha invitado al UNIDROIT a conceder alta prioridad al estudio de ese tema.

76. El Comité Jurídico de la OACI está considerando la preparación de un nuevo instrumento internacional sobre la cuestión de la responsabilidad por daños causados por el ruido y el estampido sónico.

VII. DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO

A. Arbitraje

77. En el seno de la CCI, el Grupo de Trabajo sobre conflictos de leyes establecido por la Comisión de Prácticas Comerciales Internacionales, está elaborando directrices para su uso por los árbitros al determinar la ley aplicable para resolver una controversia.

B. Compraventa internacional de mercaderías

78. La Conferencia de La Haya está examinando la posibilidad de preparar un protocolo al Convenio de 1955 sobre la ley aplicable a la compraventa internacional de mercaderías, que permitiría a los Estados partes en dicho Convenio no aplicarlo a las ventas a los consumidores o excluiría las ventas a los

consumidores del ámbito de aplicación del Convenio. Se espera que un proyecto de protocolo al Convenio de 1955 se presente en 1980 al 14º período de sesiones de la Conferencia de La Haya.

C. Pagos internacionales

79. La Conferencia de La Haya está examinando la posibilidad de preparar un convenio internacional sobre la ley aplicable a los instrumentos negociables. La Oficina Permanente de la Conferencia de La Haya tendrá en cuenta, durante la preparación de estudios preliminares sobre el conflicto de leyes aplicables a los instrumentos negociables, la labor de otras organizaciones sobre el tema, particularmente la de la CNUDMI.

D. Acuerdos de concesión de licencias y conocimientos técnicos

80. La Conferencia de La Haya está examinando la posibilidad de redactar una convención internacional sobre la ley aplicable a los acuerdos de concesión de licencias y conocimientos técnicos. En el curso de esa labor, la Conferencia de La Haya está en contacto con otras organizaciones internacionales interesadas, particularmente con la OMPI. La Oficina Permanente de la Conferencia de La Haya está reuniendo ahora información y documentación sobre el tema.

VIII. ELABORACIÓN AUTOMÁTICA DE DATOS

81. Dentro del marco de la CEPE, un equipo oficioso establecido por el Grupo de Trabajo sobre la facilitación de los procedimientos del comercio internacional está examinando la eliminación de obstáculos legales para la introducción de sistemas de elaboración electrónica de datos para el transporte de mercancías (TRADE/WP.4/GE.2/R.103). Ese equipo está analizando ya las respuestas a una petición de información hecha por el Consejo de Cooperación Aduanera sobre los requisitos aduaneros nacionales respecto de facsímiles de firmas en documentos (TRADE/WP.4/GE.2/R.81).

82. A juicio de la CCI, la creciente utilización de la elaboración automática de datos en las transacciones comerciales internacionales ha creado una situación en la que las reglas generales que uniforman la práctica internacional y que se aplican solamente a las transacciones en las que se utilizan realmente documentos ya no son suficientes. Los adelantos de la tecnología de los transportes, tales como las aeronaves de gran velocidad y el transporte de carga en contenedores, exigen una aceleración equivalente en la comunicación de los datos. La solución a largo plazo para acelerar la comunicación de datos en el comercio internacional exige técnicas avanzadas de elaboración automática de datos. Esas técnicas pueden ir de la simple transmisión de datos por télex al uso avanzado de computadoras. La elaboración automática de datos puede sustituir, y en algunas esferas ya está sustituyendo, a la comunicación tradicional de documentos de información en el comercio internacional. Ahora bien, en el momento actual la elaboración automática de datos no puede cumplir todos los requisitos para la comunicación de datos que existen en virtud de los convenios internacionales, de los distintos derechos nacionales o de las prácticas comerciales y financieras internacionales. Surgen problemas, por ejemplo, cuando la comunica-

ción de datos es necesaria para autenticar documentos con objeto de cumplir los requisitos legales o comerciales, para controlar la transmisión de la propiedad de las mercaderías, o para determinar si el pago está justificado. La CCI ha establecido un grupo de trabajo encargado de determinar los problemas bancarios y comerciales inherentes al uso de la elaboración automática de datos en el comercio internacional, el cual está trabajando en cooperación estrecha con las organizaciones intergubernamentales competentes, particularmente la CEPE y la CNUDMI.

83. Respecto de la labor de la OMPI sobre la protección de programas y documentación de computadoras, véase A/CN.9/129/Add.1 (Anuario... 1977, segunda parte, VI, B) párrs. 25 y 26⁵.

IX. DERECHO DE PROPIEDAD INDUSTRIAL E INTELLECTUAL

A. Propiedad industrial

a) Propiedad industrial en general

84. Para la labor de la OMPI sobre la revisión de la Convención de París para la protección de la propiedad industrial, véase A/CN.9/129/Add.1, párrs. 4 y 5.

85. Respecto de la labor de la OMPI relativa a la aplicación de los tratados internacionales en la esfera de la propiedad industrial, véase *ibid.*, párr. 11.

86. Respecto de la labor de la OMPI relativa a la promoción de la capacidad inventiva e innovativa nacional, véase *ibid.*, párr. 48.

87. El Comité de Fomento del Comercio de la CEPE está preparando un manual sobre los procedimientos de concesión de licencias y los aspectos conexos de la transferencia de tecnología. Se ha programado para noviembre de 1978 la celebración de una reunión *ad hoc* para examinar información sobre la práctica a nivel nacional en los Estados miembros de la CEPE.

88. Para la labor de la Conferencia de La Haya relativa a la ley aplicable a los acuerdos de concesión de licencias y conocimientos técnicos, véase el párrafo 80 *supra* (VII. Derecho internacional privado; D. Acuerdos de concesión de licencias y conocimientos técnicos).

b) Diseños industriales

89. Respecto de la labor de la OMPI relativa a las reglamentaciones para la aplicación del Acuerdo de La Haya y del Protocolo de Ginebra de 1975 correspondiente al mismo, véase A/CN.9/129/Add.1, párrafo 9.

c) Clasificación normalizada, impresos y documentación para la propiedad industrial (labor de la OMPI)

90. Respecto de la labor de la OMPI relativa a la documentación normalizada y a los impresos, ins-

⁵ La información suministrada por la secretaría de la OMPI en 1977 referente a la labor actual de esa organización en la esfera del derecho mercantil internacional se reprodujo textualmente en el documento A/CN.9/129/Add.1. En 1978, la secretaría de la OMPI comunicó a la Secretaría de las Naciones Unidas que la descripción de la labor actual de la OMPI contenida en A/CN.9/129/Add.1 seguía siendo exacta y, por consiguiente, no necesitaba actualización.

trucciones administrativas y clasificaciones internacionales, véase *ibid.*, párrafos 12 a 17.

d) *Publicaciones jurídicas y textos legislativos (labor de la OMPI)*

91. Respecto de la labor de la OMPI relativa a la publicación de actas de conferencias diplomáticas, véase *ibid.*, párrafos 50 y 51.

92. Respecto de la labor de la OMPI relativa a la publicación de textos legislativos sobre propiedad industrial, marcas comerciales y derechos de autor, véase *ibid.*, párrafos 52 a 55.

93. Para otras publicaciones jurídicas de la OMPI, tales como revistas periódicas, textos auténticos de tratados internacionales y diversos análisis y estudios, véase *ibid.*, párrafos 28, 29, 49, 56 y 57.

B. *Derechos de autor*

94. Respecto de los servicios prestados por la OMPI a las reuniones de varios órganos intergubernamentales establecidos al amparo de tratados internacionales en la esfera de los derechos de autor, véase *ibid.*, párrafos 3 y 22 a 24.

C. *Patentes*

95. Respecto de la labor de la OMPI para el establecimiento de un sistema para el registro internacional de descubrimientos científicos, véase *ibid.*, párrafo 1.

96. Para la información sobre la Conferencia diplomática de 1977 para la aprobación de un Tratado para el reconocimiento internacional del depósito de microorganismos para los fines de los procedimientos de patentes, véase *ibid.*, párrafo 2.

97. Los jefes de las oficinas de patentes de los Estados miembros del CAEM terminaron en 1977 la preparación de un acuerdo bilateral normalizado sobre la explotación de patentes y el examen de solicitudes de patentes dentro del marco de la cooperación científica y tecnológica entre los Estados miembros del CAEM. En 1977 entró en vigor también el acuerdo intergubernamental sobre aceptación mutua de certificados de autor y otros documentos para la protección de patentes e inventos que se había firmado el 18 de diciembre de 1976.

98. En el marco del CAEM continúa la labor sobre un acuerdo intergubernamental para establecer un documento unificado para la protección de los inventos.

D. *Marcas comerciales*

99. Respecto de la labor de la OMPI para la revisión del Tratado de Niza referente a la clasificación internacional de bienes y servicios con el propósito de registrar marcas, véase A/CN.9/129/Add.1, párr. 6. Para la labor de la OMPI destinada a la revisión de otros acuerdos internacionales relacionados con las marcas comerciales véase *ibid.*, párrafos 7 y 8.

100. Para información sobre investigaciones de marcas comerciales realizadas por la OMPI con respecto de nombres comunes de pesticidas propuestos por la Organización Internacional de Normalización, véase *ibid.*, párrafo 19.

101. La Comisión de las Comunidades Europeas realiza ahora trabajos destinados a la creación de una

ley comunitaria referente a marcas comerciales para productos y para servicios. En particular, la Comisión está preparando un proyecto de reglamentación referente al establecimiento de una marca comercial comunitaria.

E. *Obtenciones vegetales (labor de la OMPI)*

102. Respecto de la labor de la OMPI relativa al Convenio Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales, véase A/CN.9/129/Add.1, párrafos 10, 20 y 21.

F. *Cuestiones relacionadas con la propiedad industrial e intelectual de particular interés para los países en desarrollo (labor de la OMPI)*

a) *Leyes tipo para los países en desarrollo*

103. Respecto de la labor de la OMPI sobre leyes tipo destinadas principalmente a los países en desarrollo, en la esfera de la propiedad industrial e intelectual, véase A/CN.9/129/Add.1, párrafos 30 a 41.

b) *Glosarios y manuales para los países en desarrollo*

104. Para información sobre la preparación por la OMPI de glosarios y manuales para los países en desarrollo en las esferas de la propiedad industrial y los derechos de autor, véase *ibid.*, párrafos 46 y 47.

c) *Directrices sobre la utilización de la propiedad industrial (labor de la OMPI)*

105. Respecto de la labor de la OMPI relativa a una Guía sobre los aspectos legales de la negociación y preparación de patentes de propiedad industrial y acuerdos sobre transmisión de tecnologías adecuadas a las necesidades de los países en desarrollo, véase *ibid.*, párrafos 42 y 43.

106. Para información referente a un estudio realizado por la OMPI de los problemas de la publicación y difusión de obras de origen extranjero protegidas por los derechos de autor, véase *ibid.*, párrafo 44.

107. Para la preparación por la OMPI de un comentario al Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas, véase *ibid.*, párrafo 45.

d) *Capacitación y asistencia en la esfera de la propiedad industrial e intelectual*

108. La OMPI ha respondido a peticiones de cooperación técnica procedentes de países en desarrollo relativas a la revisión de su legislación en materia de propiedad intelectual o de derechos de autor, la modernización de la administración de la propiedad industrial o del derecho de autor y la capacitación del personal de dicha administración. La OMPI ha proporcionado también asistencia técnica a organizaciones regionales tales como la Organización Africana de la Propiedad Intelectual.

109. La OMPI ha proporcionado también algunas pasantías y ha realizado seminarios regionales y cursos de capacitación en países en desarrollo.

X. OTROS TEMAS DE DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

A. *Derecho de representación*

110. La Comisión de las Comunidades Europeas ha comenzado trabajos encaminados a la armonización de las leyes de los Estados miembros de la CEE

referentes a la práctica de la profesión de "representante comercial". La Comisión preparó un proyecto de directrices sobre el tema y lo presentó al Consejo de Ministros de la CEE en diciembre de 1976.

111. En diciembre de 1976, Rumania informó al UNIDROIT de su disposición para ser sede de una conferencia diplomática destinada a considerar la aprobación del proyecto de convención por la que se establece una ley uniforme sobre representación comercial de carácter internacional en la compraventa de mercaderías, cuya redacción había terminado un Comité de expertos gubernamentales establecido bajo los auspicios del UNIDROIT. El UNIDROIT ha aceptado la invitación formulada por el Gobierno de Rumania y la conferencia diplomática se celebrará en Bucarest, Rumania, en mayo-junio de 1979.

