

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

**ANUARIO**

**Volumen XIX: 1988**



**NACIONES UNIDAS**

**Nueva York, 1990**

## 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.

La numeración de las notas de pie de página es la de los documentos originales en los que se basa el presente *Anuario*. Las notas añadidas posteriormente aparecen indicadas por letras minúsculas.

A/CN.9/SER.A/1988

**PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS**

Número de venta: S.89.V.8

ISBN 92-1-333118-5

ISSN 0251-4273

05000P

## ÍNDICE

|                    |               |
|--------------------|---------------|
| INTRODUCCIÓN ..... | Página<br>vii |
|--------------------|---------------|

### Primera parte. Informe de la Comisión sobre su período de sesiones anual; observaciones y decisiones sobre el mismo

#### VIGÉSIMO PRIMER PERÍODO DE SESIONES (1988)

|   |    |
|---|----|
| A. Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 21.º período de sesiones (Nueva York, 11 a 20 de abril de 1988) (A/43/17) .....     | 3  |
| B. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD): pasajes del informe de la Junta de Comercio y Desarrollo sobre la primera parte de su 35.º período de sesiones, TD/B/1193 ..... | 19 |
| C. Asamblea General: informe de la Sexta Comisión (A/43/820) .....  | 19 |
| D. Resolución 43/165 de la Asamblea General de 9 de diciembre de 1988 .....   | 20 |
| E. Resolución 43/166 de la Asamblea General de 9 de diciembre de 1988 .....   | 21 |

### Segunda parte. Estudios e informes sobre cuestiones concretas

#### I. PAGOS INTERNACIONALES

|   |    |
|---|----|
| A. Transferencias electrónicas de fondos .....  | 25 |
| 1. Informe del Grupo de Trabajo sobre Pagos Internacionales acerca de la labor realizada en su 16.º período de sesiones (Viena, 2 a 13 de noviembre de 1987) (A/CN.9/297) ..... | 25 |
| 2. Transferencias electrónicas de fondos: nota de la Secretaría (A/CN.9/WG.IV/WP.35) .....  | 37 |
| B. Cartas de crédito contingente y garantías: informe del Secretario General (A/CN.9/301) .....   | 48 |

#### II. RESPONSABILIDAD DE LOS EMPRESARIOS DE TERMINALES DE TRANSPORTE

|  |    |
|--|----|
| A. Informe del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales sobre la labor realizada en su 11.º período de sesiones (Nueva York, 18 a 29 de enero de 1988) (A/CN.9/298) .....  | 67 |
| B. Responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte: texto revisado del proyecto de normas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte basado en las deliberaciones y decisiones del décimo período de sesiones del Grupo de Trabajo: nota de la Secretaría (A/CN.9/WG.II/WP.60) ..... | 84 |

#### III. COMERCIO COMPENSATORIO INTERNACIONAL

|  |    |
|--|----|
| Comercio compensatorio internacional: estudio preliminar de las cuestiones jurídicas del comercio compensatorio internacional: informe del Secretario General (A/CN.9/302) ..... | 93 |
|--|----|

|   | <i>Página</i> |
|---|---------------|
| <b>IV. DERECHO MARÍTIMO INTERNACIONAL</b>   |               |
| Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Hamburgo): nota de la Secretaría (A/CN.9/306) .....   | 111           |
| <b>V. COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS</b>  |               |
| A. Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías: nota de la Secretaría (A/CN.9/307) .....  | 117           |
| B. Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías (Nueva York, 1974): nota de la Secretaría (A/CN.9/308) .....   | 121           |
| <b>VI. ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL</b>  |               |
| Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional: nota de la Secretaría (A/CN.9/309) .....   | 125           |
| <b>VII. SITUACIÓN Y PROMOCIÓN DE LOS TEXTOS DE LA CNUDMI</b>  |               |
| A. Situación de las convenciones: nota de la Secretaría (A/CN.9/304) .....  | 133           |
| B. Promoción de los textos resultantes de la labor de la Comisión: informe del Secretario General (A/CN.9/305) .....  | 138           |
| C. Recopilación y difusión de información sobre la jurisprudencia relativa a textos jurídicos de la CNUDMI: nota de la Secretaría (A/CN.9/312) .....  | 145           |
| D. Actividades de la Secretaría para distribuir y promover la Guía Jurídica de la CNUDMI para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales: nota de la Secretaría (A/CN.9/310) ..... | 149           |
| <b>VIII. FORMACIÓN Y ASISTENCIA</b>   |               |
| Formación y asistencia: nota de la Secretaría (A/CN.9/311) .....  | 151           |
| <b>IX. COORDINACIÓN DE LOS TRABAJOS</b>   |               |
| Coordinación de los trabajos: registro de organizaciones; informe del Secretario General (A/CN.9/303) .....   | 157           |
| <b>X. PROGRAMA Y MÉTODOS DE TRABAJO</b>   |               |
| A. Programa de trabajo de la Comisión: nota de la Secretaría (A/CN.9/300) .....   | 171           |
| B. Métodos de trabajo de la Comisión: nota de la Secretaría (A/CN.9/299) .....  | 173           |

**Tercera parte. Anexos**

|   |            |
|---|------------|
| <b>I. CONVENCION DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LETRAS DE CAMBIO INTERNACIONALES Y PAGARÉS INTERNACIONALES (Resolución 43/165 de la Asamblea General, anexo) .....</b>  | <b>181</b> |
| <b>II. DOCUMENTOS DE LA ASAMBLEA GENERAL RELATIVOS A LA APROBACION DE LA CONVENCION SOBRE LETRAS DE CAMBIO INTERNACIONALES Y PAGARÉS INTERNACIONALES .....</b>  | <b>197</b> |
| A. Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 21.º período de sesiones: grupo de trabajo de composición abierta sobre el proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales: informe del Grupo de Trabajo (A/C.6/43/L.2) ..... | 197        |
| B. Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 21.º período de sesiones: proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales: informe del Secretario General (A/43/405 y Add.1 a 3)) .....                                       | 198        |

|  | <i>Página</i> |
|--|---------------|
| C. Extracto del acta resumida de la 10a. sesión de la Sexta Comisión, celebrada el 7 de octubre de 1988, durante el cuadragésimo tercer período de sesiones de la Asamblea General, sobre las deliberaciones relativas al informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor de su 21.º período de sesiones (A/C.6/43/SR.10) ..... | 222           |
| III. BIBLIOGRAFÍA DE OBRAS RECIENTES RELATIVAS A LA LABOR REALIZADA POR LA CNUDMI: NOTA DE LA SECRETARÍA (A/CN.9/326) .....  | 227           |
| IV. LISTA DE DOCUMENTOS DE LA CNUDMI .....   | 235           |
| V. REMISIONES, DOCUMENTOS DE LA CNUDMI A LOS QUE SE HACE REFERENCIA EN EL PRESENTE VOLUMEN Y QUE SE HAN REPRODUCIDO EN ANTERIORES VOLÚMENES DEL <i>ANUARIO</i> .....   | 239           |

## INTRODUCCIÓN

El presente es el 19.º volumen de la serie de *Anuarios* de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI)<sup>1</sup>.

Este volumen consta de tres partes. La primera parte contiene el informe de la Comisión sobre la labor realizada en su 21.º período de sesiones, que se celebró en Nueva York del 11 al 20 de abril de 1988, y las observaciones y decisiones al respecto de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y de la Asamblea General.

La segunda parte reproduce la mayoría de los documentos examinados por la Comisión en su 21.º período de sesiones. Entre estos documentos figuran los informes de los grupos de trabajo de la Comisión que se ocupan, respectivamente, de los pagos internacionales y de la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte, así como informes y notas del Secretario General y de la Secretaría. Se han incluido asimismo en esta parte algunos documentos de trabajo presentados a los grupos de trabajo.

La tercera parte contiene la Convención de las Naciones Unidas sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagares Internacionales, los documentos de la Asamblea General relativos a la aprobación de esta Convención, una bibliografía de trabajos recientes relativos a la labor de la Comisión, una lista de los documentos presentados a la Comisión en su 21.º período de sesiones, así como de otros documentos mencionados en el presente volumen y que han sido reproducidos en éste o en anteriores volúmenes del *Anuario*.

Secretaría de la CNUDMI  
Centro Internacional de Viena  
P.O. Box 500, A-1400 Viena, Austria  
Télex: 135612      Telefax: 232156

<sup>1</sup>Los volúmenes del *Anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional* (denominado en adelante *Anuario* [año]) que se han publicado hasta la fecha son los siguientes:

| <i>Volumen</i> | <i>Años</i> | <i>Publicación de las Naciones Unidas<br/>Núm. de venta</i> |
|----------------|-------------|---|
| I              | 1968-1970   | S.71.V.1  |
| II             | 1971        | S.72.V.4  |
| III            | 1972        | S.73.V.6  |
| III supl.      | 1972        | S.73.V.9  |
| 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  |
| IX             | 1978        | S.80.V.8  |
| X              | 1979        | S.81.V.2  |
| XI             | 1980        | S.81.V.8  |
| XII            | 1981        | S.82.V.6  |
| XIII           | 1982        | S.84.V.5  |
| XIV            | 1983        | S.85.V.3  |
| XV             | 1984        | S.86.V.2  |
| XVI            | 1985        | S.87.V.4  |
| XVII           | 1986        | S.88.V.4  |
| XVIII          | 1987        | S.89.V.8  |

## VIGÉSIMO PRIMER PERÍODO DE SESIONES (1988)

### A. Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 21.º período de sesiones

(Nueva York, 11 a 20 de abril de 1988) [Original: Inglés]<sup>a</sup>

#### ÍNDICE

|   | <i>Párrafos</i> |
|---|-----------------|
| INTRODUCCIÓN .....  | 1-2             |
| <i>Capítulo</i>   |                 |
| I. ORGANIZACIÓN DEL PERÍODO DE SESIONES .....   | 3-10            |
| A. Apertura .....   | 3               |
| B. Composición y asistencia .....   | 4-7             |
| C. Elección de la Mesa .....  | 8               |
| D. Programa .....   | 9               |
| E. Aprobación del informe .....   | 10              |
| II. PAGOS INTERNACIONALES .....   | 11-26           |
| A. Transferencias electrónicas de fondos .....  | 11-13           |
| B. Proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y<br>pagarés internacionales .....                     | 14-17           |
| C. Cartas de crédito contingente y garantías .....  | 18-26           |
| III. RESPONSABILIDAD DE LOS EMPRESARIOS DE TERMINALES DE<br>TRANSPORTE .....  | 27-31           |
| IV. EL COMERCIO COMPENSATORIO INTERNACIONAL .....   | 32-35           |
| V. PROCEDIMIENTOS DE ADQUISICIÓN .....  | 36-38           |
| VI. FUTURO PROGRAMA DE TRABAJO .....  | 39-52           |
| VII. COORDINACIÓN DE LA LABOR .....   | 53-64           |
| VIII. SITUACIÓN Y PROMOCIÓN DE LOS TEXTOS DE LA COMISIÓN .....  | 65-86           |
| A. Situación de las Convenciones .....  | 65-72           |
| B. Promoción de textos de la Comisión .....   | 73-82           |
| C. Promoción de la Guía Jurídica .....  | 83-86           |
| IX. FORMACIÓN Y ASISTENCIA .....  | 87-97           |
| X. RECOPIACIÓN Y DIFUSIÓN DE INFORMACIÓN SOBRE LA<br>JURISPRUDENCIA RELATIVA A TEXTOS JURÍDICOS DE LA<br>COMISIÓN ..... | 98-109          |
| XI. MÉTODOS DE TRABAJO DE LA COMISIÓN .....   | 110-119         |
| A. Aumento de los miembros de la Comisión .....   | 111-116         |
| B. Tamaño y función de los grupos de trabajo .....  | 117-119         |

<sup>a</sup> Documentos oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo primer período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/43/17) (27 junio 1988).

|  |                            |
|--|----------------------------|
| XII. RESOLUCIONES PERTINENTES DE LA ASAMBLEA GENERAL Y OTROS ASUNTOS .....                           | <i>Párrafos</i><br>120-124 |
| A. Resoluciones de la Asamblea General sobre la labor de la Comisión .....                           | 120                        |
| B. Fecha y lugar del 22.º período de sesiones de la Comisión .....                                   | 121                        |
| C. Períodos de sesiones de los grupos de trabajo .....   | 122-124                    |
| <i>Anexo.</i> Lista de los documentos presentados a la Comisión en su 21.º período de sesiones ..... | <i>Página</i><br>19        |

## INTRODUCCIÓN

1. El presente informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional se refiere al 21.º período de sesiones de la Comisión, celebrado en Nueva York del 11 al 20 de abril de 1988.

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 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

3. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) inició su 21.º período de sesiones el 11 de abril de 1988. El Sr. Eric E. Bergsten, Secretario de la Comisión, abrió el período de sesiones.