B. Derecho de sociedades

112. La Comisión de las Comunidades Europeas continuará en 1978 sus labores con miras a la armonización de las leyes de los Estados miembros de la CEE en materia de derecho de sociedades. La Comisión se ocupará de la preparación de un proyecto de directrices sobre la fusión de sociedades anónimas, del contenido y difusión de los prospectos que contienen ofertas de acciones, y de la contabilidad conjunta de grupos de sociedades vinculadas (*comptes du groupe*). Además, un grupo especial de trabajo del Consejo de Ministros de la CEE examinará el proyecto de estatuto de las sociedades anónimas europeas, con miras a la creación de un derecho comunitario en materia de sociedades anónimas.

C. Protección de los consumidores

113. El 16 de noviembre de 1976 el Comité de Ministros del Consejo de Europa aprobó la resolución (76) 47 referente a las cláusulas abusivas de los contratos celebrados por consumidores. La resolución, entre otras cosas, recomienda que los Estados creen instrumentos jurídicos eficaces para proteger a los consumidores contra las cláusulas abusivas de los contratos referentes al suministro de bienes y servicios, particularmente en los contratos celebrados sobre la base de fórmulas tipo o en circunstancias en que los consumidores carecen de una oportunidad real de negociar las condiciones del contrato. El Consejo de Europa está examinando ahora el papel de las organizaciones públicas y privadas en la defensa de los intereses colectivos de los consumidores por medios judiciales y de otras clases.

114. La Comisión de las Comunidades Europeas prosigue sus trabajos en un programa de protección de los consumidores, que incluye el tema del crédito a los consumidores. La Comisión ha preparado y presentado al Consejo de Ministros de la CEE el 1º de diciembre de 1977 cinco proyectos de directrices referentes a la protección de los consumidores.

115. Para la información referente al examen hecho por la OMPI de la competencia desleal, particularmente en cuanto afecta a los intereses de los consumidores, véase A/CN.9/129/Add.1, párr. 27.

D. Adquisición de bienes muebles

116. El UNIDROIT está realizando negociaciones con miras a la convocación de una conferencia diplo-

mática para considerar la aprobación del proyecto de convención por la que se establece una ley uniforme sobre la adquisición de buena fe de bienes muebles corporales, preparado por el UNIDROIT.

E. Derecho de prueba

117. El Comité Europeo de Cooperación Jurídica del Consejo de Europa ha recomendado que en 1978 se examinaran los efectos de los nuevos procedimientos de reproducción de documentos y de acopio de información sobre el derecho de prueba. En 1978 se reunirá un comité de expertos para examinar la preparación de uno o más instrumentos internacionales sobre ese tema.

F. Comisión internacional

118. Un grupo limitado de exploración establecido por el UNIDROIT examinó en febrero de 1978 la necesidad o conveniencia de preparar un proyecto de reglas uniformes para el contrato de comisión. El grupo consideró que debería redactarse un proyecto de ley uniforme aplicable a la comisión internacional. Sus conclusiones se presentarán a la Junta de Gobierno del UNIDROIT, que resolverá acerca del método de trabajo futuro sobre el tema.

G. Arrendamiento internacional

119. En marzo de 1977 un grupo de trabajo establecido por el UNIDROIT examinó la viabilidad de la preparación de reglas uniformes para los contratos de arrendamiento, a la luz de los aspectos fiscales de tales contratos y de su vinculación con el derecho de las garantías reales. Sobre la base de una recomendación de ese grupo de trabajo, el UNIDROIT resolvió en mayo de 1977 establecer un Grupo de Estudio encargado de la preparación de reglas uniformes para el contrato de arrendamiento. En su primer período de sesiones celebrado en Roma del 17 al 19 de noviembre de 1977, el Grupo de Estudio resolvió concentrar su atención en la clase de arrendamiento de equipos que habitualmente se denomina arrendamiento financiero, y redactó un proyecto provisional de definición de las operaciones de arrendamiento financiero. Para el próximo período de sesiones del Grupo de Estudio, fijado para el otoño de 1978, la Secretaría del UNIDROIT preparará un proyecto de normas sobre diversos aspectos de las operaciones de arrendamiento financiero.

H. Derecho aplicable a las tuberías

120. El UNIDROIT distribuyó un cuestionario a los gobiernos a fin de verificar su interés en la unificación y armonización de ciertos aspectos del derecho aplicable a las tuberías. La secretaría del UNIDROIT ha preparado un análisis de las respuestas que será presentado a la Junta de Gobierno del UNIDROIT.

I. Depósito

121. El Dr. Hill (Reino Unido) preparó para el UNIDROIT un informe preliminar sobre el contrato de depósito. A la luz de las observaciones formuladas por gobiernos y organizaciones internacionales acerca de ese informe, el UNIDROIT estableció un Grupo de Estudio que examinará la redacción de normas uniformes relativas al contrato de depósito.

XI. FACILITACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

A. *Cooperación para la expansión del comercio internacional*

122. En el CAEM continúan los trabajos de preparación de un proyecto de estatuto y acuerdo modelo para una unión económica internacional y de redacción de reglamentos relativos a las condiciones de trabajo de los empleados de esa unión económica.

123. En la CEPE, un equipo oficioso establecido por el Grupo de Trabajo sobre facilitación de los procedimientos comerciales internacionales está examinando los problemas jurídicos de la facilitación del comercio (TRADE/WP.4/GE.2/R.102).

124. En la CEPE el Grupo de Trabajo sobre facilitación de los procedimientos comerciales internacionales aprobó en febrero de 1978 recomendaciones relativas a la documentación correspondiente a las mercaderías peligrosas y al contenido y tipo de la información que debe aparecer en los documentos para el transporte de mercaderías peligrosas. El Grupo de Trabajo convino asimismo en recomendaciones referentes a las prácticas y técnicas de documentación y preparó un formulario inspirado en la "fórmula clave" de Naciones Unidas-CEPE, para su empleo en los casos en que se necesitan formularios especiales para el transporte de mercaderías peligrosas (TRADE/WP.4/GE.2/R.99).

125. El Grupo de Expertos sobre las cuestiones aduaneras relativas a los transportes, organismo dependiente del Comité de Transportes Interiores de la CEPE, continúa el examen de la extensión a otras regiones del ámbito de aplicación de la Convención Aduanera relativa al Sistema del Carnet TIR para el transporte internacional de mercaderías (Convención TIR), incluida la posibilidad de establecer una vinculación entre los diversos sistemas aduaneros existentes para las mercaderías en tránsito. El Comité de Transportes Interiores de la CEPE está estudiando por intermedio de sus organismos subsidiarios el problema de la armonización de los requisitos aduaneros y otros controles fronterizos, incluida la posibilidad de un acuerdo internacional sobre ese tema.

126. En su 34º período de sesiones (7 a 17 de marzo de 1978), la CESPAP resolvió mantener contactos estrechos con las organizaciones tanto internacionales como nacionales que tratan asuntos relacionados con el derecho mercantil internacional. La CESPAP se propone colaborar con esas organizaciones a nivel regional con miras a determinar las esferas adecuadas para la cooperación. Además, la División de Transporte y Comunicaciones de la CESPAP está preparando documentos que detallan los puntos principales de diversos instrumentos internacionales de importancia y las medidas que los Estados deben adoptar para aplicar esos instrumentos internacionales a nivel nacional.

127. El Programa Conjunto FAO/OMS sobre Normas Alimentarias tiene por objeto proteger a los consumidores contra posibles peligros para la salud existentes en los alimentos, asegurar prácticas leales en el comercio de alimentos y facilitar el comercio internacional en materia de productos alimenticios. Esas normas internacionales reducen los obstáculos

técnicos, no arancelarios, al comercio internacional de alimentos y pueden ser empleadas como medio para fomentar la industria de productos alimenticios en los países en desarrollo mediante el aumento de su capacidad de exportación a países con una legislación detallada en materia de normas sobre alimentos.

128. La Cámara Naviera Internacional participa activamente en la labor de la CEPE en materia de facilitación del comercio. La CINM presenta documentos y envía representantes con regularidad a las reuniones del Grupo de Trabajo sobre facilitación de los procedimientos comerciales internacionales de la CEPE, el Grupo sobre elaboración y la codificación automática de datos de la CEPE y el Grupo de Expertos sobre las necesidades y documentación en materia de datos de la CEPE. El Grupo de Trabajo sobre facilitación de los procedimientos comerciales internacionales de la CEPE ha preparado varias Recomendaciones de la CEPE, que la secretaría de la CINM ha promovido entre sus miembros.

129. Un Grupo Especial de Expertos establecido por la UNCTAD ha emprendido la formulación de un conjunto de principios y reglas multilateralmente aceptados y equitativos para luchar contra prácticas comerciales restrictivas que afectan desfavorablemente al comercio internacional, en particular al comercio de los países en desarrollo. El Grupo Especial debe celebrar dos períodos de sesiones durante 1978. Además, se solicitó a la Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD que facilitara los arreglos organizativos correspondientes a las negociaciones sobre principios y reglas multilateralmente aceptables y equitativos referentes a las prácticas comerciales restrictivas.

130. Un Grupo Especial de Expertos establecido por la UNCTAD se ocupa de la elaboración de una ley o leyes tipo sobre prácticas comerciales restrictivas con miras a prestar asistencia a los países en desarrollo en la formulación de normas legales adecuadas sobre ese tema.

131. La ONUDI se ocupa del sector general de los mecanismos contractuales internacionales en la esfera del desarrollo industrial, prestando atención particular a las transferencias de tecnología, la venta o arriendo de equipos industriales y los acuerdos generales de cooperación industrial. La labor de la ONUDI comprende tanto consultas sectoriales como estudios globales.

132. La ONUDI y la UNCTAD colaboran en la esfera del comercio y de los aspectos del desarrollo industrial vinculados con el comercio. De ese modo, la ONUDI participa en las actividades de la UNCTAD referentes al derecho y a las prácticas contractuales.

B. *Facilitación de la cooperación en la producción*

133. La Conferencia Jurídica de representantes de los Estados miembros del CAEM continúa sus estudios destinados a prestar asistencia en el desarrollo de condiciones generales de especialización y cooperación en la producción entre los Estados miembros del CAEM.

134. En 1977, en una reunión de representantes de los Estados miembros del CAEM para asuntos jurídicos, se prepararon proyectos tipo de tratados y acuerdos sobre el establecimiento de una organización

científica y tecnológica internacional y un laboratorio conjunto financiado por los Estados miembros del CAEM.

C. *Transmisión de tecnología*

135. La transmisión internacional de tecnología está incluida en el programa de labor del Comité Jurídico. En el período de sesiones de 1979 del Comité habrá un intercambio preliminar de opiniones destinado a determinar los temas pertinentes sobre la base de la labor de la UNCTAD acerca de un Código de Conducta para la Trasmisión de Tecnología.

D. *Delitos económicos*

136. El Comité Jurídico ha incluido en su programa de labor el tema de la asistencia recíproca respecto de la prevención, investigación y sanción de los delitos económicos, con miras a la preparación de un proyecto de convención. Se está reuniendo ahora la información proporcionada por los gobiernos sobre la base de un cuestionario. Se convocará una reunión del Grupo Especial de Trabajo cuando se disponga de suficiente información de los gobiernos de la región del Comité.

E. *Eliminación de la doble tributación*

137. Con el fin de promover el mayor desarrollo de la cooperación económica, científica, tecnológica y cultural entre los Estados miembros del CAEM, la Comisión Permanente de Asuntos Monetarios y Financieros del CAEM ha preparado un acuerdo intergubernamental sobre la eliminación de la doble imposi-

ción de las rentas y los bienes de las personas físicas. Los Estados miembros del CAEM firmaron ese acuerdo el 27 de mayo de 1977. Se está preparando ahora un acuerdo para eliminar la doble imposición de las rentas y de los bienes de las personas jurídicas de los Estados miembros del CAEM.

F. *Información sobre modificaciones del derecho mercantil internacional*

138. El Comité de Fomento Comercial de la CEPE continúa su examen de la viabilidad de un sistema multilateral de notificación de las leyes y reglamentos relativos al comercio exterior y de los cambios que en ellos se produzcan (MUNOSYST). En 1978 el Comité continuará el experimento iniciado en 1977, en materia de notificaciones, que cubre una gama limitada de actividades, por los gobiernos que ofrecieron enviar tales notificaciones. Se solicitó a la secretaria de la CEPE que formulara y distribuyera un cuestionario destinado a determinar las fuentes primarias y secundarias de información de los Estados miembros de la CEPE. Sobre la base de las respuestas al cuestionario y de la experiencia obtenida mediante las notificaciones voluntarias experimentales, la secretaria de la CEPE presentará un nuevo estudio sobre el MUNOSYST al Comité de Fomento Comercial en su 27º período de sesiones (noviembre de 1978).

139. El Centro de Fomento Comercial de la División de Comercio Internacional de la CESPAP se ha ocupado de la difusión del derecho vigente en la esfera del comercio internacional, así como de la capacitación orientada hacia su explicación.

I. TEXTOS APROBADOS POR LA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE EL TRANSPORTE MARITIMO DE MERCANCIAS (HAMBURGO, 6 A 31 DE MARZO DE 1978)*

A. Acta Final (A/CONF.89/13)

1. La Asamblea General de las Naciones Unidas, habiendo examinado el capítulo IV del informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su noveno período de sesiones**, celebrado en 1976, que contenía un proyecto de convenio sobre el transporte marítimo de mercancías, decidió, por su resolución 31/100 de 15 de diciembre de 1976, que en 1978 se convocara una conferencia internacional de plenipotenciarios en Nueva York, o en cualquier otro lugar adecuado para el cual el Secretario General recibiera una invitación, para que examinara la cuestión del transporte marítimo de mercancías e incorporara los resultados de su labor en un convenio internacional y en los demás instrumentos que estimara apropiados. Posteriormente, el Secretario General recibió y aceptó una invitación del Gobierno de la República Federal de Alemania para celebrar la Conferencia en Hamburgo.

2. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías se celebró en Hamburgo, República Federal de Alemania, del 6 al 31 de marzo de 1978.

3. Estuvieron representados en la Conferencia los 78 Estados siguientes: Alemania, República Federal de, Argelia, Argentina, Australia, Austria, Bangladesh, Bélgica, Bolivia, Brasil, Bulgaria, Canadá, Colombia, Costa de Marfil, Cuba, Checoslovaquia, Chile, Dinamarca, Ecuador, Egipto, España, Estados Unidos de América, Filipinas, Finlandia, Francia, Gabón, Ghana, Grecia, Honduras, Hungría, India, Indonesia, Irán, Iraq, Irlanda, Italia, Jamaica, Japón, Kenya, Kuwait, Liberia, Madagascar, Malasia, Mauricio, México, Nigeria, Noruega, Omán, Países Bajos, Pakistán, Panamá, Perú, Polonia, Portugal, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, República Árabe Siria, República de Corea, República Democrática Alemana, República Socialista Soviética de Bielorrusia, República Socialista Soviética de Ucrania, República Unida del Camerún, República Unida de Tanzania, Rumania, Santa Sede, Senegal, Sierra Leona, Singapur, Suecia, Suiza, Tailandia, Trinidad y Tabago, Túnez, Turquía, Uganda, Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, Venezuela, Yemen Democrático, Yugoslavia y Zaire.

4. Un Estado, Guatemala, envió un observador a la Conferencia.

5. La Asamblea General pidió al Secretario General que invitara a los representantes de las organizaciones que hubiesen recibido una invitación permanente de la Asamblea General para participar en las reuniones y en los trabajos de todas las conferencias internacionales convocadas con su patrocinio, en calidad de observadores, de conformidad con su resolución 3237 (XXIX) de 22 de noviembre de 1974; que invitara a los representantes de los movimientos de liberación nacional reconocidos en su región por la Organización de la Unidad Africana, en calidad de observadores, de conformidad con la resolución 3280 (XXIX) de 10 de diciembre de 1974 de la Asamblea General y que invitara a los organismos especializados, al Organismo Internacional de Energía Atómica, así como a los

órganos de las Naciones Unidas interesados y a otras organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales interesadas, a que se hicieran representar en la Conferencia por observadores. Aceptaron esta invitación y estuvieron representadas en la Conferencia por observadores las siguientes organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales:

Organismos especializados

Fondo Monetario Internacional

Organización Consultiva Marítima Intergubernamental

Organos de las Naciones Unidas

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

Comisión Económica para Africa

Otras organizaciones intergubernamentales

Comunidad del Caribe y Mercado de la Comunidad del Caribe

Consejo de Europa

Oficina Central de Transportes Internacionales por Ferrocarril

Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos

Organizaciones no gubernamentales

Asociación Internacional de Armadores

Asociación Latino-Americana de Armadores

Cámara de Comercio Internacional

Cámara Naviera Internacional

Comité Marítimo Internacional

Conferencia Marítima Internacional y del Báltico

Unión Internacional de Seguros de Transporte.

6. La Conferencia eligió Presidente al Sr. Rolf Herber (República Federal de Alemania).

7. La Conferencia eligió Vicepresidentes a los representantes de los siguientes Estados: Argelia, Argentina, Australia, Bélgica, Canadá, Cuba, Dinamarca, Ecuador, Filipinas, Grecia, Indonesia, Iraq, Italia, Nigeria, Pakistán, Polonia, República Democrática Alemana, Senegal, Turquía, Uganda, Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y Venezuela.

8. La Conferencia estableció los siguientes órganos:

Mesa de la Conferencia

Presidente El Presidente de la Conferencia

Miembros El Presidente y los Vicepresidentes de la Conferencia y los Presidentes de la Primera y de la Segunda Comisión

Primera Comisión

Presidente Sr. Mohsen Chafik (Egipto)

Vicepresidente Sr. S. Suchorzewski (Polonia)

Relator Sr. D. M. Low (Canadá)

* Los documentos oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías se reunirán en el documento A/CONF.89/14.

** *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo primer período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/31/17) (Anuario... 1976, primera parte, II, A).*

Segunda Comisión

| | |
|---------------------|---|
| Presidente | Sr. D. Popov (Bulgaria) |
| Vicepresidente | Sr. Th. J. A. M. De Bruijn (Países Bajos) |
| Relator | Sr. N. Gueiros (Brasil) |

Comité de Redacción

| | |
|------------------|--|
| Presidente | Sr. R. K. Dixit |
| Miembros | Argentina, Australia, Ecuador, Estados Unidos de América, Francia, Hungría, India, Iraq, Japón, Kenya, Noruega, Perú, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, República Democrática Alemana, República Unida de Tanzania, Sierra Leona, Singapur y Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas |

Comisión de Verificación de Poderes

| | |
|------------------|--|
| Presidente | Sra. Heliliah Haji Yusof (Malasia) |
| Miembros | Bangladesh, Canadá, Checoslovaquia, Ecuador, Estados Unidos de América, Madagascar, Malasia, Nigeria y República Árabe Siria |

9. El Secretario General de las Naciones Unidas estuvo representado por el Sr. Erik Suy, Asesor Jurídico de las Naciones Unidas, del 6 al 11 de marzo y posteriormente por el Sr. Blaine Sloan, Director de la División de Asuntos Jurídicos Generales de la Oficina de Asuntos Jurídicos de las Naciones Unidas. El Sr. Willem Vis, Jefe de la Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional de la División de Asuntos Jurídicos Generales de la Oficina de Asuntos Jurídicos de las Naciones Unidas actuó como Secretario Ejecutivo.

10. La Asamblea General, por su resolución 31/100, de 15 de diciembre de 1976, en la que se convocaba la Conferencia, remitió a ésta, como base para el examen del transporte marítimo de mercancías, el proyecto de convenio sobre el transporte marítimo de mercancías que figura en el capítulo IV del informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor reali-

zada en su noveno período de sesiones (A/CONF.89/5), el texto de las disposiciones del proyecto relativas a la aplicación, las reservas y otras cláusulas finales preparadas por el Secretario General (A/CONF.89/6 y Add.1 y 2), las observaciones y propuestas de los Gobiernos y organizaciones internacionales (A/CONF.89/7 y Add.1) y la recopilación analítica de esas observaciones y propuestas preparada por el Secretario General (A/CONF.89/8).

11. La Conferencia asignó a la Primera Comisión el texto del proyecto de convenio sobre el transporte marítimo de mercancías y el proyecto de artículo sobre reservas que figuraba en el proyecto de disposiciones preparado por el Secretario General acerca de la aplicación, las reservas y otras cláusulas finales. La Conferencia asignó a la Segunda Comisión el proyecto de disposiciones acerca de la aplicación, las reservas y otras cláusulas finales, a excepción del proyecto de artículo sobre las reservas.

12. La Conferencia, basándose en los debates que constan en las actas resumidas de las sesiones plenarias (A/CONF.89/SR.1 a 10), en las actas resumidas (A/CONF.89/C.1/SR.1 a 37) y el informe (A/CONF.89/10) de la Primera Comisión, en las actas resumidas de la Segunda Comisión (A/CONF.89/C.2/SR.1 a 11) y en su propio informe (A/CONF.89/11), elaboró el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978.

13. Ese Convenio, cuyo texto se reproduce en el anexo I de la presente Acta Final, fue adoptado por la Conferencia el 30 de marzo de 1978 y quedó abierto a la firma en la sesión de clausura de la Conferencia el 31 de marzo de 1978. Permanecerá abierto a la firma en la Sede de las Naciones Unidas en Nueva York hasta el 30 de abril de 1979 y después de esa fecha quedará abierto a la adhesión, de conformidad con sus disposiciones.

14. El Convenio queda depositado en poder del Secretario General de las Naciones Unidas.

15. La Conferencia también llegó a un "Consenso" y aprobó una resolución, cuyos textos figuran asimismo en anexo a la presente Acta Final.

EN TESTIMONIO DE LO CUAL los representantes han firmado esta Acta Final.

HECHA en Hamburgo, República Federal de Alemania, el día treinta y uno de marzo de mil novecientos setenta y ocho, en un solo ejemplar, cuyos textos árabe, chino, español, francés, inglés y ruso son igualmente auténticos.

B. Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (A/CONF.89/13, anexo I)

Preámbulo

Los Estados partes en el presente Convenio,

Habiendo reconocido la conveniencia de fijar de común acuerdo ciertas reglas relativas al transporte marítimo de mercancías,

Han decidido celebrar un convenio a esos efectos y han acordado lo siguiente:

PARTE I. DISPOSICIONES GENERALES**Artículo 1. Definiciones**

En el presente Convenio:

1. Por "porteador" se entiende toda persona que por sí o por medio de otra que actúe en su nombre ha celebrado un contrato de transporte marítimo de mercancías con un cargador.

2. Por "porteador efectivo" se entiende toda persona a quien el porteador ha encomendado la ejecución del transporte

de las mercancías, o de una parte del transporte, así como cualquier otra persona a quien se ha encomendado esa ejecución.

3. Por "cargador" se entiende toda persona que por sí o por medio de otra que actúe en su nombre o por su cuenta ha celebrado un contrato de transporte marítimo de mercancías con un porteador, o toda persona que por sí o por medio de otra que actúe en su nombre o por su cuenta entrega efectivamente las mercancías al porteador en relación con el contrato de transporte marítimo.

4. Por "consignatario" se entiende la persona autorizada para recibir las mercancías.

5. El término "mercancías" comprende los animales vivos; cuando las mercancías se agrupan en un contenedor, una paleta u otro elemento de transporte análogo, o cuando estén empaquetadas, el término "mercancías" comprenderá ese elemento de transporte o ese embalaje si ha sido suministrado por el cargador.

6. Por "contrato de transporte marítimo" se entiende todo contrato en virtud del cual el porteador se compromete, contra el pago de un flete, a transportar mercancías por mar de un puerto a otro; no obstante, el contrato que comprenda transporte marítimo y también transporte por cualquier otro medio se considerará contrato de transporte marítimo a los efectos del presente Convenio sólo por lo que respecta al transporte marítimo.

7. Por "conocimiento de embarque" se entiende un documento que hace prueba de un contrato de transporte marítimo y acredita que el porteador ha tomado a su cargo o ha cargado las mercancías, y en virtud del cual éste se compromete a entregarlas contra la presentación del documento. Constituye tal compromiso la disposición incluida en el documento según la cual las mercancías han de entregarse a la orden de una persona determinada, a la orden o al portador.