#### B. Composición y asistencia

4. La Comisión se creó en virtud de la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General con una composición de 29 Estados, elegidos por la Asamblea. En su resolución 3108 (XXVIII), la Asamblea General aumentó de 29 a 36 el número de miembros de la Comisión. Los actuales miembros de la Comisión, elegidos el 15 de noviembre de 1982 y el 10 de diciembre de 1985, son los siguientes Estados, cuyo mandato expira el día anterior a la apertura del período de sesiones anual de la Comisión del año indicado<sup>1</sup>:

<sup>1</sup>En virtud de la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, los miembros de la Comisión se eligen por un período de seis años. De los miembros actuales, la Asamblea eligió 17 en su trigésimo séptimo período de sesiones, el 15 de noviembre de 1982 (decisión 37/308), y 19 en su cuadragésimo período de sesiones, el 10 de diciembre de 1985 (decisión 40/313). De conformidad con la resolución 31/99, de 15 de diciembre de 1976, el mandato de los miembros elegidos por la Asamblea en su trigésimo séptimo período de sesiones expirará el día anterior a la apertura del 22.º período ordinario de sesiones de la Comisión, en 1989, y el mandato de los miembros elegidos por la Asamblea en su cuadragésimo período de sesiones expirará el día anterior a la apertura del 25.º período ordinario de sesiones de la Comisión, en 1992.

Argelia (1989), Argentina (1992), Australia (1989), Austria (1989), Brasil (1989), Cuba (1992), Checoslovaquia (1992), Chile (1992), China (1989), Chipre (1992), Egipto (1989), España (1992), Estados Unidos de América (1992), Francia (1989), Hungría (1992), India (1992), Irán (República Islámica del) (1992), Iraq (1992), Italia (1992), Jamahiriya Árabe Libia (1992), Japón (1989), Kenya (1992), Lesotho (1992), México (1989), Nigeria (1989), Países Bajos (1992), Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte (1989), República Centroafricana (1989), República Democrática Alemana (1989), República Unida de Tanzania (1989), Sierra Leona (1992), Singapur (1989), Suecia (1989), Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (1989), Uruguay (1992) y Yugoslavia (1992).

5. Con excepción de la Jamahiriya Árabe Libia, 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: Alemania, República Federal de, Bangladesh, Birmania, Bulgaria, Canadá, Dinamarca, El Salvador, Filipinas, Finlandia, Gabón, Honduras, Indonesia, Marruecos, Paraguay, Perú, Polonia, Portugal, República Árabe Siria, República de Corea, Rwanda, Santa Lucía, Santa Sede, Suiza, Tailandia, Trinidad y Tabago, Turquía, Vanuatu, Venezuela y Yemen Democrático.

7. Estuvieron representados por observadores los siguientes órganos de las Naciones Unidas, organismos especializados, organizaciones intergubernamentales y organizaciones no gubernamentales internacionales:

#### a) Órganos de las Naciones Unidas

Centro de Comercio Internacional (UNCTAD/GATT)

#### b) Organismos especializados

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

#### c) Organizaciones intergubernamentales

Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano  
Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado  
Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado

**d) Otras organizaciones internacionales**

Asociación Interamericana de Abogados  
Cámara de Comercio Internacional  
Comisión Interamericana para el Arbitraje  
Comercial  
Federación Latinoamericana de Bancos

**C. Elección de la Mesa<sup>2</sup>**

8. La Comisión eligió a los siguientes miembros de la Mesa:

*Presidente:* Sr. Henry M. Joko-Smart (Sierra Leona)  
*Vicepresidentes:* Sr. Michael Joachim Bonell (Italia)  
Sr. Rafael Eyzaguirre (Chile)  
Sr. Kuchibhotla Venkataramiah (India)  
*Relator:* Sr. Iván Szász (Hungría)

**D. Programa**

9. El programa del período de sesiones, aprobado por la Comisión en su 389a. sesión, celebrada el 11 de abril de 1988, fue el siguiente:

1. Apertura del período de sesiones.
2. Elección de la Mesa.
3. Aprobación del programa.
4. Pagos internacionales.
5. Empresarios de terminales de transporte.
6. Procedimientos de adquisición internacional.
7. Comercio de compensación.
8. Futuro programa de trabajo.
9. Coordinación de la labor.
10. Situación y promoción de los textos de la CNUDMI.
11. Capacitación y asistencia.
12. Interpretación de las convenciones.
13. Métodos de trabajo de la Comisión.
14. Resoluciones de la Asamblea General sobre la labor de la Comisión.
15. Otros asuntos.
16. Fecha y lugar de los futuros períodos de sesiones.
17. Aprobación del informe de la Comisión.

<sup>2</sup>Las elecciones tuvieron lugar en las sesiones 389a., 390a. y 396a., celebradas los días 11 y 14 de abril de 1988. De conformidad con una decisión adoptada por la Comisión en su primer período de sesiones, la Comisión tiene tres Vicepresidentes, además del Presidente y del Relator, a fin de que cada uno de los cinco grupos de Estados enumerados en el párrafo 1 de la sección II de la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General esté representado en la Mesa de la Comisión (véase el informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su primer período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo tercer período de sesiones, Suplemento No. 16 (A/7216)*, párr. 14; *Anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional*, vol. I: 1968-1970 (publicación de las Naciones Unidas, número de venta: S.71.V.1), segunda parte, I, A, párr. 14).

**E. Aprobación del informe**

10. La Comisión aprobó por consenso el presente informe en su 401a. sesión, celebrada el 20 de abril de 1988.

**Capítulo II. Pagos internacionales****A. Transferencias electrónicas de fondos**

11. En su 19.º período de sesiones, celebrado en 1986, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) decidió iniciar la elaboración de Normas Modelo sobre las transferencias electrónicas de fondos y confiar dicha labor al Grupo de Trabajo sobre Pagos Internacionales<sup>3</sup>. En el período de sesiones en curso, la CNUDMI tuvo a la vista el informe del Grupo de Trabajo sobre la labor realizada en su 16.º período de sesiones (A/CN.9/297), en el cual había iniciado la preparación de las Normas Modelo.

12. El Grupo de Trabajo comenzó su labor examinando una lista de cuestiones jurídicas cuya inclusión en las Normas Modelo cabía considerar y que figuraba en un informe preparado por la Secretaría (A/CN.9/WG.IV/WP.35). Al finalizar su período de sesiones, el Grupo de Trabajo pidió a la Secretaría que preparase un proyecto de normas basado en las deliberaciones del grupo, a fin de examinarlas en el período de sesiones siguiente (A/CN.9/297, párr. 98).

13. La CNUDMI debatió la cuestión de si las Normas Modelo que habría de elaborar el Grupo de Trabajo debían limitarse a las transferencias internacionales de fondos o si debían ser también aplicables a las transferencias nacionales. Tras el debate, la CNUDMI coincidió con la opinión predominante en el Grupo de Trabajo de que las Normas Modelo debían centrarse en los problemas que suscitaban las transferencias internacionales de fondos, aunque tendría que considerar los aspectos tanto nacionales como internacionales de esas transacciones, y de que más adelante habría que decidir en qué medida las normas podían considerarse aplicables a las transferencias nacionales de fondos.

**B. Proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales**

14. La CNUDMI tomó nota de la resolución 42/153 de la Asamblea General, de 7 de diciembre de 1987, en la cual ésta había pedido al Secretario General que solicitara de todos los Estados que presentasen las observaciones y propuestas que quisieran formular en relación con el proyecto de Convención antes del 30 de abril de 1988 y había decidido examinar en su cuadragésimo tercer período de sesiones el proyecto de Convención, con miras a aprobarlo en ese período de sesiones, así como crear a esos efectos, en el marco de la Sexta Comisión de la Asamblea General, un grupo de

<sup>3</sup>*Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo primer período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/41/17)*, párr. 230.

trabajo que se reuniría al principio del período de sesiones durante no más de dos semanas, a fin de examinar las observaciones y propuestas formuladas por los Estados.

15. La CNUDMI examinó ciertos aspectos de procedimiento relativos a la aplicación de esa resolución. Por ejemplo, varios representantes dijeron que les preocupaba que quizá sus respectivos gobiernos no pudiesen cumplir el plazo fijado para la presentación de observaciones y propuestas. No obstante, señalaron que sus gobiernos procurarían presentar dichas observaciones a la brevedad posible, a fin de que la Secretaría pudiese traducirlas y distribuir las antes del 30 de junio de 1988, como se disponía en la resolución.

16. En cuanto al grupo de trabajo que habría de convocarse en el marco de la Sexta Comisión, hubo acuerdo general en el sentido de que los gobiernos tendrían que saber pronto las fechas exactas en que el grupo de trabajo celebraría su período de sesiones para que pudiesen adoptar las providencias necesarias, entre ellas la inclusión en sus delegaciones ante la Sexta Comisión de expertos en la disciplina especializada del derecho de los títulos negociables. Se llegó a la conclusión de que le incumbía exclusivamente a la Sexta Comisión fijar esas fechas y que, por lo tanto, sólo podría adoptarse una decisión definitiva al respecto después de que la Sexta Comisión hubiese comenzado su labor. No obstante, la CNUDMI estimó conveniente, habida cuenta de la necesidad antes expresada, dar a conocer sus preferencias en la materia e invitar a la Sexta Comisión a que las tuviese en cuenta cuando fijara las fechas del período de sesiones del grupo de trabajo. Teniendo presente la decisión de la Asamblea General de que el grupo de trabajo se reuniera al principio del cuadragésimo tercer período de sesiones durante no más de dos semanas, la CNUDMI manifestó que prefería que el grupo de trabajo se reuniera en el período comprendido entre el 26 de septiembre y el 7 de octubre de 1988.

17. Se señaló que la Asamblea General había decidido examinar el proyecto de Convención en su cuadragésimo tercer período de sesiones, con miras a aprobarlo en ese mismo período. Teniendo en cuenta que el proyecto había sido preparado en un período de 16 años, se manifestó que la CNUDMI debía recomendar a la Asamblea General que se diese forma definitiva al proyecto en su próximo período de sesiones. Según otra opinión, era inoportuno que la CNUDMI formulase una recomendación de esa naturaleza, especialmente teniendo presente que la Asamblea General estaba de todos modos en antecedentes de la recomendación formulada por la CNUDMI en su 20.º período de sesiones<sup>4</sup>.

### C. *Cartas de crédito contingente y garantías*

18. La CNUDMI examinó el informe del Secretario General sobre cartas de crédito contingente y garantías (A/CN.9/301) y, en particular, las conclusiones y

<sup>4</sup>Ibid., *cuadragésimo segundo período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/42/17), párr. 304.

sugerencias respecto de la posible labor futura de la Comisión en esa esfera. En la primera parte del informe, se describían las funciones y características de las cartas de crédito contingente y de las garantías autónomas. En la segunda parte, se proporcionaba un panorama del marco jurídico, que abarcaba las disposiciones de instrumentos jurídicos, la jurisprudencia y las normas uniformes. En la tercera parte del informe, se examinaban algunas cuestiones jurídicas que podían plantearse en el contexto de las cartas de crédito contingente y de las garantías. En el informe, se llegaba a la conclusión de que había considerable disparidad e incertidumbre respecto de las normas jurídicas que regían en los dos tipos de instrumentos.

19. La Comisión estuvo de acuerdo con la conclusión del informe en el sentido de que sería conveniente que hubiera un mayor grado de certidumbre y uniformidad. La Comisión tomó nota con aprobación de la sugerencia que se hacía en el informe de realizar el trabajo futuro en dos etapas, la primera relativa a reglas contractuales o cláusulas modelo y la segunda a instrumentos jurídicos.

20. En cuanto a la primera etapa, la Comisión acogió con satisfacción la labor realizada por la Cámara de Comercio Internacional respecto de la preparación de un proyecto de normas uniformes relativas a las garantías. La Comisión convino en que unas normas uniformes aceptables en todo el mundo contribuirían positivamente a superar las actuales incertidumbres y disparidades en esta esfera de considerable importancia práctica. Se convino también en que las observaciones y las posibles recomendaciones de los Estados miembros de la Comisión, en la que hay una representación equilibrada de todas las regiones y los diversos sistemas jurídicos y económicos, contribuirían a que las normas obtuvieran mayor aceptación a nivel mundial. A este respecto, el observador de la Cámara de Comercio Internacional dijo que dicha institución recibiría con interés el apoyo y las aportaciones de la CNUDMI, que se inscribirían en el marco de una prolongada y fecunda cooperación entre las dos organizaciones.

21. La sugerencia que figura en el informe de dedicar un período de sesiones del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales, que se celebraría en noviembre del corriente año, a un examen del proyecto de normas uniformes relativas a las garantías de la CCI recibió amplio apoyo. Dicho examen contribuiría a evaluar la aceptación a nivel mundial del proyecto de normas y a formular comentarios y posibles sugerencias que la CCI podría tener en cuenta antes de terminar el proyecto. Sin embargo, como sería la primera vez que un grupo de trabajo de la Comisión examinaría un texto preparado por otra organización, se expresó la opinión de que esta instancia debía constituir una excepción y no sentar precedente. También se dijo que, prescindiendo de consideraciones de procedimiento y de carácter financiero, no convenía reunir un grupo de trabajo para examinar un texto no legislativo que estaba preparando otra organización. Con espíritu de cooperación, correspondería que se formularan comentarios y posibles sugerencias por los conductos tradicionales de comunicación usados respecto de otros textos de la CCI,

por ejemplo, comunicaciones directas a la CCI de los distintos gobiernos o círculos comerciales o comunicaciones por medio de los comités nacionales de la CCI.

22. Después de estas deliberaciones, la opinión predominante en la Comisión era que debía recomendar a su Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales que efectuara, en un período de sesiones que se celebraría en noviembre de 1988, un examen del proyecto de normas de la CCI y que considerara la conveniencia y viabilidad de realizar en el futuro trabajos relativos a la segunda etapa.