8. La expresión "por escrito" comprende, entre otras cosas, el telegrama y el télex.

Artículo 2. *Ámbito de aplicación*

1. Las disposiciones del presente Convenio se aplicarán a todos los contratos de transporte marítimo entre dos Estados diferentes, siempre que:

a) El puerto de carga previsto en el contrato de transporte marítimo esté situado en un Estado Contratante, o

b) El puerto de descarga previsto en el contrato de transporte marítimo esté situado en un Estado Contratante, o

c) Uno de los puertos facultativos de descarga previstos en el contrato de transporte marítimo sea el puerto efectivo de descarga y ese puerto esté situado en un Estado Contratante, o

d) El conocimiento de embarque u otro documento que haga prueba del contrato de transporte marítimo se emita en un Estado Contratante, o

e) El conocimiento de embarque u otro documento que haga prueba del contrato de transporte marítimo estipule que el contrato se regirá por las disposiciones del presente Convenio o por la legislación de un Estado que dé efecto a esas disposiciones.

2. Las disposiciones del presente Convenio se aplicarán sea cual fuere la nacionalidad del buque, del porteador, del porteador efectivo, del cargador, del consignatario o de cualquier otra persona interesada.

3. Las disposiciones del presente Convenio no se aplicarán a los contratos de fletamento. No obstante, cuando se emita un conocimiento de embarque en cumplimiento de un contrato de fletamento, las disposiciones del Convenio se aplicarán a ese conocimiento de embarque si éste regula la relación entre el porteador y el tenedor del conocimiento que no sea el fletador.

4. Si en un contrato se prevé el transporte de mercancías en embarques sucesivos durante un plazo acordado, las disposiciones del presente Convenio se aplicarán a cada uno de esos embarques. No obstante, cuando un embarque se efectúe en virtud de un contrato de fletamento, se aplicarán las disposiciones del párrafo 3 de este artículo.

Artículo 3. *Interpretación del Convenio*

En la interpretación y aplicación de las disposiciones del presente Convenio se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad.

PARTE II. RESPONSABILIDAD DEL PORTEADOR

Artículo 4. *Período de responsabilidad*

1. La responsabilidad del porteador por las mercancías en virtud del presente Convenio abarca el período durante el cual las mercancías están bajo la custodia del porteador en el puerto de carga, durante el transporte y en el puerto de descarga.

2. A los efectos del párrafo 1 de este artículo, se considerará que las mercancías están bajo la custodia del porteador:

a) Desde el momento en que éste las haya tomado a su cargo al recibirlas:

- i) Del cargador o de la persona que actúe en su nombre; o
- ii) De una autoridad u otro tercero en poder de los cuales, según las leyes o los reglamentos aplicables en el puerto de carga, se hayan de poner las mercancías para ser embarcadas;

b) Hasta el momento en que las haya entregado:

- i) Poniéndolas en poder del consignatario; o
- ii) En los casos en que el consignatario no reciba las mercancías del porteador, poniéndolas a disposición del consignatario de conformidad con el contrato, las leyes o los usos del comercio de que se trate aplicables en el puerto de descarga; o
- iii) Poniéndolas en poder de una autoridad u otro tercero a quienes, según las leyes o los reglamentos aplicables en el puerto de descarga, hayan de entregarse las mercancías.

3. En los párrafos 1 y 2 de este artículo, los términos "porteador" o "consignatario" designan también a los empleados o agentes del porteador o del consignatario, respectivamente.

Artículo 5. *Fundamento de la responsabilidad*

1. El porteador será responsable de los perjuicios resultantes de la pérdida o el daño de las mercancías, así como del retraso en la entrega, si el hecho que ha causado la pérdida, el daño o el retraso se produjo cuando las mercancías estaban bajo su custodia en el sentido del artículo 4, a menos que pruebe que él, sus empleados o agentes adoptaron todas las medidas que razonablemente podían exigirse para evitar el hecho y sus consecuencias.

2. Hay retraso en la entrega cuando las mercancías no han sido entregadas en el puerto de descarga previsto en el contrato de transporte marítimo dentro del plazo expresamente acordado o, a falta de tal acuerdo, dentro del plazo que, atendidas las circunstancias del caso, sería razonable exigir de un porteador diligente.

3. El titular de una acción por pérdida de las mercancías podrá considerarlas perdidas si no han sido entregadas conforme a lo dispuesto en el artículo 4 dentro de un plazo de 60 días consecutivos siguientes a la expiración del plazo de entrega determinado con arreglo al párrafo 2 de este artículo.

4. a) El porteador será responsable

- i) De la pérdida o el daño de las mercancías, o del retraso en la entrega, causados por incendio, si el demandante prueba que el incendio se produjo por culpa o negligencia del porteador, sus empleados o agentes;
- ii) De la pérdida, el daño o el retraso en la entrega respecto de los cuales el demandante prueba que han sobrevenido por culpa o negligencia del porteador, sus empleados o agentes en la adopción de todas las medidas que razonablemente podían exigirse para apagar el incendio y evitar o mitigar sus consecuencias.

b) En caso de incendio a bordo que afecte a las mercancías, se realizará, si el reclamante o el porteador lo desean, una investigación de la causa y las circunstancias del incendio de conformidad con las prácticas del transporte marítimo y se proporcionará un ejemplar del informe sobre la investigación al porteador y al reclamante que lo soliciten.

5. En el transporte de animales vivos, el porteador no será responsable de la pérdida, el daño o el retraso en la entrega resultantes de los riesgos especiales inherentes a ese tipo de transporte. Cuando el porteador pruebe que ha cumplido las instrucciones especiales que con respecto a los animales le dio el cargador y que, atendidas las circunstancias del caso, la pérdida, el daño o el retraso en la entrega pueden atri-

buirse a tales riesgos, se presumirá que éstos han sido la causa de la pérdida, el daño o el retraso en la entrega, a menos que existan pruebas de que la totalidad o parte de la pérdida, el daño o el retraso en la entrega provinieran de culpa o negligencia del porteador, sus empleados o agentes.

6. El porteador no será responsable, salvo por avería gruesa, cuando la pérdida, el daño o el retraso en la entrega hayan provenído de medidas adoptadas para el salvamento de vidas humanas o de medidas razonables adoptadas para el salvamento de mercancías en el mar.

7. Cuando la culpa o negligencia del porteador, sus empleados o agentes concorra con otra causa para ocasionar la pérdida, el daño o el retraso en la entrega, el porteador será responsable sólo en la medida en que la pérdida, el daño o el retraso en la entrega puedan atribuirse a esa culpa o negligencia, a condición de que pruebe el importe de la pérdida, el daño o el retraso en la entrega que no pueda atribuirse a culpa o negligencia.

Artículo 6. Limitación de la responsabilidad

1. a) La responsabilidad del porteador por los perjuicios resultantes de la pérdida o el daño de las mercancías, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 5, estará limitada a una suma equivalente a 835 unidades de cuenta por bulto u otra unidad de carga transportada, o a 2,5 unidades de cuenta por kilogramo de peso bruto de las mercancías perdidas o dañadas, si esta cantidad es mayor.

b) La responsabilidad del porteador por el retraso en la entrega, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 5, estará limitada a una suma equivalente a dos veces y media el flete que deba pagarse por las mercancías que hayan sufrido retraso, pero no excederá de la cuantía total del flete que deba pagarse en virtud del contrato de transporte marítimo de mercancías.

c) En ningún caso la responsabilidad acumulada del porteador por los conceptos enunciados en los apartados a) y b) de este párrafo excederá del límite determinado en virtud del apartado a) por la pérdida total de las mercancías respecto de las cuales se haya incurrido en esa responsabilidad.

2. Para determinar, a los efectos del apartado a) del párrafo 1 de este artículo, qué cantidad es mayor, se aplicarán las normas siguientes:

a) Cuando se utilicen para agrupar mercancías un contenedor, una paleta o un elemento de transporte análogo, todo bulto o unidad de carga transportada que, según el conocimiento de embarque, si se emite, o según cualquier otro documento que haga prueba del contrato de transporte marítimo, estén contenidos en ese elemento de transporte se considerarán como un bulto o una unidad de carga transportada. Salvo en este caso, las mercancías contenidas en ese elemento de transporte se considerarán como una unidad de carga transportada.

b) En los casos en que se haya perdido o dañado el propio elemento de transporte, ese elemento será considerado, si no es propiedad del porteador o no ha sido suministrado por éste, como una unidad independiente de carga transportada.

3. Por unidad de cuenta se entiende la unidad de cuenta mencionada en el artículo 26.

4. El porteador y el cargador podrán pactar límites de responsabilidad superiores a los establecidos en el párrafo 1.

Artículo 7. Aplicación a reclamaciones extracontractuales

1. Las exoneraciones y límites de responsabilidad establecidos en el presente Convenio serán aplicables a toda acción contra el porteador respecto de la pérdida o el daño de las mercancías a que se refiera el contrato de transporte marítimo, así como respecto del retraso en la entrega, independientemente de que la acción se funde en la responsabilidad contractual, la responsabilidad extracontractual o en otra causa.

2. Si se ejercita tal acción contra un empleado o agente del porteador, ese empleado o agente, si prueba que ha actuado

en el ejercicio de sus funciones, podrá acogerse a las exoneraciones y límites de responsabilidad que el porteador pueda invocar en virtud del presente Convenio.

3. Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 8, la cuantía total de las sumas exigibles del porteador o de cualquiera de las personas a que se refiere el párrafo 2 de este artículo no excederá de los límites de responsabilidad establecidos en el presente Convenio.

Artículo 8. Pérdida del derecho a la limitación de la responsabilidad

1. El porteador no podrá acogerse a la limitación de la responsabilidad establecida en el artículo 6 si se prueba que la pérdida, el daño o el retraso en la entrega provinieron de una acción o una omisión del porteador realizadas con intención de causar tal pérdida, daño o retraso, o temerariamente y a sabiendas de que probablemente sobrevendrían la pérdida, el daño o el retraso.

2. No obstante lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 7, el empleado o agente del porteador no podrá acogerse a la limitación de la responsabilidad establecida en el artículo 6 si se prueba que la pérdida, el daño o el retraso en la entrega provinieron de una acción o una omisión de ese empleado o agente realizadas con intención de causar tal pérdida, daño o retraso, o temerariamente y a sabiendas de que probablemente sobrevendrían la pérdida, el daño o el retraso.

Artículo 9. Carga sobre cubierta

1. El porteador podrá transportar mercancías sobre cubierta sólo si ello está en conformidad con un acuerdo celebrado con el cargador o con los usos del comercio de que se trate, o si lo exigen las disposiciones legales vigentes.

2. Si el porteador y el cargador han convenido en que las mercancías se transportarán o podrán transportarse sobre cubierta, el porteador incluirá una declaración a tal efecto en el conocimiento de embarque u otro documento que haga prueba del contrato de transporte marítimo. A falta de esa declaración, el porteador deberá probar que se ha celebrado un acuerdo para el transporte sobre cubierta; no obstante, el porteador no podrá invocar tal acuerdo contra un tercero, incluido un consignatario, que haya adquirido el conocimiento de embarque de buena fe.

3. Cuando las mercancías hayan sido transportadas sobre cubierta en contravención de lo dispuesto en el párrafo 1 de este artículo o cuando el porteador no pueda invocar, en virtud del párrafo 2 de este artículo, un acuerdo para el transporte sobre cubierta, el porteador, no obstante lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 5, será responsable de la pérdida o el daño de las mercancías, así como del retraso en la entrega, que provengan únicamente del transporte sobre cubierta, y el alcance de su responsabilidad se determinará de conformidad con lo dispuesto en el artículo 6 o el artículo 8 del presente Convenio, según el caso.

4. El transporte de mercancías sobre cubierta en contravención del acuerdo expreso de transportarlas bajo cubierta se considerará una acción u omisión del porteador en el sentido del artículo 8.

Artículo 10. Responsabilidad del porteador y del porteador efectivo

1. Cuando la ejecución del transporte o de una parte del transporte haya sido encomendada a un porteador efectivo, independientemente de que el contrato de transporte marítimo lo autorice o no, el porteador seguirá siendo responsable de la totalidad del transporte con arreglo a lo dispuesto en el presente Convenio. Respecto del transporte que sea ejecutado por el porteador efectivo, el porteador será responsable de las acciones y omisiones que el porteador efectivo y sus empleados y agentes realicen en el ejercicio de sus funciones.

2. Todas las disposiciones del presente Convenio por las que se rige la responsabilidad del porteador se aplicarán tam-

bién a la responsabilidad del porteador efectivo respecto del transporte que éste haya ejecutado. Se aplicarán las disposiciones de los párrafos 2 y 3 del artículo 7 y del párrafo 2 del artículo 8 si se ejercita una acción contra un empleado o agente del porteador efectivo.