23. En la segunda etapa, según se proponía en las conclusiones del informe, se consideraría la conveniencia de tratar de lograr una mayor uniformidad en los instrumentos que contienen normas obligatorias. Se sugería que se intentara preparar una ley uniforme, una convención o una ley modelo que se refiriera a las cuestiones que no podían regularse efectivamente mediante un acuerdo entre las partes, incluidas las normas uniformes. Entre los ejemplos consignados en el informe, se incluía el reconocimiento de la autonomía de las partes y del carácter autónomo de las garantías. Tendría especial importancia una reglamentación clara de las objeciones a una demanda de pago que no dimanen del acuerdo de garantía, sino que se basen en instancias como el fraude o el abuso manifiesto.

24. Aunque se expresaron algunas dudas respecto de la necesidad práctica y la utilidad de esa ley uniforme, recibió amplio apoyo la opinión de que convenía realizar un trabajo satisfactorio en este sentido, habida cuenta de los problemas prácticos que sólo podían tratarse en un instrumento de esa índole. La Comisión era consciente de las dificultades inherentes al proyecto que se referían a conceptos fundamentales de derecho, como el fraude u otras causales similares de impugnación, y a cuestiones de procedimiento. Sin embargo, se consideró que, en vista de la conveniencia de que existiera cierta uniformidad y certidumbre, debía realizarse un intento serio.

25. Se convino en que la decisión definitiva sobre este punto sólo podría adoptarse después de celebradas las deliberaciones del Grupo de Trabajo y sobre la base de sus conclusiones y recomendaciones respecto de la conveniencia y la viabilidad de tratar de elaborar una ley uniforme. La Comisión pidió a la Secretaría que le informara en su 22.º período de sesiones de las novedades pertinentes que se hubieran producido en la CCI y que preparara un estudio sobre las posibles características de una ley uniforme y las cuestiones que convendría que incluyera.

26. Sobre la base de toda esa información, incluidos los resultados de las consultas que realicen los gobiernos con los grupos interesados de sus países, la Comisión estaría en condiciones de adoptar, en su 22.º período de sesiones, una decisión definitiva respecto de si debería prepararse una ley uniforme y, en tal caso, cuál sería su alcance y contenido, incluida la cuestión de si, además de las garantías y las cartas de crédito contingentes, también debían incluirse las cartas de crédito documentarias tradicionales.

### Capítulo III. Responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte

27. En su 16.º período de sesiones, celebrado en 1983, la CNUDMI decidió incluir el tema de la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en su programa de trabajo y asignar la tarea de formular normas jurídicas uniformes sobre esa cuestión a un grupo de trabajo<sup>5</sup>. En su 17.º período de sesiones, celebrado en 1984, la Comisión decidió asignar esa labor a su Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales<sup>6</sup>.

28. En el período de sesiones en curso, la Comisión tuvo ante sí el informe del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales sobre la labor realizada en su 11.º período de sesiones (A/CN.9/298). La Comisión tomó nota de que el Grupo de Trabajo había completado la tarea de preparar un proyecto de texto de normas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte y había recomendado la aprobación de sus normas uniformes en la forma de una convención. La Comisión expresó su agradecimiento al Grupo de Trabajo y a su Presidente, el Sr. Michael Joachim Bonell, de Italia, por la labor realizada.

29. La Comisión decidió examinar en su 22.º período de sesiones, con miras a su aprobación, el proyecto de convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional, en la forma preparada por el Grupo de Trabajo. La Comisión pidió al Secretario General que transmitiera el proyecto de convención a todos los Estados y las organizaciones internacionales interesadas para que formularan sus observaciones al respecto. Se pidió a la Secretaría que preparara y distribuyera una recopilación de los comentarios lo antes posible antes del 22.º período de sesiones de la Comisión. La Comisión pidió también al Secretario General que preparara para ese período de sesiones un proyecto de cláusulas finales para el proyecto de convención.

30. Se señaló que la Comisión, al aprobar el proyecto de convención, podría decidir recomendar a la Asamblea General la convocación de una conferencia diplomática para la aprobación de una convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional. En relación con esto, se sugirió que esa conferencia diplomática podría brindar una buena oportunidad para considerar una posible revisión de los límites de la responsabilidad y de las disposiciones relacionadas con las unidades de cuenta contenidas en el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (en adelante denominado "Reglas de Hamburgo") y en el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercaderías. En apoyo de esta sugerencia, se señaló que ese esfuerzo podría

<sup>5</sup>Ibid., trigésimo octavo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/38/17), párr. 115.

<sup>6</sup>Ibid., trigésimo noveno período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/39/17), párr. 113.

constituir un primer paso que podría llevar en su momento a un mayor grado de armonización de esas cláusulas también en otras convenciones de transporte.

31. En respuesta a esa sugerencia, se expresó preocupación por el hecho de que la posibilidad de que una convención pudiera revisarse podría llevar a algunos Estados que estaban considerando la posibilidad de pasar a ser partes en ella a que aplazaran su decisión de ratificarla o de adherirse a ella. Se convino en que no había actualmente ninguna necesidad de adoptar una decisión sobre esa sugerencia, que podría estudiarse en una etapa posterior. Dado que se consideró que la información detallada sobre los límites de la responsabilidad y las unidades de cuenta utilizadas en las distintas convenciones sobre transporte podrían ser útiles para la Comisión, se pidió a la Secretaría que preparase una recopilación analítica de esas disposiciones para el 22.º período de sesiones.

#### Capítulo IV. El comercio compensatorio internacional

32. En su 19.º período de sesiones, celebrado en 1986, en el contexto de su examen de una nota de la Secretaría titulada "Labor futura en el esfera del nuevo orden económico internacional" (A/CN.9/277), la CNUDMI consideró su labor futura sobre el tema del comercio de compensación. Recibió considerable apoyo en la Comisión la posibilidad de empezar los trabajos sobre ese tema y se pidió a la Secretaría que preparase un estudio preliminar sobre el tema<sup>7</sup>. En el actual período de sesiones la Comisión tendrá ante sí un informe titulado "Estudio preliminar de las cuestiones jurídicas del comercio compensatorio internacional" (A/CN.9/302). El estudio contiene una descripción de los enfoques contractuales del comercio de compensación y se identifican en él algunas de las cuestiones jurídicas más importantes que entraña este tipo de comercio.

33. Se expresaron opiniones divergentes en cuanto a si debían continuar los trabajos en esta esfera. Por una parte, había amplio apoyo a favor de continuar los trabajos. Se señaló que una parte considerable del comercio internacional se llevaba a cabo mediante el uso de arreglos de compensación y que esos arreglos daban lugar a problemas jurídicos para los cuales a menudo las partes no encontraban soluciones contractuales óptimas. Se consideró que el enfoque más apropiado sería elaborar una guía jurídica en que se analizaran los problemas jurídicos típicos de los contratos de comercio compensatorio y se proporcionara asistencia para la elaboración de esos contratos. Por ejemplo, podría asesorarse sobre las formas contractuales apropiadas para las transacciones del comercio compensatorio o sobre las relaciones entre los contratos que forman parte de esas transacciones.

34. Por otra parte, se expresaron reservas con respecto a la utilidad de la preparación de esa guía jurídica. Se

<sup>7</sup>Ibid., cuadragésimo primer período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/41/17), párrs. 241 y 243.

señaló que esos trabajos podrían repetir la labor realizada por otras organizaciones, en particular la Comisión Económica para Europa y la Asociación de Organizaciones Mercantiles Estatales de los Países en Desarrollo. Algunos de los representantes que habían expresado esas reservas sugirieron que se suspendieran los trabajos en esa esfera. Otros opinaron que la Comisión debía analizar el alcance y el concepto de los trabajos de otras organizaciones en esa esfera y, en conexión con ese examen, adoptar una decisión sobre el alcance y el concepto de los trabajos de la Comisión. Sin embargo, en respuesta a esa opinión, se dijo que la labor de la Comisión tendría un mérito particular en vista de su representación mundial y de la amplia distribución de los resultados de sus trabajos.

35. Tras un debate, la Comisión decidió que sería conveniente preparar una guía jurídica sobre la elaboración de contratos de comercio compensatorio. Sin embargo, se consideró que esa guía no debía repetir los trabajos de otras organizaciones. La Comisión pidió a la Secretaría que preparase para el próximo período de sesiones de la Comisión un esbozo del posible contenido y la estructura de una guía jurídica para la preparación de contratos de comercio compensatorio, a fin de decidir qué medida podía adoptarse.

#### Capítulo V. Procedimientos de adquisición

36. En su 19.º período de sesiones, celebrado en 1986, la Comisión decidió ocuparse del tema de los procedimientos de adquisición, encomendándolo al Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional<sup>8</sup>. El Grupo de Trabajo ha programado la celebración de su décimo período de sesiones en Viena, del 17 al 28 de octubre de 1988, momento en que iniciará la labor sobre ese tema.

37. El Secretario de la Comisión informó a ésta que la Secretaría había convocado en Viena, del 7 al 11 de diciembre de 1987, una reunión de un grupo de expertos para asesorarla sobre la preparación de la documentación del Grupo de Trabajo. Cabe esperar que el Grupo de Trabajo defina en su próximo período de sesiones el carácter de la labor a realizar en esa esfera. Una posible recomendación es que la Comisión prepare y apruebe un conjunto de principios sobre adquisiciones públicas y que se exhorte a los Estados a ajustarse a ellas al formular sus códigos o reglamentos nacionales sobre procedimientos de adquisición. El Grupo de Trabajo podría esperar también que, una vez que se estableciese un conjunto convenido de principios, la Comisión preparara un código modelo sobre procedimientos de adquisición basado en esos principios.

38. La Comisión tomó nota con aprecio de la labor preparatoria realizada hasta ahora por la Secretaría y pidió al Grupo de Trabajo que continuase su labor con rapidez.

<sup>8</sup>Ibid., párr. 243.

## Capítulo.VI. Futuro programa de trabajo

39. En su 20.º período de sesiones, celebrado en 1987, la CNUDMI decidió que en su 21.º período de sesiones celebraría un debate general sobre la labor a realizar a mediano plazo<sup>9</sup>. En respuesta a una petición de la Comisión, se presentó una nota de la Secretaría que había de servir de base para ese debate. La nota exponía los temas sobre los que la Comisión estaba preparando un proyecto de texto jurídico con un calendario proyectado para su finalización. Indicaba también los temas que la Comisión podría examinar en el período de sesiones en curso con miras a determinar si había que incluirlos en el programa de trabajo (A/CN.9/300). Para facilitar el debate en el período de sesiones, los temas de las cartas de crédito contingente y garantías y del comercio de compensación, respecto de los cuales la Comisión había pedido anteriormente un estudio preliminar, se examinaron sustantivamente en el marco de temas separados del programa, y también en el del tema relativo a la planificación de la labor futura.

40. En la nota de la Secretaría, se sugería que tal vez desease la Comisión considerar la conveniencia de efectuar en su 22.º período de sesiones un examen general del tema de los documentos de transporte, habida cuenta de los cambios que habían tenido lugar en las técnicas de transporte y la documentación para el transporte, y de que el Comité Marítimo Internacional (CMI) estaba preparando un proyecto de normas sobre cartas de porte marítimo y cartas de porte electrónicas, que podría quedar terminado en el próximo año. Como parte de ese examen, se podría efectuar un estudio del texto del CMI. El examen podría efectuarse también con miras a determinar si la Comisión podía aportar una nueva contribución en la esfera de los documentos de transporte.

41. En relación con esa sugerencia, se expresaron opiniones diferentes. Con arreglo a una opinión, la Comisión estaba interesada a largo plazo en los documentos de transporte, y un examen del tema en 1989 sería apropiado. Como el tema principal del programa se referiría al examen del proyecto de convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional, las delegaciones enviadas al período de sesiones de la Comisión contendrían expertos en derecho de transporte. Según otra opinión, el programa del 22.º período de sesiones no debería incluir temas que absorbiesen mucho tiempo, debido al peligro de que no hubiese tiempo suficiente para examinar debidamente el proyecto de convención.

42. Tras un debate, la Comisión decidió pedir al Secretario General que preparase para el 22.º período de sesiones un informe sobre los problemas actuales del derecho que regula los documentos de transporte teniendo en cuenta los cambios que han tenido lugar en las técnicas de transporte y la documentación para el transporte. Las medidas que habrían de adoptarse con

respecto al informe dependerían de su contenido y del tiempo disponible en el período de sesiones. La Comisión convino en que la presentación del informe y su posible examen en el 22.º período de sesiones no debían interferir con la aprobación del proyecto de convención.

43. El Secretario de la Comisión recordó a ésta que había desempeñado una función importante en la preparación de la revisión efectuada en 1974 por la CCI de los Usos y prácticas uniformes en materia de créditos documentarios y una función inferior, pero también importante, en la preparación de la revisión de 1983. Señaló que cabía esperar que la CCI aprobase otra revisión hacia 1993. En consecuencia, en previsión de la iniciación de esa revisión, la Secretaría tenía la intención de presentar a la Comisión en su 22.º período de sesiones un informe sobre las cuestiones jurídicas que se habían planteado en relación con la actual versión (la de 1983).

44. Según lo previsto en el informe sobre el programa de trabajo de la Comisión (A/CN.9/300, párr. 22), ésta examinó los temas adicionales que podrían incluirse en su programa de trabajo para el próximo período de 5 a 10 años. Se estimó que un debate general sobre los posibles temas podía suministrar una indicación de la futura dirección de las actividades de la Comisión como organismo encargado de formular normas, aparte de sus funciones de coordinación, promoción, capacitación y asistencia. Se subrayó que la cuestión de planificar la futura labor de la Comisión era asunto de la mayor importancia para la función del órgano como principal entidad de formulación de normas en la esfera del derecho mercantil internacional.