3. Todo acuerdo especial en virtud del cual el porteador asuma obligaciones no impuestas por el presente Convenio o renuncie a derechos conferidos por el presente Convenio surtirá efecto respecto del porteador efectivo sólo si éste lo acepta expresamente y por escrito. El porteador seguirá sujeto a las obligaciones o renunciaciones resultantes de ese acuerdo especial, independientemente de que hayan sido aceptadas o no por el porteador efectivo.

4. En los casos y en la medida en que el porteador y el porteador efectivo sean ambos responsables, su responsabilidad será solidaria.

5. La cuantía total de las sumas exigibles del porteador, del porteador efectivo y de sus empleados y agentes no excederá de los límites de responsabilidad establecidos en el presente Convenio.

6. Las disposiciones de este artículo se aplicarán sin perjuicio del derecho de repetición que pueda existir entre el porteador y el porteador efectivo.

Artículo 11. Transporte directo

1. No obstante lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 10, cuando un contrato de transporte marítimo estipule explícitamente que una parte especificada del transporte a que se refiere ese contrato será ejecutada por una persona determinada distinta del porteador, el contrato podrá estipular asimismo que el porteador no será responsable de la pérdida, el daño o el retraso en la entrega que hayan sido causados por un hecho ocurrido cuando las mercancías estaban bajo la custodia del porteador efectivo durante esa parte del transporte. No obstante, la estipulación que limite o excluya tal responsabilidad no surtirá efecto si no puede incoarse ningún procedimiento judicial contra el porteador efectivo ante un tribunal competente con arreglo al párrafo 1 o al párrafo 2 del artículo 21. La prueba de que la pérdida, el daño o el retraso en la entrega fueron causados por ese hecho corresponderá al porteador.

2. El porteador efectivo será responsable, de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 10, de la pérdida, el daño o el retraso en la entrega que hayan sido causados por un hecho ocurrido mientras las mercancías estaban bajo su custodia.

PARTE III. RESPONSABILIDAD DEL CARGADOR

Artículo 12. Norma general

El cargador no será responsable de la pérdida sufrida por el porteador o por el porteador efectivo, ni del daño sufrido por el buque, a no ser que tal pérdida o daño hayan sido causados por culpa o negligencia del cargador, sus empleados o agentes. Los empleados o agentes del cargador tampoco serán responsables de tal pérdida o daño, a no ser que hayan sido causados por culpa o negligencia de su parte.

Artículo 13. Normas especiales relativas a las mercancías peligrosas

1. El cargador señalará de manera adecuada las mercancías peligrosas como tales mediante marcas o etiquetas.

2. El cargador, cuando ponga mercancías peligrosas en poder del porteador o de un porteador efectivo, según el caso, le informará del carácter peligroso de aquéllas y, a ser necesario, de las precauciones que deban adoptarse. Si el cargador no lo hace y el porteador o el porteador efectivo no tienen conocimiento del carácter peligroso de las mercancías por otro conducto:

a) El cargador será responsable respecto del porteador y de todo porteador efectivo de los perjuicios resultantes del embarque de tales mercancías, y

b) Las mercancías podrán en cualquier momento ser descargadas, destruidas o transformadas en inofensivas, según requieran las circunstancias, sin que haya lugar a indemnización.

3. Las disposiciones del párrafo 2 de este artículo no podrán ser invocadas por una persona que durante el transporte se haya hecho cargo de las mercancías a sabiendas de su carácter peligroso.

4. En los casos en que las disposiciones del apartado b) del párrafo 2 de este artículo no se apliquen o no puedan ser invocadas, las mercancías peligrosas, si llegan a constituir un peligro real para la vida humana o los bienes, podrán ser descargadas, destruidas o transformadas en inofensivas, según requieran las circunstancias, sin que haya lugar a indemnización, salvo cuando exista la obligación de contribuir a la avería gruesa o cuando el porteador sea responsable de conformidad con lo dispuesto en el artículo 5.

PARTE IV. DOCUMENTOS DE TRANSPORTE

Artículo 14. Emisión del conocimiento de embarque

1. Cuando el porteador o el porteador efectivo se haga cargo de las mercancías, el porteador deberá emitir un conocimiento de embarque al cargador, si éste lo solicita.

2. El conocimiento de embarque podrá ser firmado por una persona autorizada al efecto por el porteador. Se considerará que un conocimiento de embarque firmado por el capitán del buque que transporte las mercancías ha sido firmado en nombre del porteador.

3. La firma en el conocimiento de embarque podrá ser manuscrita, impresa en facsímil, perforada, estampada, en símbolos o registrada por cualquier otro medio mecánico o electrónico, si ello no es incompatible con las leyes del país en que se emita el conocimiento de embarque.

Artículo 15. Contenido del documento de embarque

1. En el conocimiento de embarque deberán constar, entre otros, los datos siguientes:

a) La naturaleza general de las mercancías, las marcas principales necesarias para su identificación, una declaración expresa, si procede, sobre su carácter peligroso, el número de bultos o de piezas y el peso de las mercancías o su cantidad expresada de otro modo, datos que se harán constar tal como los haya proporcionado el cargador;

b) El estado aparente de las mercancías;

c) El nombre y el establecimiento principal del porteador;

d) El nombre del cargador;

e) El nombre del consignatario, si ha sido comunicado por el cargador;

f) El puerto de carga según el contrato de transporte marítimo y la fecha en que el porteador se ha hecho cargo de las mercancías en ese puerto;

g) El puerto de descarga según el contrato de transporte marítimo;

h) El número de originales del conocimiento de embarque, si hubiere más de uno;

i) El lugar de emisión del conocimiento de embarque;

j) La firma del porteador o de la persona que actúe en su nombre;

k) El flete, en la medida en que deba ser pagado por el consignatario, o cualquier otra indicación de que el flete ha de ser pagado por el consignatario;

l) La declaración mencionada en el párrafo 3 del artículo 23;

m) La declaración, si procede, de que las mercancías se transportarán o podrán transportarse sobre cubierta;

n) La fecha o el plazo de entrega de las mercancías en el puerto de descarga, si en ello han convenido expresamente las partes; y

o) Todo límite o límites superiores de responsabilidad que se hayan pactado de conformidad con el párrafo 4 del artículo 6.

2. Una vez cargadas las mercancías a bordo, el porteador emitirá un conocimiento de embarque "embarcado" al cargador, si éste lo solicita, en el cual, además de los datos requeridos en virtud del párrafo 1 de este artículo, se consignará que las mercancías se encuentran a bordo de un buque o de unos buques determinados y se indicará la fecha o las fechas en que se haya efectuado la carga. Si el porteador ha emitido anteriormente un conocimiento de embarque u otro título representativo de cualquiera de esas mercancías al cargador, éste, si el porteador lo solicita, devolverá dicho documento a cambio de un conocimiento de embarque "embarcado". Cuando el cargador solicite un conocimiento de embarque "embarcado", el porteador podrá, para atender a esa solicitud, modificar cualquier documento emitido anteriormente si, con las modificaciones introducidas, dicho documento contiene toda la información que debe constar en un conocimiento de embarque "embarcado".

3. La omisión en el conocimiento de embarque de uno o varios de los datos a que se refiere este artículo no afectará a la naturaleza jurídica del documento como conocimiento de embarque, a condición, no obstante, de que se ajuste a los requisitos enunciados en el párrafo 7 del artículo 1.

Artículo 16. Conocimientos de embarque: reservas y valor probatorio

1. Si el conocimiento de embarque contiene datos relativos a la naturaleza general, las marcas principales, el número de bultos o piezas, el peso o la cantidad de las mercancías y el porteador o la persona que emite el conocimiento de embarque en su nombre sabe o tiene motivos razonables para sospechar que esos datos no representan con exactitud las mercancías que efectivamente ha tomado a su cargo o, en caso de haberse emitido un conocimiento de embarque "embarcado", las mercancías que efectivamente ha cargado, o si no ha tenido medios razonables para verificar esos datos, el porteador o esa persona incluirá en el conocimiento de embarque una reserva en la que se especifiquen esas inexactitudes, los motivos de sospecha o la falta de medios razonables para verificar los datos.

2. Si el porteador o la persona que emite el conocimiento de embarque en su nombre no hace constar en ese conocimiento el estado aparente de las mercancías, se considerará que ha indicado en el conocimiento de embarque que las mercancías estaban en buen estado aparente.

3. Salvo en lo concerniente a los datos acerca de los cuales se haya hecho una reserva autorizada en virtud del párrafo 1 de este artículo y en la medida de tal reserva:

a) El conocimiento de embarque establecerá la presunción, salvo prueba en contrario, de que el porteador ha tomado a su cargo o, en caso de haberse emitido un conocimiento de embarque "embarcado", ha cargado las mercancías tal como aparecen descritas en el conocimiento de embarque; y

b) No se admitirá al porteador la prueba en contrario si el conocimiento de embarque ha sido transferido a un tercero, incluido un consignatario, que ha procedido de buena fe basándose en la descripción de las mercancías que figuraba en ese conocimiento.

4. El conocimiento de embarque en el que no se especifique el flete o no se indique de otro modo que el flete ha de ser pagado por el consignatario, conforme a lo dispuesto en el apartado k) del párrafo 1 del artículo 15, o en el que no se especifiquen los pagos por demoras en el puerto de carga que deba hacer el consignatario, establecerá la presunción, salvo prueba en contrario, de que el consignatario no ha de pagar ningún flete ni demoras. Sin embargo, no se admitirá

al porteador la prueba en contrario cuando el conocimiento de embarque haya sido transferido a un tercero, incluido un consignatario, que haya procedido de buena fe basándose en la falta de tal indicación en el conocimiento de embarque.

Artículo 17. Garantías proporcionadas por el cargador

1. Se considerará que el cargador garantiza al porteador la exactitud de los datos relativos a la naturaleza general de las mercancías, sus marcas, número, peso y cantidad que haya proporcionado para su inclusión en el conocimiento de embarque. El cargador indemnizará al porteador de los perjuicios resultantes de la inexactitud de esos datos. El cargador seguirá siendo responsable aun cuando haya transferido el conocimiento de embarque. El derecho del porteador a tal indemnización no limitará en modo alguno su responsabilidad en virtud del contrato de transporte marítimo respecto de cualquier persona distinta del cargador.

2. La carta de garantía o el pacto en virtud de los cuales el cargador se comprometa a indemnizar al porteador de los perjuicios resultantes de la emisión del conocimiento de embarque por el porteador o por una persona que actúe en su nombre, sin hacer ninguna reserva acerca de los datos proporcionados por el cargador para su inclusión en el conocimiento de embarque o acerca del estado aparente de las mercancías, no surtirán efecto respecto de un tercero, incluido un consignatario, al que se haya transferido el conocimiento de embarque.

3. Esa carta de garantía o pacto serán válidos respecto del cargador, a menos que el porteador o la persona que actúe en su nombre, al omitir la reserva a que se refiere el párrafo 2 de este artículo, tenga la intención de perjudicar a un tercero, incluido un consignatario, que actúe basándose en la descripción de las mercancías que figura en el conocimiento de embarque. En ese caso, si la reserva omitida se refiere a datos proporcionados por el cargador para su inclusión en el conocimiento de embarque, el porteador no tendrá derecho a ser indemnizado por el cargador en virtud del párrafo 1 de este artículo.

4. En caso de fraude intencional, a que se refiere el párrafo 3 de este artículo, el porteador será responsable, sin poder acogerse a la limitación de responsabilidad establecida en el presente Convenio, de los perjuicios que haya sufrido un tercero, incluido un consignatario, por haber actuado basándose en la descripción de las mercancías que figuraba en el conocimiento de embarque.

Artículo 18. Documentos distintos del conocimiento de embarque

Cuando el porteador emita un documento distinto del conocimiento de embarque para que haga prueba del recibo de las mercancías que hayan de transportarse, ese documento establecerá la presunción, salvo prueba en contrario, de que se ha celebrado el contrato de transporte marítimo y de que el porteador se ha hecho cargo de las mercancías tal como aparecen descritas en ese documento.

PARTE V. RECLAMACIONES Y ACCIONES

Artículo 19. Aviso de pérdida, daño o retraso

1. A menos que el consignatario dé por escrito al porteador aviso de pérdida o daño, especificando la naturaleza de la pérdida o el daño, a más tardar el primer día laborable siguiente al de la fecha en que las mercancías hayan sido puestas en su poder, el hecho de haberlas puesto en poder del consignatario establecerá la presunción, salvo prueba en contrario, de que el porteador ha entregado las mercancías tal como aparecen descritas en el documento de transporte o, si no se hubiere emitido ese documento, en buen estado.