45. Se sugirieron varios temas para su estudio por la Secretaría y su posible inclusión en el futuro programa de trabajo. Se convino en que toda decisión ulterior sobre esa inclusión debería tener en cuenta factores tales como el volumen del trabajo actual de la Comisión, la limitación de los recursos a disposición de la Secretaría y la necesidad de evitar la repetición de la labor de otras organizaciones.

46. Una propuesta fue que se examinase la necesidad de elaborar principios jurídicos aplicables a la formación de contratos mercantiles internacionales con medios electrónicos, particularmente mediante pantallas de exposición visual. Tal estudio podría incluir la formación de contratos para transacciones especiales relativas, por ejemplo, a títulos valores, con inclusión de bonos, acciones y otros instrumentos, así como a mercaderías y a monedas extranjeras.

47. La propuesta recibió amplio apoyo. Se observó particularmente que no había actualmente una estructura jurídica refinada para el importante y rápidamente creciente campo de la formación de contratos con medios electrónicos. La labor futura en esa esfera podría contribuir a colmar una laguna jurídica y a reducir la incertidumbre y las dificultades con que se tropezaba en la práctica. Un esfuerzo de esa índole podría beneficiarse de los conocimientos generales y técnicos adquiridos por la Comisión y su secretaría en la esfera conexas de las

<sup>9</sup>Ibid., cuadragésimo segundo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/42/17), párr. 339.

transferencias electrónicas de fondos. La Comisión pidió a la Secretaría que preparase un estudio preliminar sobre el tema.

48. Otra propuesta fue que la Comisión examinase la conveniencia y la posibilidad de preparar una ley modelo sobre la promoción y la protección de las inversiones extranjeras. Se señaló que este tema tenía particular importancia para los países en desarrollo. Sin embargo, hubo oposición a la propuesta basada en la idea de que una ley modelo tendría limitada utilidad debido a que la legislación de un Estado en materia de inversiones dependía de su situación económica particular y de políticas que frecuentemente cambiaban en un breve período de tiempo.

49. Otras propuestas se refirieron a temas que podrían ser objeto de uno o varios protocolos que complementasen la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980) (denominada en adelante Convención sobre la Compraventa). Un tema de esa índole era la reglamentación de las cláusulas de liquidación de daños y perjuicios y las cláusulas punitivas en la compraventa internacional de mercaderías. Se estimó que una reglamentación uniforme sería conveniente en esa esfera. Hubo oposición a la propuesta, alegándose que no era realista esperar que un nuevo intento tuviese éxito, habida cuenta de las dificultades con que la Comisión había tropezado al preparar las Normas Uniformes sobre Cláusulas Contractuales para el Pago de una Suma Convenida en Caso de Incumplimiento (1983).

50. Otro tema relacionado con la compraventa internacional de mercaderías era la retención de la propiedad mediante el uso de cláusulas de reserva de dominio. La propuesta se limitó a la relación entre comprador y vendedor, excluyéndose así el campo de los derechos de terceros. Hubo oposición a la propuesta basada en que el campo fundamental en que la uniformidad era conveniente era precisamente el de los derechos de terceros, particularmente en el caso de quiebra. Se hizo referencia a la labor hecha anteriormente por el Consejo de Europa, y se indicó que habían surgido problemas insuperables por las disparidades existentes entre las leyes nacionales en materia de quiebra y los cambios que habían tenido lugar en esas leyes. Otro tema relacionado con la compraventa internacional de mercaderías era un régimen jurídico optativo para las garantías de calidad otorgadas por el vendedor.

51. Otra sugerencia fue que la Comisión examinase la elaboración de condiciones generales para la cooperación en la producción o coproducción y para los convenios de cooperación comercial relativos a cuestiones científicas y tecnológicas. Otra sugerencia fue que la Comisión examinase la preparación de una convención sobre cooperación judicial y asistencia en cuestiones de arbitraje, que abarcara, por ejemplo, el servicio de documentos y la recepción de pruebas.

52. Hubo apoyo a las tres esferas siguientes que, en uno u otro momento, habían sido sugeridas o estudiadas por la Comisión: operaciones conjuntas, responsabilidad por los productos y competencia desleal.

## Capítulo VII. Coordinación de la labor

53. La CNUDMI tuvo a la vista un informe del Secretario General que incluía un registro de organizaciones internacionales que realizaban actividades en la esfera del derecho mercantil internacional (A/CN.9/303). El informe se centraba en las organizaciones que actuaban como organismos de formulación de normas, aunque incluía a algunas organizaciones que eran especialmente importantes por otras razones para el desarrollo del derecho mercantil internacional. El estudio no tenía pretensión de ser exhaustivo, especialmente con respecto a las asociaciones comerciales. Sin embargo, se había intentado incluir la labor de aquellas asociaciones comerciales que elaboraban textos normativos, inclusive condiciones generales y contratos modelo, destinados a un uso relativamente amplio. La información incluida en el informe se refería a la composición de las organizaciones, su naturaleza y función general y a un panorama de sus actividades relacionadas con el derecho mercantil internacional, especialmente aquellas que eran pertinentes a los trabajos de la Comisión.

54. La Comisión acogió con beneplácito el informe y consideró que el tipo de información en él contenida era útil para el cumplimiento de su mandato de coordinar la labor de otras organizaciones internacionales. Se sugirió que la Comisión debía dedicar, en cada uno de sus períodos de sesiones, suficiente atención a esta función de coordinación, a fin de evitar la repetición de esfuerzos entre las organizaciones internacionales, además de los posibles conflictos entre los resultados de su labor. Se hizo observar que la coordinación entre las organizaciones internacionales dependía en gran medida de la coordinación impuesta por los gobiernos entre sus diferentes ministerios y subdivisiones gubernamentales que participaban en las distintas organizaciones internacionales.

55. El observador del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) expresó su satisfacción por la labor realizada por el Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales en relación con el proyecto de convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional, labor que había sido iniciada por un grupo de estudio especial del UNIDROIT y subsiguientemente adoptada por la Comisión. Señaló que el proyecto de convención había recibido muchos comentarios favorables. También hizo observar que, en vista de la diferencia de estructura y métodos de trabajo de la Comisión y del UNIDROIT, podrían existir otros temas en los que la labor de ambos órganos fuera complementaria. En especial, tal vez fuera conveniente cooperar en la labor de difusión y promoción de textos jurídicos internacionales, al igual que en el fomento de la interpretación uniforme de

dichos textos. En el documento A/CN.9/312, relativo a la reunión y la difusión de información sobre la interpretación de los textos jurídicos de la CNUDMI, figuraban sugerencias útiles a este respecto. Añadió que un congreso titulado "El derecho uniforme en la práctica", celebrado en septiembre de 1987 en Roma, había proporcionado pruebas evidentes de la necesidad de la reunión y la difusión de textos jurídicos internacionales, así como de decisiones judiciales y laudos interpretativos de dichos textos.

56. En cuanto a la labor actual del UNIDROIT, el observador se refirió al proyecto sobre los principios generales que rigen los contratos comerciales internacionales. Informó a la Comisión acerca de los preparativos para la conferencia diplomática, que se celebraría en mayo de 1988 en Ottawa por invitación del Gobierno del Canadá, a la que se había confiado la elaboración de una convención sobre el arriendo internacional con opción de compra y una convención sobre la facturación internacional.

57. El Secretario General de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado recordó la excelente cooperación entre las Naciones Unidas y la Conferencia de La Haya en los preparativos de la conferencia diplomática sobre el derecho aplicable a los contratos de compraventa internacional de mercaderías, celebrada en octubre de 1985. Tras la finalización de la conferencia diplomática, la Secretaría de las Naciones Unidas había proporcionado la traducción de la Convención al árabe, el chino, el español y el ruso, por lo que deseaba expresar una vez más su agradecimiento.

58. Informó a la Comisión que una comisión especial de la Conferencia de La Haya, que se había reunido en enero de 1988, había formulado varias recomendaciones sobre futuros temas de trabajo al 16.º período ordinario de sesiones de la Conferencia, que se reuniría en octubre de 1988. Entre los temas que debían tener prioridad figuraban el derecho aplicable a los contratos de licencias y conocimientos técnicos y el derecho aplicable a ciertos aspectos de la competencia desleal, y a ese respecto hizo observar la labor realizada en esa esfera por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Otros posibles temas de trabajo futuro eran los siguientes: el derecho aplicable a los instrumentos negociables, tema relacionado con la labor realizada por las Naciones Unidas en relación con el proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales; el derecho aplicable al contrato de transporte; cuestiones de conflictos de leyes en la esfera de la transmisión transfronteriza de datos comerciales, entre las que figuraban cuestiones relativas a la transferencia electrónica de fondos; y el derecho aplicable a las obligaciones contractuales en general. También indicó que se examinarían las cuestiones relativas a los conflictos de leyes en relación con los casos de responsabilidad por los productos, con miras a establecer si la convención sobre este tema, que había sido elaborada por la Conferencia de La Haya en 1973 y que había entrado en vigor en cinco Estados, debía modificarse o complementarse.

59. El observador del Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano se refirió a la importancia que tenía la labor de la Comisión, como órgano jurídico básico del sistema de las Naciones Unidas en la esfera del derecho mercantil internacional, para los países en desarrollo. Destacó que las estrechas relaciones de trabajo entre ambas organizaciones habían resultado en la inclusión de temas de interés mutuo en sus respectivos programas de trabajo. Además, se había concedido una importancia especial a la labor de la Comisión, incluyendo como uno de los temas regulares de los períodos de sesiones del Comité el informe sobre los trabajos de la Comisión.

60. El observador del CCJAA ofreció una descripción detallada de la fructífera cooperación entre la Comisión y el Comité en la esfera del arbitraje comercial internacional. Se refirió a los debates en el CCJAA en 1976 sobre ciertos aspectos de la Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras (Nueva York, 1958) y una recomendación subsiguiente del Comité a la Comisión que había hecho que ésta comenzara sus trabajos de preparación de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional. La Ley Modelo de la CNUDMI proporcionaba una base útil en que debían inspirarse las futuras legislaciones nacionales sobre arbitraje, a fin de eliminar las distintas dificultades que surgían en la esfera del arbitraje comercial internacional. El CCJAA seguía fomentando la aceptación de la Ley Modelo de la CNUDMI en los Estados miembros del Comité. En su período de sesiones de 1986, celebrado en Arusha, República Unida de Tanzania, el Comité recordó a sus Estados miembros que rara vez habían servido de sede para arbitrajes internacionales debido a que sus leyes relativas al arbitraje contenían a menudo normas que resultaban inadecuadas para casos internacionales y que, si deseaban fomentar la celebración de dichos arbitrajes en sus territorios, debían examinar y revisar su legislación, inspirándose en la Ley Modelo. Varios Estados de las regiones de Asia y África habían promulgado legislación basada en la Ley Modelo de la CNUDMI, o iniciado la toma de medidas para promulgarla.

61. Se ofreció información sobre las actividades del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) en relación con sus esfuerzos para la armonización de las normas jurídicas. Una Comisión Permanente del CAME sobre cuestiones jurídicas estaba revisando algunos textos jurídicos actuales o estaba preparando nuevos textos jurídicos, tales como condiciones generales, guías jurídicas y contratos modelo. La Comisión Permanente estaba revisando normas vinculantes en forma de condiciones generales establecidas en el CAME para la entrega de mercaderías, servicios técnicos, montaje, especialización y cooperación, y estaba preparando nuevas normas sobre cooperación científica y técnica. La Comisión Permanente había emprendido también un estudio comparativo entre la Convención sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, de 1980, y los textos jurídicos comparables promulgados en el CAME.

62. El observador del Centro de Comercio Internacional (CCI), de UNCTAD/GATT, indicó que las actividades del CCI relativas a la cooperación técnica entrañaban, o debían tener en cuenta, aspectos jurídicos de comercio internacional. En consecuencia, el CCI había iniciado un subprograma titulado "Aspectos jurídicos del comercio exterior", cuyo objetivo era colmar un vacío de información y fomentar la toma de conciencia, principalmente mediante actividades de capacitación, sobre la necesidad de que las organizaciones de fomento del comercio mejoraran sus servicios jurídicos. A tal fin, el CCI había publicado un manual sobre los efectos jurídicos del comercio exterior.

63. Se informó a la Comisión que la Asociación de Derecho Internacional celebraría su próxima conferencia internacional en Varsovia, del 21 al 28 de agosto de 1988. La Conferencia examinaría, entre otros temas, un informe relativo a las cuestiones del endeudamiento de los países en desarrollo, preparado por su grupo de trabajo sobre el nuevo orden económico internacional.