2. Cuando la pérdida o el daño no sean aparentes, las disposiciones del párrafo 1 de este artículo se aplicarán igualmente si no se da aviso por escrito dentro de un plazo de 15 días consecutivos contados desde la fecha en que las mercancías hayan sido puestas en poder del consignatario.

3. Si el estado de las mercancías ha sido objeto, en el momento en que se han puesto en poder del consignatario, de un examen o inspección conjuntos por las partes, no se requerirá aviso por escrito de la pérdida o el daño que se hayan comprobado con ocasión de tal examen o inspección.

4. En caso de pérdida o daño, ciertos o presuntos, el porteador y el consignatario se darán todas las facilidades razonables para la inspección de las mercancías y la comprobación del número de bultos.

5. No se pagará ninguna indemnización por los perjuicios resultantes del retraso en la entrega, a menos que se haya dado aviso por escrito al porteador dentro de un plazo de 60 días consecutivos contados desde la fecha en que las mercancías hayan sido puestas en poder del consignatario.

6. Si las mercancías han sido entregadas por un porteador efectivo, todo aviso que se dé al porteador efectivo en virtud de este artículo tendrá el mismo efecto que si se hubiera dado al porteador, y todo aviso que se dé al porteador tendrá el mismo efecto que si se hubiera dado al porteador efectivo.

7. Si el porteador o el porteador efectivo no dan por escrito al cargador aviso de pérdida o daño, especificando la naturaleza general de la pérdida o el daño, dentro de un plazo de 90 días consecutivos contados desde la fecha en que se produjo tal pérdida o daño o desde la fecha de entrega de las mercancías de conformidad con el párrafo 2 del artículo 4, si esta fecha es posterior, se presumirá, salvo prueba en contrario, que el porteador o el porteador efectivo no ha sufrido pérdida o daño causados por culpa o negligencia del cargador, sus empleados o agentes.

8. A los efectos de este artículo, se considerará que el aviso dado a una persona que actúe en nombre del porteador o del porteador efectivo, incluido el capitán o el oficial que esté al mando del buque, o a una persona que actúe en nombre del cargador ha sido dado al porteador, al porteador efectivo o al cargador, respectivamente.

Artículo 20. Prescripción de las acciones

1. Toda acción relativa al transporte de mercancías en virtud del presente Convenio prescribirá si no se ha incoado un procedimiento judicial o arbitral dentro de un plazo de dos años.

2. El plazo de prescripción comenzará el día en que el porteador haya entregado las mercancías o parte de ellas o, en caso de que no se hayan entregado las mercancías, el último día en que debieran haberse entregado.

3. El día en que comienza el plazo de prescripción no estará comprendido en el plazo.

4. La persona contra la cual se dirija una reclamación podrá, en cualquier momento durante el plazo de prescripción, prorrogar ese plazo mediante declaración por escrito hecha al reclamante. Ese período podrá ser prorrogado nuevamente mediante otra declaración u otras declaraciones.

5. La acción de repetición que corresponda a la persona declarada responsable podrá ejercitarse incluso después de expirado el plazo de prescripción establecido en los párrafos anteriores, siempre que se ejercite dentro del plazo fijado por la ley del Estado en que se incoe el procedimiento. No obstante, ese plazo no podrá ser inferior a 90 días contados desde la fecha en que la persona que ejercite la acción de repetición haya satisfecho la reclamación o haya sido emplazada con respecto a la acción ejercitada contra ella.

Artículo 21. Jurisdicción

1. En todo procedimiento judicial relativo al transporte de mercancías con arreglo al presente Convenio, el demandante podrá, a su elección, ejercitar la acción ante un tribunal que sea competente de conformidad con la ley del Estado en que el tribunal esté situado y dentro de cuya jurisdicción se encuentre uno de los lugares siguientes:

a) El establecimiento principal o, a falta de éste, la residencia habitual del demandado; o

b) El lugar de celebración del contrato, siempre que el demandado tenga en él un establecimiento, sucursal o agencia por medio de los cuales se haya celebrado el contrato; o

c) El puerto de carga o el puerto de descarga; o

d) Cualquier otro lugar designado al efecto en el contrato de transporte marítimo.

2. a) No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, la acción podrá ejercitarse ante los tribunales de cualquier puerto o lugar de un Estado Contratante en el que el buque que efectúe el transporte o cualquier otro buque del mismo propietario haya sido embargado de conformidad con las normas aplicables de la legislación de ese Estado y del derecho internacional. Sin embargo, en tal caso, el demandante deberá, si lo solicita el demandado, trasladar la acción, a su elección, ante el tribunal de una de las jurisdicciones a que se refiere el párrafo 1 de este artículo para que se pronuncie sobre la reclamación, pero, antes de ese traslado, el demandado deberá prestar fianza bastante para responder de las sumas que pudieran adjudicarse al demandante en virtud de la decisión que recaiga en el procedimiento.

b) El tribunal del puerto o lugar del embargo resolverá toda cuestión relativa a la prestación de la fianza.

3. No podrá incoarse ningún procedimiento judicial en relación con el transporte de mercancías en virtud del presente Convenio en un lugar distinto de los especificados en los párrafos 1 ó 2 de este artículo. Las disposiciones de este párrafo no constituirán obstáculo a la jurisdicción de los Estados Contratantes en relación con medidas provisionales o cautelares.

4. a) Cuando se haya ejercitado una acción ante un tribunal competente en virtud de los párrafos 1 ó 2 de este artículo, o cuando ese tribunal haya dictado fallo, no podrá iniciarse ninguna nueva acción entre las mismas partes y por las mismas causas, a menos que el fallo dictado por el tribunal ante el que se ejercitó la primera acción no sea ejecutable en el país en que se incoe el nuevo procedimiento;

b) A los efectos de este artículo, las medidas encaminadas a obtener la ejecución de un fallo no se considerarán como inicio de una nueva acción;

c) A los efectos de este artículo, el traslado de una acción a otro tribunal del mismo país o al tribunal de otro país, de conformidad con el apartado a) del párrafo 2 de este artículo, no se considerará como inicio de una nueva acción.

5. No obstante lo dispuesto en los párrafos anteriores, surtirá efecto todo acuerdo celebrado por las partes después de presentada una reclamación basada en el contrato de transporte marítimo en el que se designe el lugar en el que el demandante podrá ejercitar una acción.

Artículo 22. Arbitraje

1. Con sujeción a lo dispuesto en este artículo, las partes podrán pactar por escrito que toda controversia relativa al transporte de mercancías en virtud del presente Convenio sea sometida a arbitraje.

2. Cuando el contrato de fletamento comprenda una estipulación según la cual las controversias que surjan en relación con ese contrato serán sometidas a arbitraje y un conocimiento de embarque emitido en cumplimiento del contrato de fletamento no contenga cláusula expresa por la que se establezca que esa estipulación será obligatoria para el tenedor del conocimiento, el porteador no podrá invocar la estipulación contra el tenedor que haya adquirido el conocimiento de embarque de buena fe.

3. El procedimiento arbitral se incoará, a elección del demandante, en uno de los lugares siguientes:

a) Un lugar situado en un Estado en cuyo territorio se encuentre;

- i) El establecimiento principal o, a falta de éste, la residencia habitual del demandado; o
 - ii) El lugar de celebración del contrato, siempre que el demandado tenga en él un establecimiento, sucursal o agencia por medio de los cuales se haya celebrado el contrato; o
 - iii) El puerto de carga o el puerto de descarga; o
- b) Cualquier lugar designado al efecto en la cláusula compromisoria o el compromiso de arbitraje.

4. El árbitro o el tribunal arbitral aplicará las normas del presente Convenio.

5. Las disposiciones de los párrafos 3 y 4 de este artículo se considerarán incluidas en toda cláusula compromisorio o compromiso de arbitraje y cualquier estipulación de tal cláusula o compromiso que sea incompatible con ellas será nula y sin efecto.

6. Ninguna de las disposiciones del presente artículo afectará a la validez del compromiso de arbitraje celebrado por las partes después de presentada la reclamación basada en el contrato de transporte marítimo.

PARTE VI. DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS

Artículo 23. Estipulaciones contractuales

1. Toda estipulación del contrato de transporte marítimo, del conocimiento de embarque o de cualquier otro documento que haga prueba del contrato de transporte marítimo será nula y sin efecto en la medida en que se aparte directa o indirectamente de las disposiciones del presente Convenio. La nulidad de esa estipulación no afectará a la validez de las demás disposiciones del contrato o documento que la incluya. Será nula y sin efecto la cláusula por la que se ceda el beneficio del seguro de las mercancías al porteador o cualquier cláusula análoga.

2. No obstante lo dispuesto en el párrafo 1 de este artículo, el porteador podrá aumentar la responsabilidad y las obligaciones que le incumben en virtud del presente Convenio.

3. Cuando se emita un conocimiento de embarque o cualquier otro documento que haga prueba del contrato de transporte marítimo, deberá incluirse en él una declaración en el sentido de que el transporte está sujeto a las disposiciones del presente Convenio que anulan toda estipulación que se aparte de ellas en perjuicio del cargador o del consignatario.

4. Cuando el titular de las mercancías haya sufrido perjuicios como consecuencia de una estipulación que sea nula y sin efecto en virtud de este artículo, o como consecuencia de la omisión de la declaración mencionada en el párrafo 3 de este artículo, el porteador pagará una indemnización de la cuantía necesaria para resarcir al titular, de conformidad con las disposiciones del presente Convenio, de toda pérdida o todo daño de las mercancías o del retraso en la entrega. Además, el porteador pagará una indemnización por los gastos que haya efectuado el titular para hacer valer su derecho; sin embargo, los gastos efectuados para ejercitar la acción a que da derecho la disposición anterior se determinarán de conformidad con la ley del Estado en que se incoe el procedimiento.

Artículo 24. Avería gruesa

1. Ninguna disposición del presente Convenio impedirá la aplicación de las disposiciones relativas a la liquidación de la avería gruesa contenidas en el contrato de transporte marítimo o en la legislación nacional.

2. Con excepción del artículo 20, las disposiciones del presente Convenio relativas a la responsabilidad del porteador por pérdida o daño de las mercancías determinarán también si el consignatario puede negarse a contribuir a la avería gruesa y si el porteador está obligado a resarcir al consignatario de su contribución a la avería gruesa o al salvamento.

Artículo 25. Otros convenios

1. El presente Convenio no modificará los derechos ni las obligaciones del porteador, del porteador efectivo y de sus empleados y agentes establecidos en los convenios internacionales o en las leyes nacionales que se refieran a la limitación de la responsabilidad de los propietarios de buques destinados a la navegación marítima.

2. Las disposiciones de los artículos 21 y 22 del presente Convenio no impedirán la aplicación de las disposiciones imperativas de cualquier otro convenio multilateral que esté en vigor en la fecha del presente Convenio, relativas a las cuestiones tratadas en dichos artículos, siempre que el litigio surja únicamente entre partes que tengan sus establecimientos principales en Estados partes en ese otro convenio. No obstante, este párrafo no afectará a la aplicación del párrafo 4 del artículo 22 del presente Convenio.

3. No se incurrirá en responsabilidad en virtud de las disposiciones del presente Convenio por el daño ocasionado por un incidente nuclear si el explotador de una instalación nuclear es responsable de ese daño:

a) En virtud de la Convención de París de 29 de julio de 1960 sobre responsabilidad de terceros en materia de energía nuclear, enmendado por el Protocolo Adicional de 28 de enero de 1964, o de la Convención de Viena sobre responsabilidad civil por daños nucleares, de 21 de mayo de 1963, o

b) En virtud de las leyes nacionales que regulen la responsabilidad por daños de esta naturaleza, a condición de que esas leyes sean tan favorables en todos sus aspectos a las personas que puedan sufrir tales daños como la Convención de París o la Convención de Viena.

4. No se incurrirá en responsabilidad en virtud de las disposiciones del presente Convenio por la pérdida, el daño o el retraso en la entrega del equipaje de que sea responsable el porteador en virtud de un convenio internacional o de una ley nacional relativos al transporte marítimo de pasajeros y su equipaje.

5. Las disposiciones del presente Convenio no impedirán la aplicación por los Estados Contratantes de cualquier otro convenio internacional que esté vigente en la fecha del presente Convenio y que se aplique con carácter obligatorio a los contratos de transporte de mercancías ejecutados principalmente por un modo de transporte distinto del marítimo. Esta disposición se aplicará también a las revisiones o enmiendas ulteriores de ese convenio internacional.