64. El observador de la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN) dijo que ésta continuaría difundiendo en América Latina las ideas y los documentos de la Comisión y participando en sus actividades. Mencionó la naturaleza de las contribuciones de los representantes de la FELABAN a la labor de la Comisión y de su Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales. También informó a la Comisión de los debates acerca del proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales que se habían desarrollado en la sexta reunión de abogados de bancos latinoamericanos, celebrada en Santiago de Chile a fines de 1986. Informó sobre un simposio organizado por la secretaría de la Comisión, la FELABAN y la Asociación de Bancos de México, que había tenido lugar del 1 al 3 de junio de 1987 en México, D.F., en el que abogados de bancos de América Latina habían debatido el proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales, así como cuestiones jurídicas relacionadas con la transferencia electrónica de fondos. También informó acerca de un seminario sobre arbitraje comercial internacional organizado por el Colegio de Abogados de Costa Rica y la Universidad de Columbia, Nueva York, que había tenido lugar del 3 al 5 de marzo de 1988 en San José, en cuyo temario figuraba la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional. Anunció que la FELABAN celebraría su séptima reunión de abogados de bancos latinoamericanos del 30 de mayo al 1 de junio de 1988 en Costa Rica. Entre los temas examinados en esa reunión figurarían los pagos internacionales y el arbitraje comercial internacional.

### Capítulo VIII. Situación y promoción de los textos de la Comisión

#### A. Situación de las convenciones

65. La CNUDMI examinó la situación de las firmas, ratificaciones, adhesiones y aprobaciones de las conven-

ciones elaboradas como resultado de su labor, a saber, la Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías (Nueva York, 1974) (denominada en adelante Convención sobre la Prescripción), el Protocolo por el que se enmienda la Convención sobre la Prescripción (Viena, 1980), las Reglas de Hamburgo y la Convención sobre la Compraventa. La Comisión examinó igualmente la situación de la Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras (Nueva York, 1958), que, a pesar de no ser fruto de la labor de la Comisión, revestía interés especial para ella en relación con sus trabajos en la esfera del arbitraje comercial internacional. Además, la Comisión tomó nota de los cuerpos legislativos que habían sancionado leyes basadas en la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional. La Comisión tuvo ante sí una nota de la Secretaría sobre la situación de esos instrumentos jurídicos y de la Ley Modelo hasta el 19 de febrero de 1988 (A/CN.9/304). Recibió también información oral sobre acontecimientos ocurridos después de esa fecha.

66. La Comisión tomó nota con satisfacción de que, con posterioridad a su más reciente período de sesiones, la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa, que entró en vigor el 1 de enero de 1988, había sido objeto de cinco nuevas ratificaciones o adhesiones (Austria, Finlandia, México y Suecia, como se indicaba en el documento A/CN.9/304, así como Australia, que la había ratificado en marzo de 1988), con lo que el número total de Estados partes era de 16. El representante de los Países Bajos informó de que, en la reunión de los Estados partes en las dos Convenciones de La Haya de 1964 (Convención relativa a una Ley uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías y Convención relativa a una Ley uniforme sobre la formación de contratos para la compraventa internacional de mercaderías) celebrada en Viena en agosto de 1987 con ocasión del 20.º período de sesiones de la Comisión, la actitud de los Estados representados había sido tan alentadora con respecto a la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa que el Gobierno de los Países Bajos decidió iniciar el proceso legislativo que condujo a la ratificación de ese instrumento. El observador de la República Federal de Alemania anunció que su Gobierno había empezado la preparación de una ley destinada a autorizar la ratificación de la Convención. Los representantes y observadores de otros Estados comunicaron que en sus respectivos países se estudiaba activamente la Convención. Habida cuenta de esas novedades, se expresó la esperanza de que dentro de pocos años por lo menos 40 ó 50 Estados fueran partes en la Convención.

67. La Comisión expresó su gran satisfacción por el hecho de que, con la adhesión de México a la Convención sobre la Prescripción y a su protocolo de enmienda, esa Convención entraría en vigor el 1 de agosto de 1988, en su forma enmendada entre la Argentina, Egipto, Hungría, México y Zambia, y en su forma original entre esos cinco Estados y Checoslovaquia, Ghana, Noruega, la República Dominicana y Yugoslavia. Los representantes de varios Estados

informaron igualmente de que la Convención era objeto de estudio en sus países.

68. La Comisión celebró un prolongado debate sobre lo que cabía esperar con respecto a las Reglas de Hamburgo. Se hizo notar que, con la adhesión de Botswana, se habían reunido 12 de los 20 Estados necesarios para que las Reglas de Hamburgo entraran en vigor. Los representantes de Nigeria y Sierra Leona anunciaron que sus respectivos Gobiernos confiaban en ratificar las Reglas de Hamburgo o adherirse a ellas para fines de 1988. Los representantes de Francia e Italia informaron a la Comisión de que en ambos Estados se había dado la aprobación parlamentaria para la ratificación o la adhesión y de que los ministerios competentes estudiaban la posibilidad de ratificar las Reglas de Hamburgo o adherirse a ellas. Varios representantes señalaron que, a raíz de nuevos acontecimientos, se reconsideraban en sus países las decisiones anteriores de no ser partes en las Reglas. El Secretario de la Comisión dijo que la Secretaría esperaba que, para fines de 1989, por lo menos 20 Estados ratificasen las Reglas de Hamburgo o se adhiciesen a ellas, lo que daría lugar a que el instrumento entrase en vigor. A ese respecto, hizo notar que se podía observar claramente el movimiento desde las Reglas de La Haya de 1924 hacia las Reglas de Hamburgo. Durante los 10 años transcurridos desde la conferencia diplomática en que se aprobaron las Reglas de Hamburgo, sólo dos Estados se hicieron partes en las Reglas de La Haya y uno de ellos se adhirió más tarde a las Reglas de Hamburgo. En cambio, 12 Estados ya se han hecho partes en las Reglas de Hamburgo y, como también se ha anunciado, otros podrían hacerlo en breve.

69. Se recordó a la Comisión que las Reglas de Hamburgo se habían preparado a solicitud expresa de los países en desarrollo. Se consideró que el régimen jurídico actual de las Reglas de La Haya era injusto para los propietarios de la carga y que era más probable que los países en desarrollo representaran esos intereses y no los de los propietarios de buques de transporte. Se recordó además a la Comisión que, al redactar las Reglas de Hamburgo, se había prestado mucha atención al logro de un cuidadoso equilibrio de intereses. Aun cuando la aprobación de las Reglas de Hamburgo beneficiase a los propietarios de la carga, en contraste con la situación actual, lo haría mediante la incorporación de un régimen de responsabilidad justo y equitativo, en consonancia con la tecnología moderna en materia de transporte y con otras convenciones sobre transporte. También se hizo notar que las Reglas de Hamburgo incorporaban muchos cambios técnicos en el derecho, que serían beneficiosos para los propietarios y armadores de buques de transporte.

70. Se señaló que la oposición a las Reglas de Hamburgo se centraba en el argumento de que el paso de la responsabilidad del propietario de la carga al transportista daría lugar a un aumento de costos para éste y, en consecuencia, a fletes más altos, sin la certeza de que hubiese una disminución correspondiente en el seguro de la carga. A ese respecto, se hizo referencia a un estudio reciente llevado a cabo por la UNCTAD sobre

las consecuencias económicas y comerciales de la entrada en vigor de las Reglas de Hamburgo, en que se había llegado a la conclusión de que la aprobación de ese instrumento tendría consecuencias económicas y comerciales mínimas<sup>10</sup>. Se señaló también en la Comisión que, una vez que entrasen en vigor, las Reglas de Hamburgo regularían la actividad de los transportistas de todos los países, puesto que eran aplicables a todos los contratos de transporte marítimo de mercancías entre dos Estados siempre que el puerto de carga, el puerto de descarga, el puerto facultativo de descarga o el lugar de emisión del documento del contrato estuviese situado en un Estado contratante o que en el contrato de transporte se estipulase la aplicabilidad de las Reglas. La nacionalidad del transportista no tenía nada que ver con la aplicación de las Reglas. En consecuencia, una vez que entrasen en vigor las Reglas de Hamburgo, los transportistas de todos los países tendrían que contratar el seguro y efectuar los demás ajustes necesarios respecto de parte de la carga que transportasen. A raíz de ello, habría menos motivos para que desearan seguir siendo regidos por las Reglas de La Haya con respecto al resto de la carga que transportasen.

71. Se informó a la Comisión que, con posterioridad a la publicación del documento A/CN.9/304, Nigeria había promulgado una ley basada en la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional, con lo que se había elevado a tres el número total de Estados que habían aprobado leyes basadas en la Ley Modelo. Los representantes de algunos Estados informaron a la Comisión que en sus respectivos países se estudiaban proyectos de ley basados en la Ley Modelo.

72. La Comisión tomó nota de que el documento A/CN.9/304 indicaba que dos Estados más, el Camerún y Costa Rica, habían ratificado la Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras o se habían adherido a ella. Se informó además a la Comisión de que, con posterioridad a la publicación del documento, Bahrein se había adherido a la Convención, con lo que el número total de Estados partes llegaba a 76. La Comisión expresó su satisfacción por el constante aumento del número de Estados partes en la Convención, señalando que en cada uno de los 30 años transcurridos desde que se ratificó por primera vez la Convención en 1959, con la única excepción de 1963, por lo menos un Estado la había ratificado o se había adherido a ella. La Comisión expresó la esperanza de que los Estados que aún no lo hubiesen hecho examinaran la posibilidad de ratificar la Convención o de adherirse a ella.

#### B. Promoción de textos de la Comisión

73. La Comisión, en su 20.º período de sesiones, "convino en que debería darse mayor prioridad a las gestiones de la Secretaría para impulsar la aprobación y aplicación de los textos emanados de la labor de la Comisión"<sup>11</sup>. En el período de sesiones en curso, la

<sup>10</sup>TD/B/C.4/315 (Part I), párr. 99.

<sup>11</sup>Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo segundo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/42/17), párr. 340.

Comisión tuvo ante sí un informe del Secretario General sobre la promoción de textos resultantes de la labor de la Comisión (A/CN.9/305).

74. En ese informe se examinaron algunos de los factores que habían afectado la aprobación por los Estados de los textos de la CNUDMI y se sugirió que muchos de ellos eran comunes a todas las convenciones sobre materias de derecho privado. Se indicaba en un cuadro del informe la estrecha correlación existente entre la composición anterior o actual de la Comisión y la aprobación de uno o más de los textos resultantes de su labor; también se apuntaban los motivos que podrían haber dado lugar a esa correlación. En el informe se señalaban además las medidas adoptadas o previstas por la Secretaría para promover los textos de la CNUDMI.

75. Una de las medidas adoptadas por la Secretaría consistió en la preparación con fines de promoción, de cuatro notas explicatorias breves, respecto de las Reglas de Hamburgo (A/CN.9/306), la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa (A/CN.9/307), la Convención sobre la Prescripción (A/CN.9/308) y la Ley Modelo (A/CN.9/309). Esas notas, de aproximadamente 10 páginas cada una, contenían la historia de los textos y una breve descripción de sus características básicas.

76. En general, la Comisión convino en que, en cualquier Estado, las actividades primarias necesarias para promover la aprobación de los textos resultantes de la labor de la Comisión incumbían a personas y organizaciones de ese Estado.

77. A ese respecto, se mencionó la importancia del papel que desempeñaban los representantes en la Comisión, que estaban en las mejores condiciones para señalar a la atención de sus gobiernos las ventajas que podrían resultar de la aprobación de los textos de la CNUDMI. Se sugirió además que los representantes estaban en situación favorable para alentar a otros Estados, y en particular a los de la misma región o a aquellos con quienes sus respectivos países mantuviesen un comercio considerable, a que aprobasen los textos de la CNUDMI.

78. Con respecto a las actividades de promoción que podría emprender la Secretaría, se convino en que en su mayor parte estaban enunciadas en el informe. Se dijo que las cuatro notas preparadas por la Secretaría sobre los textos de la CNUDMI (A/CN.9/306 a 309) eran de gran ayuda para la promoción de los textos. Esos documentos ofrecían una explicación de los textos suficientemente detallada como para ser útil y, al mismo tiempo, suficientemente concisa como para posibilitar su lectura por funcionarios que estuviesen muy ocupados. Constituían igualmente un recurso provechoso para la preparación de informes oficiales relativos a los textos de la CNUDMI.

79. Se indicó que era muy importante que los miembros de la Secretaría aprovecharan cualquier oportunidad posible para comunicarse con los funcionarios ministeriales pertinentes de los distintos países.

80. La Comisión aceptó la sugerencia de que una de las formas más útiles de promover la aprobación de los textos de la CNUDMI consistía en organizar seminarios análogos al que se preveía celebrar en Lesotho en 1988. Se aplazó un nuevo debate sobre la materia hasta que se examinase el tema del programa relativo a capacitación y asistencia (véase *infra*, párrs. 87 a 97).

81. Se sugirió que la Secretaría preparase una revista o boletín con el objeto de informar a los expertos jurídicos y a personas de significación en el comercio sobre la labor de la Comisión. Sin embargo, la opinión dominante fue que esta sugerencia no era realizable en estos momentos.

82. Se reconoció que la actual situación financiera de la Organización dificultaba la dedicación de la Secretaría a todas las actividades de promoción aconsejables. Hubo acuerdo general con la conclusión a que se llegaba en el informe del Secretario General de que las actividades de promoción de la Secretaría debían planificarse de modo tal que lograsen los máximos resultados con el mínimo desembolso de recursos (A/CN.9/305, párr. 51). Sin embargo, se señaló también que la utilización de una cantidad relativamente pequeña de recursos adicionales para la promoción de textos ya elaborados por la Comisión con un costo considerable para la Organización sería un medio especialmente eficaz de aprovechar al máximo la labor y los gastos ya realizados.

### C. Promoción de la Guía Jurídica

83. En su 20.º período de sesiones, celebrado en 1987, la Comisión aprobó la *Guía Jurídica de la CNUDMI para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales*<sup>12</sup>. Al hacerlo, la Comisión pidió al Secretario General que adoptase medidas eficaces encaminadas a lograr una mayor distribución de la Guía Jurídica y promover su utilización.

84. En su período de sesiones en curso, la Comisión tuvo ante sí una nota de la Secretaría en que se daba cuenta de las actividades de la Secretaría para distribuir la Guía Jurídica y fomentar su conocimiento (A/CN.9/310). Se indicó en la nota que la versión inglesa de la Guía Jurídica había sido publicada el 5 de febrero de 1988 y que pronto aparecerían las versiones en los otros cinco idiomas<sup>13</sup>.

85. Además de la distribución oficial y de otro tipo de distribución automática a los gobiernos, bibliotecas depositarias y entidades análogas, se habían enviado ejemplares de la Guía Jurídica a los representantes residentes del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), así como al Banco Mundial y otras instituciones financieras de desarrollo, invitándoles a que la señalasen a la atención de los funcionarios competentes de los países en que desarrollaban sus actividades. Dado que la Guía Jurídica era una

<sup>12</sup>*Ibid.*, párr. 315.

<sup>13</sup>La Guía Jurídica ha sido publicada con la signatura A/CN.9/SER.B/2 y también como publicación de las Naciones Unidas con el número de venta S.87.V.10.

publicación en venta, también se encontraba disponible en la Sección de Ventas de la Organización, que participaría igualmente en su promoción.

86. Se señaló que debía trazarse una distinción entre las actividades que conducían a la distribución material de la Guía Jurídica y las que podrían inducir a las personas dedicadas a la elaboración de contratos internacionales para la construcción de instalaciones industriales a estudiar la Guía Jurídica para darse cuenta del valor que tenía para ellas. A ese respecto, se hizo notar que las reseñas de la Guía Jurídica en publicaciones especializadas y las conferencias sobre ella en seminarios y simposios en que participasen profesionales en la materia serían medios excelentes para despertar ese interés. La Comisión reiteró el parecer expresado en su 20.º período de sesiones de que, además de cualquier otra actividad que pudiera emprender la Secretaría, los gobiernos, en particular los de los Estados miembros de la Comisión, debían adoptar medidas para que se conociesen en los círculos pertinentes de sus países la existencia y el valor de la Guía Jurídica.

#### Capítulo IX. Formación y asistencia

87. La CNUDMI tuvo ante sí una nota de la Secretaría en que se proponían ciertas medidas que la Comisión habría de tomar en el futuro respecto del programa de formación y asistencia (A/CN.9/311). Con objeto de colocar las medidas propuestas en el contexto adecuado, en la nota se examinaba brevemente lo que se había hecho anteriormente en esa materia.

88. Se señalaba en la nota que, desde el primer período de sesiones de la Comisión, tanto ésta como la Asamblea General habían señalado la importancia de las actividades de formación y asistencia de la Comisión. No obstante, se había hecho relativamente poco en ese aspecto.

89. La actividad más importante realizada por la Comisión había sido el patrocinio de dos seminarios realizados en Ginebra y Viena, con ocasión de la celebración de los períodos de sesiones octavo y 14.º de la Comisión en 1975 y 1981, respectivamente. En ambas ocasiones, los gastos de viaje de aproximadamente 15 participantes en los seminarios habían sido sufragados mediante contribuciones de Estados donantes. Aunque no se había realizado una evaluación oficial en su oportunidad, todo parecía indicar que los participantes consideraban que los simposios habían sido un éxito.

90. No obstante, a pesar del éxito evidente de los simposios una vez celebrados, la Secretaría había experimentado graves problemas administrativos para organizarlos. La principal dificultad había residido en que, como no se había dispuesto de una fuente segura de financiación para los simposios, había sido prácticamente imposible planificarlos de manera adecuada. Muchas promesas de contribuciones se habían recibido con retraso y algunas de las que habían sido recibidas a tiempo se habían pagado tardíamente, como resultado

de lo cual la concesión de varias becas previstas había quedado sin efecto. Como consecuencia de esas dificultades, no se habían vuelto a organizar nuevos simposios de ese tipo, y a partir de 1981 las actividades de la Secretaría en esa materia habían consistido principalmente en el copatrocinio de simposios y seminarios organizados por otras organizaciones y la participación en ellos.

91. En la nota de la Secretaría se indicaba que, de conformidad con la decisión adoptada por la Comisión en 1987, en su 20.º período de sesiones, en el sentido de que se diera mayor prioridad a las actividades de información y asistencia, la Secretaría había organizado un seminario que se celebraría en 1988 en Lesotho para los países de África meridional y oriental, y se proponía realizar un seminario en Viena para jóvenes abogados y estudiosos de países en desarrollo, en relación con el 22.º período de sesiones de la Comisión, que se celebraría en 1989. El seminario de Lesotho sería patrocinado por el Gobierno de ese país y copatrocinado por la Zona de comercio preferencial para los Estados del África oriental y meridional. Se informó a la Comisión de que se habían recibido promesas de contribuciones de los Gobiernos de Dinamarca, Finlandia, los Países Bajos y Suecia para el seminario que se celebraría en Lesotho. Aunque se necesitarían fondos adicionales para financiar el seminario, la Secretaría confiaba en que éstos estuvieran pronto a su disposición.

92. La Comisión estuvo de acuerdo con la idea de celebrar un simposio en 1988 en Lesotho para los países de la subregión y un simposio en Viena en relación con el 22.º período de sesiones de la Comisión en 1989. Expresó la esperanza de que se aportaran fondos suficientes para que los dos simposios se realizaran en la forma prevista por la Secretaría.

93. En general se estuvo de acuerdo con la conclusión, expresada en la nota de la Secretaría, de que, para que la Comisión y su secretaría realizaran un programa viable de formación y asistencia, era necesario contar con una fuente de financiación adecuada y segura. La Comisión observó que se experimentaban dificultades para planificar un seminario o simposio si no se disponía de fondos con la antelación suficiente para contraer los compromisos necesarios o el volumen de contribuciones era insuficiente.

94. A continuación, se realizó un debate sobre la sugerencia de la Secretaría de que la Comisión recomendara a los gobiernos, a los órganos pertinentes de las Naciones Unidas y a organizaciones, instituciones y particulares que aportaran anualmente contribuciones al fondo fiduciario existente para financiar los simposios organizados por la Comisión. Si bien se reconoció que la sugerencia era esencialmente la misma que figuraba en el apartado d) del párrafo 5 de la resolución 42/152 de la Asamblea General, se dijo que, si la Comisión formulaba esa recomendación después de haber debatido el tema, cabía esperar que obtuviera una acogida favorable. Se dijo además que, al formular esa recomendación, debía dejarse en claro que las contribu-

ciones al fondo fiduciario o cualquier otro tipo de contribuciones serían puramente voluntarias. Cualquier cifra tope que se fijara para las contribuciones anuales totales, tal como la cantidad de 150.000 dólares sugerida por la Secretaría, sólo debía servir de guía y no constituiría una meta fija. Además, se señaló que el hecho de que un gobierno adoptara la decisión de efectuar contribuciones anuales no constituiría un compromiso de su parte de seguir contribuyendo al fondo fiduciario en el futuro, como tampoco de hacerlo por la misma cantidad.

95. Varios representantes expresaron su apoyo a la sugerencia y declararon que sus gobiernos considerarían seriamente la posibilidad de contribuir anualmente al fondo fiduciario. Otros representantes dijeron que, aunque se daban cuenta del propósito que había tras esa sugerencia, para sus gobiernos era más fácil contribuir a un simposio determinado o a otro objetivo específico que al fondo fiduciario en general. No obstante, en vista de que algunos gobiernos se mostraban dispuestos a considerar la posibilidad de contribuir anualmente, pondrían la sugerencia en conocimiento de sus respectivos gobiernos.

96. Se sugirió que la Secretaría preparase un informe para el 22.º período de sesiones de la Comisión sobre las razones, aparte de las financieras, que los Estados pudieran tener para dejar de contribuir al programa de formación y asistencia de la Comisión. Esta sugerencia no mereció la aceptación general.

97. Luego de finalizado el debate, la Comisión decidió invitar a los gobiernos, a los órganos pertinentes de las Naciones Unidas y a organizaciones, instituciones y particulares a que aportaran contribuciones voluntarias anuales al fondo fiduciario existente para los simposios de la CNUDMI.

#### Capítulo X. Recopilación y difusión de información sobre la jurisprudencia relativa a textos jurídicos de la Comisión

98. Basándose en una nota de la Secretaría (A/CN.9/312), la CNUDMI examinó la necesidad de recopilar y difundir las decisiones judiciales y arbitrales concernientes a textos jurídicos elaborados por ella y los medios disponibles al efecto, como se había sugerido en anteriores periodos de sesiones (A/CN.9/312, párrs. 1 y 2). El debate se centró en las decisiones relativas a la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa, que había entrado en vigor el 1 de enero de 1988. Se dio por supuesto, sin embargo, que cualquier método en que se conviniera para la recopilación y la difusión se utilizaría también con respecto a los demás textos jurídicos ya promulgados o que pronto entrarían en vigor, como la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional, la Convención sobre la Prescripción, así como otros textos jurídicos una vez que entraran en vigor, en particular las Reglas de Hamburgo.

99. La Comisión aceptó las conclusiones de la nota respecto a la necesidad de recopilar y difundir las decisiones judiciales y arbitrales pertinentes. La jurisprudencia relativa a la aplicación y la interpretación del texto internacional ayudaría a fomentar la uniformidad deseada en la aplicación y proporcionaría una información general útil a los jueces, los árbitros, los abogados y las partes en las transacciones comerciales.

100. La Comisión aceptó las sugerencias que figuraban en la nota respecto al procedimiento para recopilar la jurisprudencia (A/CN.9/312, párrs. 15 a 18). En resumen, el plan de recopilación sería el siguiente. Si bien la secretaria de la Comisión funcionaría como centro de reunión, tendría que basarse en la cooperación de los Estados partes en la convención de que se tratara. Se pediría a esos Estados miembros que ayudaran a reunir decisiones judiciales y arbitrales o que designaran a una persona o un órgano o entidad como "corresponsal nacional". Se señaló que existía una gran variedad de entidades o personas a las que un Estado podía confiar esa tarea (v. g., un funcionario o una sección del Ministerio de Justicia, el Departamento del Procurador General u otro ministerio, un miembro de la comisión encargada de recopilar la jurisprudencia, una cámara de comercio exterior, un instituto de investigación o un profesor de derecho mercantil).

101. Se señaló que el método sólo funcionaría eficazmente con una infraestructura de organización apropiada para obtener las decisiones pertinentes de los tribunales del país. Consideraciones especiales merecían los laudos arbitrales, que constituían una fuente igualmente importante de jurisprudencia sobre la aplicación e interpretación de una convención de derecho mercantil. Su disponibilidad quedaba limitada por la necesidad de mantener su carácter confidencial y por el hecho de que los arbitrajes eran realizados por una gran variedad de instituciones arbitrales y a menudo con arreglo a procedimientos especiales para el caso, sin ningún vínculo administrativo con una institución. Se pidió a la Secretaría que elaborara, en cooperación con los corresponsales nacionales, medidas adecuadas para obtener los laudos arbitrales pertinentes (o extractos anónimos de los mismos).

102. Los textos íntegros de los fallos y laudos así recopilados serían transmitidos en su idioma oficial a la Secretaría, que se ocuparía de su conservación y de ponerlos a disposición de cualquier persona interesada que lo solicitara. Al menos inicialmente, esa tarea sería efectuada por la propia Secretaría. En una etapa posterior, podría considerarse la conveniencia de encomendar a otra organización la tarea de mantener un centro de documentación, incluida la posibilidad de conservación y acceso computadorizados.

103. En cuanto a la difusión de las decisiones pertinentes, la Comisión convino en que la publicación del texto íntegro de las decisiones en los seis idiomas oficiales de las Naciones Unidas rebasaría con mucho los recursos de que disponía la Secretaría. Como se sugería en la nota (A/CN.9/312, párr. 20), cabía que una editorial comercial asumiera la publicación de reper-

torios jurisprudenciales completos, al menos en un idioma. Sería conveniente que editoriales comerciales de varios países estuvieran dispuestas a publicar los textos íntegros originales de las decisiones, aunque no fuera en uno de los idiomas oficiales de las Naciones Unidas. A ese respecto, se destacó la importancia del libre acceso a los materiales recopilados, sin restricciones debidas a la protección del derecho de autor.

104. En cuanto a la información de ámbito más modesto que la Secretaría estaría en condiciones de difundir, la Comisión aceptó las siguientes sugerencias que figuraban en la nota (A/CN.9/312, párrs. 21 a 26). Los corresponsales nacionales designados por los Estados prepararían, en uno de los idiomas oficiales, reseñas o resúmenes de todas las decisiones nacionales que implicaran la interpretación de una disposición de la convención. Los corresponsales nacionales acordarían la estructura y el formato precisos de las reseñas en una reunión que podría celebrarse conjuntamente con el 22.º período de sesiones de la Comisión, y la reunión se dedicaría también a la preparación de un índice por materias o un sistema de referencia similar y a debatir cuestiones de organización relativas a la colaboración entre los corresponsales nacionales y la Secretaría.

105. Las reseñas preparadas por los corresponsales nacionales, junto con cualesquiera referencias a la publicación de las decisiones, serían traducidas a los demás idiomas oficiales por la Secretaría y publicadas como parte de la documentación regular de la Comisión. Inicialmente, las reseñas podrían incluirse en un informe anual, y más tarde en informes más frecuentes, según el volumen de las decisiones.