Artículo 26. Unidad de cuenta

1. La unidad de cuenta a que se refiere el artículo 6 del presente Convenio es el derecho especial de giro tal como ha sido definido por el Fondo Monetario Internacional. Las cantidades mencionadas en el artículo 6 se convertirán en la moneda nacional de un Estado según el valor de esa moneda en la fecha del fallo o en la fecha acordada por las partes. El valor, en derechos especiales de giro, de la moneda nacional de un Estado Contratante que sea miembro del Fondo Monetario Internacional se calculará según el método de evaluación aplicado en la fecha de que se trate por el Fondo Monetario Internacional en sus operaciones y transacciones. El valor, en derechos especiales de giro, de la moneda nacional de un Estado Contratante que no sea miembro del Fondo Monetario Internacional se calculará de la manera que determine ese Estado.

2. No obstante, los Estados que no sean miembros del Fondo Monetario Internacional y cuya legislación no permita aplicar las disposiciones del párrafo 1 de este artículo podrán, en el momento de la firma o en el momento de la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión, o en cualquier momento posterior, declarar que los límites de responsabilidad establecidos en el presente Convenio que serán aplicables en sus territorios se fijarán en: 12.500 unidades monetarias por

bulto u otra unidad de carga transportada o 37,5 unidades monetarias por kilogramo de peso bruto de las mercancías.

3. La unidad monetaria a que se refiere el párrafo 2 de este artículo corresponde a sesenta y cinco miligramos y medio de oro de novecientas milésimas. La conversión en moneda nacional de las cantidades indicadas en el párrafo 2 se efectuará de conformidad con la legislación del Estado interesado.

4. El cálculo mencionado en la última frase del párrafo 1 y la conversión mencionada en el párrafo 3 de este artículo se efectuarán de manera que, en lo posible, expresen en la moneda nacional del Estado Contratante el mismo valor real que en el artículo 6 se expresa en unidades de cuenta. Los Estados Contratantes comunicarán al depositario su método de cálculo de conformidad con el párrafo 1 de este artículo o el resultado de la conversión mencionada en el párrafo 3 de este artículo, según el caso, en el momento de la firma o al depositar sus instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, o al ejercer la opción establecida en el párrafo 2 de este artículo y cada vez que se produzca un cambio en el método de ese cálculo o en el resultado de esa conversión.

PARTE VII. CLÁUSULAS FINALES

Artículo 27. Depositario

El Secretario General de las Naciones Unidas queda designado depositario del presente Convenio.

Artículo 28. Firma, ratificación, aceptación, aprobación y adhesión

1. El presente Convenio estará abierto a la firma de todos los Estados hasta el 30 de abril de 1979 en la Sede de las Naciones Unidas en Nueva York.

2. El presente Convenio estará sujeto a ratificación, aceptación o aprobación por los Estados signatarios.

3. Después del 30 de abril de 1979, el presente Convenio estará abierto a la adhesión de todos los Estados que no sean Estados signatarios.

4. Los instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación y adhesión se depositarán en poder del Secretario General de las Naciones Unidas.

Artículo 29. Reservas

No se podrán hacer reservas al presente Convenio.

Artículo 30. Entrada en vigor

1. El presente Convenio entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la expiración del plazo de un año contado desde la fecha en que haya sido depositado el vigésimo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión.

2. Para cada Estado que llegue a ser Estado Contratante en el presente Convenio después de la fecha en que se haya depositado el vigésimo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, el Convenio entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la expiración del plazo de un año contado desde la fecha en que haya sido depositado el instrumento pertinente en nombre de ese Estado.

3. Cada Estado Contratante aplicará las disposiciones del presente Convenio a los contratos de transporte marítimo que se celebren en la fecha de entrada en vigor del Convenio respecto de ese Estado o después de esa fecha.

Artículo 31. Denuncia de otros convenios

1. Al pasar a ser Estado Contratante en el presente Convenio, todo Estado parte en el Convenio internacional para la unificación de ciertas reglas en materia de conocimientos de embarque, firmado en Bruselas el 25 de agosto de 1924 (Convenio de 1924), notificará al Gobierno de Bélgica, en calidad de depositario del Convenio de 1924, su denuncia de dicho Convenio declarando que ésta surtirá efecto a partir de la fecha en que el presente Convenio entre en vigor respecto de ese Estado.

2. Cuando el presente Convenio haya entrado en vigor de conformidad con el párrafo 1 del artículo 30, el depositario del presente Convenio notificará al Gobierno de Bélgica, en calidad de depositario del Convenio de 1924, la fecha de esa entrada en vigor y los nombres de los Estados Contratantes respecto de los cuales el Convenio haya entrado en vigor.

3. Las disposiciones de los párrafos 1 y 2 de este artículo se aplicarán, según corresponda, a los Estados partes en el Protocolo firmado el 23 de febrero de 1968 por el que se modifica el Convenio internacional para la unificación de ciertas reglas en materia de conocimientos de embarque, firmado en Bruselas el 25 de agosto de 1924.

4. No obstante lo dispuesto en el artículo 2 del presente Convenio, a los efectos del párrafo 1 de este artículo todo Estado Contratante podrá, si lo considera conveniente, retrasar la denuncia del Convenio de 1924 y del Convenio de 1924 modificado por el Protocolo de 1968 durante un plazo máximo de cinco años contados desde la fecha de entrada en vigor del presente Convenio. En tal caso, notificará su intención al Gobierno de Bélgica. Durante ese período de transición, aplicará el presente Convenio, con exclusión de cualquier otro, respecto de los Estados Contratantes.

Artículo 32. Revisión y enmienda

1. El depositario convocará una conferencia de los Estados Contratantes en el presente Convenio para revisarlo o enmendarlo si lo solicita un tercio, por lo menos, de los Estados Contratantes.

2. Se entenderá que todo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión depositado después de la entrada en vigor de una enmienda al presente Convenio se aplica al Convenio enmendado.

Artículo 33. Revisión de las cuantías de limitación y de la unidad de cuenta o de la unidad monetaria

1. No obstante lo dispuesto en el artículo 32, el depositario convocará una conferencia, de conformidad con el párrafo 2 de este artículo, con el único fin de modificar las cuantías especificadas en el artículo 6 y en el párrafo 2 del artículo 26 o de sustituir una de las unidades definidas en los párrafos 1 y 3 del artículo 26, o ambas, por otras unidades. Sólo si se produce un cambio importante en su valor real se modificarán esas cuantías.

2. El depositario convocará una conferencia de revisión cuando lo solicite una cuarta parte, por lo menos, de los Estados Contratantes.

3. Toda decisión de la Conferencia será adoptada por mayoría de dos tercios de los Estados participantes. El depositario comunicará la enmienda a todos los Estados Contratantes para su aceptación y a todos los Estados signatarios del Convenio para su información.

4. Toda enmienda adoptada entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la expiración del plazo de un año contado desde su aceptación por dos tercios de los Estados Contratantes. La aceptación se efectuará mediante el depósito de un instrumento formal a tal efecto en poder del depositario.

5. Después de la entrada en vigor de una enmienda, todo Estado Contratante que la haya aceptado tendrá derecho a aplicar el Convenio enmendado en sus relaciones con los Estados Contratantes que no hayan notificado al depositario, en el plazo de seis meses contados desde la adopción de la enmienda, que no se consideran obligados por esa enmienda.

6. Se entenderá que todo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión depositado después de la entrada en vigor de una enmienda al presente Convenio se aplica al Convenio enmendado.

Artículo 34. Denuncia

1. Todo Estado Contratante podrá denunciar el presente Convenio en cualquier momento mediante notificación hecha por escrito al depositario.

2. La denuncia surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración del plazo de un año contado desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el depositario. Cuando en la notificación se establezca un plazo más largo, la denuncia surtirá efecto a la expiración de ese plazo, contado desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el depositario.

HECHO en Hamburgo, el día treinta y uno de marzo de mil novecientos setenta y ocho, en un solo original, cuyos textos en árabe, chino, español, francés, inglés y ruso son igualmente auténticos.

EN TESTIMONIO DE LO CUAL, los plenipotenciarios infrascritos, debidamente autorizados por sus respectivos Gobiernos, han firmado el presente Convenio.

C. Consenso de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías (A/CONF.89/13, anexo II)

Queda entendido que la responsabilidad del porteador en virtud del presente Convenio se basa en el principio de la presunción de culpa o negligencia. Esto significa que, por regla general, la carga de la prueba recae en el porteador, pero que, en ciertos casos, las disposiciones del Convenio modifican esa regla.

D. Resolución aprobada por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías (A/CONF.89/13, anexo III)

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías,

Tomando nota con reconocimiento de la amable invitación de la República Federal de Alemania para que se celebre la Conferencia en Hamburgo,

Consciente de que los servicios facilitados a la Conferencia y la generosa hospitalidad que han brindado a los participantes el Gobierno de la República Federal de Alemania y la Ciudad Libre y Hanseática de Hamburgo han contribuido en grado considerable al éxito de la Conferencia,

Expresa su gratitud al Gobierno y al pueblo de la República Federal de Alemania, y

Habiendo adoptado el Convenio sobre el Transporte Marítimo de Mercancías sobre la base de un proyecto de con-

venio preparado por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional a solicitud de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo,

Expresa su gratitud a la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional y a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo por su destacada contribución a la simplificación y armonización del derecho del transporte marítimo de mercancías,

Decide denominar el Convenio adoptado por la Conferencia "Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978", y

Recomienda que las normas enunciadas en ese Convenio se denominen "Reglas de Hamburgo".

II. BIBLIOGRAFIA DE OBRAS RECIENTES RELATIVAS A LA LABOR REALIZADA POR LA CNUDMI

1. GENERAL

- M. Ancel. From the unification of law to its harmonization (1976). *51 Tulane Law Review*, p. 108.
- F. Enderlfin. VII. Tagung der UNCITRAL (1975). *DDR — Aussenwirtschaft* 31 (5. Beilage Recht im Aussenhandel).
- R. Herber. Die Arbeiten des Ausschusses der Vereinten Nationen für internationales Handelsrecht (UNCITRAL) (1977). *23 Recht der internationalen Wirtschaft*, p. 314.
- D. Popov. The United Nations Commission on International Trade Law (in Bulgarian) (1976). *2 Journal of International Relations (Sofia)*, p. 123.
- D. Popov. Restructuring of international economic relations and the multinational trade negotiations under the auspices of CATT — principles and norms of international economic law (in Bulgarian) (1977). *1 Journal of International Relations (Sofia)*, p. 62.
- C. M. Schmitthoff and K. R. Simmons (eds). International and economic trade law; universal and regional integration (Sijthoff, Leyden, 1976).
- H. Strobbach. VIII. UNCITRAL Tagung in Genf (1975). *DDR — Aussenwirtschaft* 40 (7. Beilage Recht im Aussenhandel).
- H. Strobbach. IX. UNCITRAL Tagung in New York (1976). *DDR — Aussenwirtschaft* 47 (21. Beilage Recht im Aussenhandel).
- UNIDROIT. New directions in international trade law, *Acts and Proceedings of the Second Congress on Private Law held by the International Institute for the Unification of Private Law, Rome, 9-15 September 1976*, 2 vols. (Oceana Publications, Dobbs Ferry, N. Y., 1977).

2. COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

- F. Enderlein. La réglementation de la vente internationale de marchandises dans le droit de la RDA; une comparaison avec le projet d'une convention sur la vente internationale de marchandises (1977). *3 Droit et pratique du commerce international*, p. 123.
- F. Enderlein. Vorbereitung einer Konvention über den internationalen Warenkauf durch die UNCITRAL (1975). *DDR — Aussenwirtschaft* 31 (5. Beilage Recht im Aussenhandel).
- F. Enderlein and C. Paul. Bericht über die Konferenz der Vereinten Nationen über die Verjährung beim internationalen Warenkauf (1975). *DDR — Aussenwirtschaft* 18 (3. Beilage Recht im Aussenhandel).
- U. Magnus. Erste Entscheidungen zum Haager Einheitskaufrecht (1977). *23 Recht der internationalen Wirtschaft*, p. 424.
- Mertens-Rehbinder. Internationales Kaufrecht (Metzner, Frankfurt A.M., 1975).
- K. C. Sutton. Formation of contract: unity in international sales of goods (1977). *16 Univ. of Western Ontario Law Review*, p. 113.

3. ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL

- G. Herrmann. Schiedsregeln der UNCITRAL (1977). *100 Rechtsinformation: Berichte und Dokumente zum ausländ-*

ischen Wirtschafts- und Steuerrecht, p. 1. (Bundesstelle für Aussenhandelsinformation).