106. Se sugirió que sólo se publicasen las decisiones que no hubieran sido apeladas ante un tribunal superior.

107. La Comisión examinó una propuesta más ambiciosa, la de que se estableciera un consejo editorial permanente. Además de efectuar las tareas anteriormente mencionadas y confiadas a los corresponsales nacionales, el consejo editorial realizaría un análisis comparativo de las decisiones recopiladas e informaría periódicamente a la Comisión, en sus períodos de sesiones anuales, del estado de aplicación de la convención. En los informes, se mostraría en particular la existencia de uniformidad o divergencia en la interpretación de las disposiciones concretas de la convención, así como la existencia de lagunas en sus disposiciones que pudiera revelar la jurisprudencia. En apoyo de la propuesta, se señaló que el establecimiento de ese consejo compuesto por representantes de Estados partes en la convención garantizaría que, en el análisis comparativo del material recogido y los informes periódicos sobre la aplicación de la convención, se prestase la misma atención a la experiencia nacional de todos los Estados, sin dar trato preferente a ningún Estado ni región por razones políticas, económicas o meramente lingüísticas.

108. En relación con esa propuesta, se expresaron varias preocupaciones. En el plano técnico o de organización, se dijo que el establecimiento de un

consejo editorial permanente tendría un carácter demasiado formal y que su funcionamiento parecía engorroso, debido al gran número de Estados partes en la convención que se esperaba que quisieran tener un representante en el consejo. En el plano sustantivo, se dijo que la propuesta era demasiado ambiciosa, o al menos prematura. En particular, existía el riesgo de que la interpretación dada a la convención en las decisiones analizadas de una jurisdicción determinada pareciera representar la opinión autorizada de un Estado miembro, aunque no fuera probable que la recopilación de fallos judiciales y laudos arbitrales fuese completa y la condición jurídica y el valor de la jurisprudencia difirieran considerablemente de un sistema jurídico a otro. Debía evitarse esa impresión, y los informes sobre la interpretación de las convenciones debían hacerse únicamente con fines de información.

109. Tras un debate, la Comisión decidió, por el momento, no establecer un consejo editorial permanente. Quedó entendido que se reconsideraría la propuesta a la luz de la experiencia adquirida en la recopilación de decisiones y en la difusión de información con arreglo a las directrices sugeridas en la nota y aprobadas por la Comisión. Se admitió en general que cualesquiera medidas adoptadas respecto a esa nueva tarea habrían de ser examinadas y posiblemente ajustadas a la luz de dicha experiencia.

## Capítulo XI. Métodos de trabajo de la Comisión

110. En su 20.º período de sesiones, celebrado en 1987, la CNUDMI decidió examinar varias cuestiones relacionadas con sus métodos de trabajo y, en particular, con la composición de la Comisión y de sus grupos de trabajo<sup>14</sup>. A fin de facilitar los debates, la Secretaría presentó una reseña de los antecedentes de la cuestión en una nota titulada "Métodos de trabajo de la Comisión" (A/CN.9/299).

### A. Aumento de los miembros de la Comisión

111. En su primera parte, la nota se ocupaba de la cuestión de un posible aumento de los miembros de la Comisión. Se recordaban en ella las conversaciones y la decisión adoptada en 1973 de aumentar el número de Estados de los 29 originales a los 36 actuales (resolución 3108 (XXVIII) de la Asamblea General). Se recordaba también la decisión adoptada en 1977 por la que se permitía a los Estados no miembros participar como observadores en los períodos de sesiones de la Comisión o de sus grupos de trabajo. En la nota se sugería que, en vista de esta última decisión y de la práctica consiguiente, había habido poca diferencia en la práctica entre la asistencia de un Estado en calidad de miembro o de observador. La consecuencia fundamental de la calidad de miembro parecía ser que los Estados miembros tenían más probabilidades de estar repre-

<sup>14</sup> Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo segundo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/42/17), párr. 344.

sentados en las reuniones de la Comisión y de sus grupos de trabajo que los Estados no miembros, y de estar representados por expertos en derecho mercantil internacional. Por último, en la nota se sugería que el aumento del número de Estados miembros de la Comisión no tendría consecuencias financieras para las Naciones Unidas.

112. Durante el debate realizado en la Comisión, se expresaron opiniones divergentes sobre la conveniencia de recomendar a la Asamblea General que aumentara el número de miembros de la Comisión. Según una opinión, había buenas razones para sugerir un aumento considerable del número de miembros y, en caso de que la Asamblea lo aprobara en su cuadragésimo tercer período de sesiones, ese aumento podría ya tenerse en cuenta en las elecciones que habrían de celebrarse en el próximo período de sesiones. Una razón importante era que la calidad de miembro de la Comisión aumentaría la conciencia de la labor de la Comisión y el interés en sus logros. La participación activa de los Estados miembros tendería también a fomentar una actitud favorable hacia la aceptación de los textos jurídicos emanados de los trabajos de la Comisión y hacia la asistencia con respecto a otras funciones importantes, tales como la capacitación y la prestación de asistencia. Se apoyó asimismo la propuesta en razón de que era más probable que un Estado estuviera representado en los períodos de sesiones de la Comisión en calidad de miembro que en calidad de observador.

113. Además, el gran número de Estados que habían participado como observadores y habían hecho contribuciones valiosas indicaba que existía un interés considerable más allá de los 36 Estados que eran actualmente miembros. Con referencia al aumento de 1973, se señaló que desde ese momento el número de Miembros de las Naciones Unidas había aumentado en 27 Estados, de los cuales nueve pertenecían a la región de América Latina. Los partidarios del aumento del número de miembros de la Comisión no proponían un número determinado, dado que correspondía a la Asamblea General convenir en un número equitativo y políticamente aceptable.

114. Con arreglo a otra opinión, no era conveniente recomendar un aumento del número de miembros en el actual período de sesiones. La valiosa participación y las contribuciones de los Estados no miembros habían demostrado que los Estados que tenían interés en la labor de la Comisión tenían plena oportunidad de participar activamente en ella y parecían haber aprovechado esa oportunidad. La diferencia restante entre la calidad de Estado miembro y de Estado no miembro era la cuestión interna de la probabilidad de estar representado en los períodos de sesiones.

115. Además, no se había determinado claramente si todos los grupos regionales deseaban por igual que se aumentara el número de miembros ni tampoco si el aumento del número de miembros aumentaría en realidad la participación activa de los Estados que hasta el momento no participaban activamente. Por otra parte, sería difícil convenir en un número que fuera

políticamente aceptable y reflejara una distribución equitativa. Por último, no era oportuno recomendar un aumento del número de miembros en este momento, cuando las Naciones Unidas estaban en un proceso de examen de una posible reestructuración.

116. Tras algún debate, la Comisión convino en no adoptar una decisión en el actual período de sesiones y volver a considerar la cuestión en su 23.º período de sesiones, que se celebraría en 1990.

#### B. *Tamaño y función de los grupos de trabajo*

117. En la segunda parte de la nota de la Secretaría (A/CN.9/299) se reseñaba el desarrollo histórico de los grupos de trabajo. Se indicaba, en particular, que los grupos de trabajo eran pequeños en los primeros años y habían crecido gradualmente hasta su tamaño actual, en que todos los Estados miembros de la Comisión estaban representados en los tres grupos de trabajo. Se señalaba también que inicialmente se asignaba a los grupos de trabajo una tarea determinada y esos grupos se disolvían al completar esa tarea, en tanto que más recientemente los grupos de trabajo se consideraban como órganos permanentes y se les asignaba una nueva tarea una vez que completaban la anterior.

118. En la nota se describía también el papel cambiante de los grupos de trabajo en relación con la Comisión como órgano principal. En los últimos años, las diferencias entre un período de sesiones de la Comisión y un período de sesiones de un grupo de trabajo eran fundamentalmente de naturaleza procesal. Por último, en la nota se indicaban algunas consideraciones de política que la Comisión podría tener en cuenta en sus deliberaciones sobre el tamaño apropiado de un grupo de trabajo.

119. En el actual período de sesiones, la Comisión no realizó ningún intercambio de opiniones sobre la cuestión del tamaño y la función de los grupos de trabajo. Se consideró que ese tema se relacionaba con el de un posible aumento del número de miembros de la Comisión y que, en consecuencia, su examen debía aplazarse hasta el 23.º período de sesiones de la Comisión.

### Capítulo XII. *Resoluciones pertinentes de la Asamblea General y otros asuntos*

#### A. *Resoluciones de la Asamblea General sobre la labor de la Comisión*

120. La Comisión tomó nota con reconocimiento de la resolución 42/152 de la Asamblea General, de 7 de diciembre de 1987, sobre la labor realizada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en su 20.º período de sesiones, y de la resolución 42/153, de 7 de diciembre de 1987, relativa al proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales.

**B. Fecha y lugar del 22.º período de sesiones de la Comisión**

121. Se decidió que la Comisión celebrara su 22.º período de sesiones en Viena del 16 de mayo al 2 de junio de 1989.

**C. Períodos de sesiones de los grupos de trabajo**

122. Se decidió que el Grupo de Trabajo sobre Pagos Internacionales celebrara su 17.º período de sesiones en Nueva York del 5 al 15 de julio de 1988. Se decidió que el Grupo de Trabajo podría celebrar su 18.º período de sesiones en Viena del 5 al 16 de diciembre de 1988, su 19.º período de sesiones en Nueva York del 10 al 21 de julio de 1989 y su 20.º período de sesiones en el segundo semestre de 1989 en fechas que determinaría la Secretaría si, a juicio del Grupo de Trabajo, esas reuniones estuvieran justificadas por los progresos efectuados en la preparación de las Normas Modelo sobre transferencias electrónicas de fondos.

123. La Comisión decidió que el décimo período de sesiones del Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional se celebrara en Viena del 17 al

28 de octubre de 1988 y que el 11.º período de sesiones podría celebrarse en Nueva York del 17 al 28 de abril de 1989. Se convino en que el Grupo de Trabajo podría celebrar su 12.º período de sesiones en el segundo semestre de 1989, en las fechas que determinara la Secretaría.

124. Se decidió que el Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales celebrara su 12.º período de sesiones en Viena del 21 de noviembre al 2 de diciembre de 1988. Aunque no se previó la celebración de un período de sesiones del Grupo de Trabajo en 1989 antes del 22.º período de sesiones de la Comisión, la Comisión decidió autorizar la celebración del 13.º período de sesiones del Grupo de Trabajo en el segundo semestre de 1989 si el programa de trabajo lo justificaba.

**ANEXO**

**Lista de los documentos presentados a la Comisión en su 21.º período de sesiones**

[Este anexo se reproduce en el presente volumen en la tercera parte, IV, A.]

**B. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD): pasajes del informe de la Junta de Comercio y Desarrollo sobre la primera parte de su 35.º período de sesiones, TD/B/1193**

*"B. Desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional: 21.º informe anual de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (Tema 6 b) del programa"*

287. En la 734a. sesión, el 20 de septiembre de 1988, el representante de China dijo que, habida cuenta de la importancia de la labor de la CNUDMI, debían adoptarse medidas para facilitar la aprobación y la aplicación de los diversos instrumentos jurídicos que elaboraba. Destacó la necesidad de fortalecer la labor de la CNUDMI en las esferas de la capacitación y la asistencia, especialmente la capacitación de profesionales de los países en desarrollo y el servicio de asesoramiento sobre legislación. Respecto del programa de trabajo de la CNUDMI, debía hacerse un examen

equilibrado de las necesidades de los países que se encuentran en distintos niveles de desarrollo económico. La UNCTAD podía cumplir su función apoyando la labor de la CNUDMI especialmente en la capacitación de personal en el sector del derecho mercantil internacional de los países en desarrollo.

*Decisión de la Junta*

288. En la misma sesión, la Junta tomó nota del informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre su 21.º período de sesiones (A/43/17, distribuido con la nota de acompañamiento TD/B/1179) y de las observaciones formuladas al respecto."

**C. Asamblea General: informe de la Sexta Comisión (A/43/820)**

**I. INTRODUCCIÓN**

1. El tema titulado "Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 21.º período de sesiones" fue incluido en el programa provisional del cuadragésimo tercer período de sesiones de la Asamblea

General de conformidad con el párrafo 11 de su resolución 42/152, de 7 de diciembre de 1987.

2. La Asamblea General, previa recomendación de la Mesa, decidió en su tercera sesión plenaria, celebrada el 23 de septiembre de 1988, incluir el tema en su programa y asignarlo a la Sexta Comisión.

3. En relación con el tema, la Sexta Comisión tuvo ante sí el informe de la CNUDMI<sup>1</sup>, presentado por el Presidente de ésta en la cuarta sesión de la Sexta Comisión, celebrada el 27 de septiembre de 1988. La Sexta Comisión tuvo también ante sí el informe del Secretario General en el que figuraban las observaciones y propuestas de los gobiernos en relación con el proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales (A/43/405 y Add. 1 a 3). Además, en relación con el tema se distribuyó una carta de fecha 6 de octubre de 1988 dirigida al Secretario General por el Representante Permanente de Zimbabwe ante las Naciones Unidas (A/43/709). Por último, el Grupo de Trabajo sobre el proyecto de convención, creado al principio del período de sesiones de conformidad con el párrafo 3 de la resolución 42/153 de la Asamblea General, presentó su informe a la Sexta Comisión (A/C.6/43/L.2).