- G. Herrman. UN-Kommission veröffentlicht Schiedsregeln für internationalen Handel (1977). *31 Aussenhandelsdienst*, p. 976.
- M. P. Jenard. Le règlement d'arbitrage de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (1977). *54 Revue de droit international et de droit comparé*, p. 201.
- J. Pirrung. Die Schiedsverfahrensordnung der UNCITRAL (1977). *23 Recht der internationalen Wirtschaft*, p. 513.
- P. Sanders (gen. ed.). *Yearbook of Commercial Arbitration*, vol. II, 1977 (International Council for Commercial Arbitration; Kluwer, Deventer, Netherlands).

4. REGLAMENTACIÓN INTERNACIONAL DEL TRANSPORTE MARÍTIMO

- F. Berlingieri. La Convenzione di Bruxelles del 25 agosto sulla polizza di carico ed il progetto UNCITRAL di Convenzione sul trasporto di merci per mare: un raffronto critico (1977). *79 Il Diritto marittimo*, p. 557.
- British Institute of International and Comparative Law. The UNCITRAL Draft Convention on the Carriage of Goods by Sea (A. W. Sijthoff, Leyden).
- S. M. Carbone. International carriage by sea: towards a new allocation of risks between carriers and shippers? (1976). *78 Il Diritto marittimo*, p. 629.
- R. D. Carlomagno and A. Bauzas. Comentarios sobre el proyecto de convenio sobre transporte marítimo de mercaderías, preparado por el Grupo de Trabajo de UNCITRAL (1978). *6 Revista de Estudios Marítimos*, p. 52.
- A. Diamond. The division of liability as between ship and cargo (in so far as it affects cargo insurance) under the new rules proposed by UNCITRAL (1977). *Lloyd's Maritime and Commercial Law Quarterly*, p. 39.
- C. W. O'Hare. Allocating shipment risks and the UNCITRAL convention (1977). *4 Monash University Law Review*, p. 117.
- P. J. O'Keefe. Contract of carriage of goods by sea: international regulation (1977). *8 Sydney Law Review*, p. 65.
- C. Paul. Zum Entwurf einer Konvention über die Güterbeförderung auf See (1976). *DDR — Aussenwirtschaft* 16 (10. Beilage Recht im Aussenhandel).
- D. Richter-Hannes. Internationale Seerechtsentwicklung im Rahmen der UNCTAD und UNCITRAL (1973). *7 Seewirtschaft*, p. 545.
- D. Richter-Hannes and N. Trotz. Erstes Arbeitsergebnis der Arbeitsgruppe internationale Schifffahrtsgesetzgebung (1971). *8 Seewirtschaft*, p. 568.
- D. Richter-Hannes and N. Trotz. Die materielle Verantwortlichkeit des Seebeförderers in der künftigen gesetzlichen Regelung (1973). *9 DDR Verkehr*, p. 366.
- C. Righetti. Apportionment of risk in maritime law: a questionable reform (1977). *11 Trasporti*, p. 63.
- J. C. Sweeney. UNCITRAL draft Convention on the Carriage of Goods by Sea (1977). *8 Journal of Maritime Law and Commerce*, p. 167.

W. Tetley. Canadian comments on the proposed UNCITRAL rules (1978). 9 *Journal of Maritime Law and Commerce*, p. 251.

W. Tetley. Identity of the carrier: The Hague Rules, Visby Rules, UNCITRAL (1977). *Lloyd's Maritime and Commercial Law Quarterly*, p. 519.

W. Tetley. Measure of damages: Hague Rules, Visby Rules, UNCITRAL (1977). *XII European Transport Law*, p. 339.

G. M. Wilner. The Revised Hague Rules on Bills of Lading (1977). 32 *The Arbitration Journal*, p. 35.

A. Xerri. Osservazioni sul progetto UNCITRAL di una nuova Convenzione in materia di trasporto marittimo di merci (1977). 11 *Trasporti*, p. 73.

III. LISTA DE DOCUMENTOS DE LA CNUDMI

Documentos del 11° período de sesiones de la Comisión

| <i>Título o descripción</i> | <i>Signatura del documento</i> |
|--|-------------------------------------|
| A. SERIE DE DISTRIBUCIÓN GENERAL | |
| Pagos internacionales: proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales; informe del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales acerca de la labor realizada en su quinto período de sesiones (Nueva York, 18 a 29 de julio de 1977) | A/CN.9/141 |
| Informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías acerca de la labor realizada en su noveno período de sesiones (Ginebra, 19 a 30 de septiembre de 1977) | A/CN.9/142 y Add.1 |
| Compraventa internacional de mercaderías: proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías: nota del Secretario General . | A/CN.9/143 |
| Comentario acerca del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías: informe del Secretario General | A/CN.9/144 |
| Compraventa internacional de mercaderías: incorporación de las disposiciones del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías en el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías: informe del Secretario General | A/CN.9/145 |
| Compraventa internacional de mercaderías: compilación analítica de los comentarios formulados por gobiernos y organizaciones internacionales acerca del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, aprobado por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, y del proyecto de ley uniforme para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, preparado por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado: informe del Secretario General | A/CN.9/146 y Add.1 a 4 |
| Pagos internacionales: proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales: informe del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales acerca de la labor realizada en su sexto período de sesiones (Ginebra, 3 a 13 de enero de 1978) | A/CN.9/147 |
| Empresas multinacionales: nota del Secretario General | A/CN.9/148 |
| Programa de trabajo de la Comisión: informe del Secretario General | A/CN.9/149 y Corr.1 y 2 y Add.1 a 3 |
| Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías: nota del Secretario General | A/CN.9/150 |
| Actividades en curso de las organizaciones internacionales en relación con la armonización y la unificación del derecho mercantil internacional: informe del Secretario General ... | A/CN.9/151 |
| Capacitación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional: nota del Secretario General | A/CN.9/152 |
| Programa provisional, anotaciones al mismo y calendario provisional de sesiones: nota del Secretario General | A/CN.9/153 |
| Coordinación de los trabajos de la Comisión con los de otras organizaciones internacionales: nota del Secretario General | A/CN.9/154 |
| Programa de trabajo de la Comisión: recomendaciones del Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano: nota del Secretario General | A/CN.9/155 |

| <i>Título o descripción</i> | <i>Signatura del documento</i> |
|--|--------------------------------|
| Programa de trabajo de la Comisión: propuesta presentada por Francia: nota del Secretario General | A/CN.9/156 |
| B. SERIE DE DISTRIBUCIÓN RESERVADA | |
| International sale of goods: draft Convention on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods: note by the Secretariat: documentation relevant to the draft Convention on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods | A/CN.9/XI/CRP.1 |
| Relación entre la Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías y la Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías y la Convención sobre la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías: nota de la Secretaría | A/CN.9/XI/CRP.2 |
| Propuesta de Australia: artículo 1 | A/CN.9/XI/CRP.3 |
| Propuesta del Grupo de Trabajo integrado por los representantes del Brasil, Egipto, Finlandia, la India, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas: artículo 2 | A/CN.9/XI/CRP.4 |
| Propuesta de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas: artículo 3 | A/CN.9/XI/CRP.5 |
| Propuesta del Grupo de Trabajo integrado por los representantes de Australia, el Brasil, Finlandia, Hungría, Nigeria y Yugoslavia: artículo 4 | A/CN.9/XI/CRP.6 |
| Propuesta del UNIDROIT: artículo 5 | A/CN.9/XI/CRP.7 |
| Propuesta del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte: artículo 8 | A/CN.9/XI/CRP.8 |
| Propuesta del Grupo de Trabajo integrado por los representantes de Finlandia, Hungría, México, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Singapur y Uganda | A/CN.9/XI/CRP.9 |
| Propuesta del Grupo de Trabajo integrado por los representantes de Australia, el Brasil, Finlandia, Francia, Hungría, Kenya, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Singapur y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas: artículo 8 | A/CN.9/XI/CRP.10 |
| Propuesta del Grupo de Trabajo integrado por los representantes de Chile, Grecia, Irlanda, el Japón, Polonia, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y Uganda: artículo nuevo | A/CN.9/XI/CRP.11 |
| Propuesta de los Estados Unidos de América | A/CN.9/XI/CRP.12 |
| Propuesta del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte | A/CN.9/XI/CRP.13 |
| Propuesta de Australia: nuevo artículo; artículo 15 | A/CN.9/XI/CRP.14 |
| Propuesta del Grupo de Trabajo integrado por los representantes de la República Federal de Alemania, Checoslovaquia, España, Indonesia y la República Unida de Tanzania | A/CN.9/XI/CRP.15 |
| Propuesta del Grupo de Trabajo integrado por los representantes de los Estados Unidos de América, Filipinas, Finlandia, Ghana, Hungría, el Japón, Kenya y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas: artículos 9 y 10 | A/CN.9/XI/CRP.16 |
| Informe del Grupo de Redacción: proyecto de Convención sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías | A/CN.9/XI/CRP.17 |
| Proyecto de informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 11º período de sesiones (Nueva York, 30 de mayo a 16 de junio de 1978) | A/CN.9/XI/CRP.18 y Add.1 a 17 |
| Proyecto de decisión presentado por Egipto, Filipinas, Ghana, la India, Kenya, Nigeria, la República Unida de Tanzania, Singapur y Yugoslavia | A/CN.9/XI/CRP.19 |
| C. SERIE INFORMATIVA | |
| Lista de participantes: miembros de la Comisión | A/CN.9/INF.11 y Corr.1 y 2 |

| <i>Título o descripción</i> | <i>Signatura del documento</i> |
|---|--|
| Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, noveno período de sesiones | |
| A. DOCUMENTOS DE TRABAJO | |
| Programa provisional y anotaciones | A/CN.9/WG.2/L.4 |
| Informe del Secretario General: proyecto de comentario sobre los artículos 1 a 13 del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, aprobados o remitidos para un examen más detallado por el Grupo de Trabajo en su octavo período de sesiones . | A/CN.9/WG.2/WP.27 |
| Informe del Secretario General: análisis de las cuestiones no resueltas respecto de la formación y la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías | A/CN.9/WG.2/WP.28 |
| Nota del Secretario General: observaciones de representantes acerca del proyecto de ley uniforme para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías | A/CN.9/WG.2/WP.29 |
| Nota del Secretario General: observaciones de la República Democrática Alemana | A/CN.9/WG.2/WP.30 |
| B. SERIE DE DISTRIBUCIÓN RESERVADA | |
| Artículo 14 aprobado por el Grupo de Trabajo en primera lectura | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.1 |
| Propuesta del representante de Francia, artículo 14 | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.2 |
| Propuesta del representante de Ghana, artículo 2 | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.3 |
| Propuesta del representante del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, artículo 2 | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.4 |
| Propuesta del representante de Francia relativa a la significación del silencio | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.5 |
| Propuesta del representante de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, artículo 3 | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.6 |
| Propuesta del representante de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, artículos 3A, X), 8 y 12 | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.7 |
| Propuesta del representante del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, artículo 5 | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.8 |
| Propuesta del representante del Japón, artículo sobre ofertas públicas | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.9 |
| Artículo 1 aprobado por el Grupo de Trabajo en primera lectura | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.10 |
| Artículo 4 aprobado por el Grupo de Trabajo en primera lectura | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.11 |
| Proyecto de informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías acerca de la labor realizada en su noveno período de sesiones (Ginebra, 19 a 30 de septiembre de 1977) | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.12 y Add.1 a 11 |
| Propuesta del representante de Checoslovaquia, artículos 10A y 10B | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.13 |
| Propuesta del observador de la Cámara de Comercio Internacional, artículo 14 | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.14 |
| Informe del Grupo de Redacción | A/CN.9/WG.2(IX)/CRP.15 y Add.1 y 2 |
| Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales, quinto período de sesiones | |
| Proyecto de ley uniforme sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales (primera revisión) | A/CN.9/WG.IV/WP.6 y Add.1 y 2 |
| Programa provisional | A/CN.9/WG.IV/WP.7 |
| Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales, sexto período de sesiones | |
| Programa provisional | A/CN.9/WG.IV/WP.8 |
| Proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales (primera revisión), artículos 5, 6, 24 a 45, examinados por un grupo de redacción | A/CN.9/WG.IV/WP.9 |

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم. استعلم منها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى: الأمم المتحدة، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف.

如何购取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经销处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.