4. La Sexta Comisión examinó el tema en sus sesiones 4a. a 6a., 10a. y 21a., celebradas del 27 al 30 de septiembre y el 7 y el 24 de octubre de 1988. En las actas resumidas de esas sesiones (A/C.6/43/SR.4 a 6, 10 y 21) se consignan las opiniones de los representantes que se refirieron al tema.

## II. EXAMEN DE LOS PROYECTOS DE RESOLUCIÓN A/C.6/43/L.3 Y A/C.6/43/L.4

5. En la 10a. sesión, celebrada el 7 de octubre, el representante de México presentó un proyecto de resolución titulado "Proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales" (A/C.6/43/L.3).

6. En la misma sesión la Comisión aprobó sin proceder a votación el proyecto de resolución A/C.6/43/L.3, (véase el párrafo 9 *infra*, proyecto de resolución I).

<sup>1</sup>Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo tercer período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/43/17).

7. En la 21a. sesión, celebrada el 24 de octubre, el representante de Austria presentó un proyecto de resolución titulado "Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 21º período de sesiones" (A/C.6/43/L.4) y dijo que la India había dejado de patrocinarlo. El proyecto de resolución, en consecuencia, fue patrocinado por: Alemania, República Federal de, Argentina, Australia, Austria, Brasil, Canadá, Checoslovaquia, Chipre, Dinamarca, Egipto, Finlandia, Francia, Grecia, Guyana, Hungría, Italia, Jamahiriya Árabe Libia, Japón, Países Bajos, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, República Democrática Alemana, Sierra Leona, Suecia, Turquía y Yugoslavia, a los que posteriormente se sumaron España, Kenya y Lesotho.

8. En la misma sesión la Comisión aprobó el proyecto de resolución A/C.6/43/L.4 sin proceder a votación (véase el párrafo 9 *infra*, proyecto de resolución II).

## III. RECOMENDACIONES DE LA SEXTA COMISIÓN

9. La Sexta Comisión recomienda a la Asamblea General que apruebe los siguientes proyectos de resolución:

[Su texto no se reproduce en la presente sección. Los proyectos de resolución fueron aprobados, con algunos cambios de edición, como resoluciones 43/165 y 43/166 de la Asamblea General (véase primera parte, secciones D y E, *infra*). En la tercera parte, II, A, se reproduce el informe del Grupo de Trabajo de la Sexta Comisión que examinó el proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales (A/C.6/43/L.2). En la tercera parte, II, B, se reproducen las observaciones de los gobiernos sobre ese proyecto de Convención (A/43/405 y Add. 1 a 3). En la tercera parte, II, C, se reproducen los pasajes de las actas resumidas de la Sexta Comisión relativos al examen del proyecto de Convención.]

## D. Resolución 43/165 de la Asamblea General de 9 de diciembre de 1988

### 43/165. CONVENCION DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LETRAS DE CAMBIO INTERNACIONALES Y PAGARÉS INTERNACIONALES

*La Asamblea General,*

Recordando su resolución 2205 (XXI), de 17 de diciembre de 1966, por la que creó la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional con el mandato de promover la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional, para lo cual había de tener presentes los intereses de todos los pueblos, y particularmente los de los países en desarrollo, en el progreso amplio del comercio internacional,

Consciente de que la libre circulación de pagarés y letras de cambio facilita el comercio y las finanzas internacionales,

Convencida de que la aprobación de una convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales facilitará el uso de esos instrumentos,

Tomando nota con satisfacción de la decisión adoptada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en su 20.º período de sesiones<sup>1</sup> de transmitir el texto del proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales<sup>2</sup> a la Asamblea General para su examen,

<sup>1</sup>Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo segundo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/42/17), párr. 304.

<sup>2</sup>*Ibid.*, anexo I.

*Recordando* su resolución 42/143, de 7 de diciembre de 1987, en la que pidió al Secretario General que señalara el proyecto de Convención a la atención de todos los Estados, que les solicitara que presentaran las observaciones y propuestas que quisieran formular en relación con el proyecto de Convención y que distribuyera esas observaciones y propuestas a todos los Estados Miembros,

*Recordando también* que en la misma resolución decidió examinar, en su cuadragésimo tercer período de sesiones, el proyecto de Convención con miras a aprobarlo en ese período de sesiones, y crear a esos efectos, en el marco de la Sexta Comisión, un grupo de trabajo a fin de examinar las observaciones y propuestas formuladas por los Estados,

*Manifestando su satisfacción* por las modificaciones del proyecto de Convención propuestas por el Grupo de Trabajo de composición abierta sobre el proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales<sup>3</sup>, y expresando su reconocimiento por los esfuerzos del Grupo de Trabajo,

<sup>3</sup>Véase A/C.6/43/L.2.

1. *Expresa su reconocimiento* a la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional por haber preparado el texto del proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales;

2. *Aprueba* y abre a la firma o adhesión la Convención de las Naciones Unidas sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales que figura como anexo a la presente resolución;

3. *Exhorta* a todos los gobiernos a que consideren la posibilidad de pasar a ser partes en la Convención.

76a. sesión plenaria  
9 diciembre 1988

#### ANEXO

#### Convención de las Naciones Unidas sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales

[El texto de este anexo figura en el presente volumen,  
tercera parte, I.]

### E. Resolución 43/166 de la Asamblea General de 9 de diciembre de 1988

#### 43/166. INFORME DE LA COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL SOBRE LA LABOR REALIZADA EN SU 21.º PERÍODO DE SESIONES

##### *La Asamblea General,*

*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 con el mandato de fomentar la armonización y la unificación progresivas del derecho mercantil internacional y de tener presente, a ese respecto, el interés de todos los pueblos, en particular el de los países en desarrollo, en el amplio desarrollo del comercio internacional,

*Recordando también* sus resoluciones 3201 (S-VI), de 1 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 internacional, al reducir o eliminar los obstáculos de carácter jurídico que se oponen a la corriente del 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, equidad e interés común y a la eliminación de la discriminación en el comercio internacional y, por lo tanto, al bienestar de todos los pueblos,

*Consciente de la necesidad* de tener en cuenta los diferentes sistemas sociales y jurídicos al armonizar y unificar el derecho mercantil internacional,

*Destacando* la importancia de que en el proceso de armonización y unificación del derecho mercantil internacional participen Estados de todos los niveles de desarrollo económico, incluidos los países en desarrollo,

*Habiendo examinado* el informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 21.º período de sesiones<sup>1</sup>,

*Reconociendo* el éxito del seminario sobre el derecho mercantil internacional, celebrado en Maseru del 25 al 30 de julio de 1988, en colaboración con la Zona de comercio preferencial para los Estados del África oriental y meridional,

*Reconociendo* que es necesario que la Comisión tenga fuentes de financiación suficientes para su programa de formación y asistencia en derecho mercantil internacional,

*Observando* que la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías, de 14 de junio de 1974<sup>2</sup>, entró en vigor el 1 de agosto de 1988,

<sup>1</sup>Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo tercer período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/43/17).

<sup>2</sup>Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre la Prescripción en la Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York, 20 de mayo a 14 de junio de 1974 (publicación de las Naciones Unidas, número de venta: S.74.V.8), pág. 107.

*Consciente* de que el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, de 31 de marzo de 1978<sup>3</sup>, fue preparado a petición de los países en desarrollo y probablemente entrará en vigor en el futuro cercano,

*Convencida* de que una amplia adhesión a las convenciones dimanadas de la labor de la Comisión redundaría en beneficio de los pueblos de todos los Estados,

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 21.º período de sesiones;

2. Encomia a la Comisión por los progresos realizados en su labor, y por haber adoptado sus decisiones por consenso;

3. Exhorta a la Comisión a que siga teniendo en cuenta las disposiciones pertinentes de las resoluciones relativas al nuevo orden económico internacional, aprobadas por la Asamblea General en sus períodos extraordinarios de sesiones sexto<sup>4</sup> y séptimo<sup>5</sup>;

4. Reafirma el mandato conferido a la Comisión para que, en su carácter de órgano jurídico central del sistema de las Naciones Unidas en la esfera del derecho mercantil internacional, coordine las actividades jurídicas en la materia con el fin de evitar la duplicación de esfuerzos y fomentar la eficacia, la correspondencia y la coherencia en la unificación y la armonización del derecho mercantil internacional y, a ese respecto, recomienda que la Comisión siga manteniendo, por medio de su secretaría, una estrecha colaboración con los demás órganos y organizaciones internacionales, incluidas las organizaciones regionales, que realizan actividades en la esfera del derecho mercantil internacional;

5. *Reafirma también* la importancia, en particular para los países en desarrollo, de la labor de la Comisión relativa a la capacitación y la asistencia en materia de derecho mercantil internacional, así como la conveniencia que la Comisión patrocine seminarios y simposios, en especial de carácter regional, para fomentar esa capacitación y asistencia y, a ese respecto:

a) Expresa su reconocimiento al Reino de Lesotho y a la Zona de comercio preferencial para los Estados del África oriental y meridional por su colaboración con la secretaría de la Comisión en la organización del seminario sobre derecho mercantil internacional, celebrado en Maseru, así como a los gobiernos cuyas contribuciones posibilitaron la celebración del seminario;

b) Acoge con beneplácito las iniciativas de la Comisión y su secretaría para colaborar con otras

organizaciones e instituciones en la organización de seminarios regionales;

c) Invita a los gobiernos, a los órganos competentes de las Naciones Unidas y a organizaciones, instituciones y particulares a que aporten contribuciones voluntarias para los simposios de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, cuando fuere pertinente, para financiar proyectos especiales o ayudar de alguna otra manera a la secretaría de la Comisión a financiar y organizar seminarios y simposios, en particular en países en desarrollo, y para conceder becas a candidatos de países en desarrollo a fin de que puedan participar en esos seminarios y simposios;

6. Invita nuevamente a los Estados que aún no lo hayan hecho a que consideren la posibilidad de ratificar las siguientes convenciones o de adherirse a ellas:

a) Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías, de 14 de junio de 1974<sup>2</sup>;

b) Protocolo por el que se enmienda la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías, de 11 de abril de 1980<sup>6</sup>;

c) Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, de 31 de marzo de 1978<sup>3</sup>;

d) Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, de 11 de abril de 1980<sup>7</sup>;

7. Acoge con beneplácito la decisión de la Comisión de recopilar y difundir las decisiones judiciales y arbitrales concernientes a textos jurídicos dimanados de su labor a fin de promover la uniformidad de su aplicación en la práctica;

8. Pide nuevamente al Secretario General que redoble sus esfuerzos por promover la aprobación y utilización de los textos dimanados de la labor de la Comisión;

9. Recomienda que la Comisión continúe sus trabajos respecto de los temas incluidos en su programa de trabajo;

10. Expresa su reconocimiento por la importante función que desempeña la Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional de la Oficina de Asuntos Jurídicos de la Secretaría, en su carácter de secretaría técnica de la Comisión, en la prestación de asistencia para la preparación y ejecución del programa de trabajo de la Comisión, e invita al Secretario General a que considere la posibilidad de adoptar las medidas que resulten necesarias, en el marco de los recursos existentes, para proporcionar a la Comisión apoyo técnico adecuado de secretaría.

76a. sesión plenaria  
9 diciembre 1988

<sup>3</sup>Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, Hamburgo, 6 a 31 de marzo de 1978 (publicación de las Naciones Unidas, número de venta: S.80.VIII.1), documento A/CONF.89/13, anexo I.

<sup>4</sup>Resoluciones 3201 (S-VI) y 3202 (S-VI).

<sup>5</sup>Resolución 3362 (S-VII).

<sup>6</sup>Documentos Oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980 (publicación de las Naciones Unidas, número de venta: S.82.V.5), pág. 207.

<sup>7</sup>Ibid., pág. 193.

## I. PAGOS INTERNACIONALES

### A. Transferencias electrónicas de fondos

#### 1. Informe del Grupo de Trabajo sobre Pagos Internacionales acerca de la labor realizada en su 16.º período de sesiones (Viena, 2 a 13 de noviembre de 1987) (A/CN.9/297) [Original: inglés]

1. En su 19.º período de sesiones celebrado en 1986, la Comisión decidió iniciar la preparación de unas Normas Modelo sobre transferencias electrónicas de fondos y confiar esa labor al Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales, al que volvió a llamar Grupo de Trabajo sobre Pagos Internacionales<sup>1</sup>. También decidió que la primera reunión que se dedicaría a este tema (16.º período de sesiones del Grupo de Trabajo) se celebraría en 1987, después del 20.º período de sesiones de la Comisión<sup>2</sup>.

2. La Comisión decidió que las Normas Modelo debían ser flexibles y estar redactadas de forma que no dependieran de una determinada tecnología. Cuando procediera, esas Normas presentarían soluciones alternativas a fin de tener en cuenta las diferencias entre los sistemas bancarios. Además, las Normas Modelo se ocuparían no sólo de las relaciones entre los bancos sino también de las relaciones de éstos con sus clientes<sup>3</sup>.

3. Se sugirió que el Grupo de Trabajo iniciara su labor con el examen de las cuestiones jurídicas expuestas en el último capítulo de la *Guía Jurídica de la CNUDMI sobre transferencias electrónicas de fondos*<sup>4</sup> (en adelante denominada *Guía Jurídica de la CNUDMI*), así como de cualesquiera otras cuestiones que la Secretaría considerara conveniente presentar al Grupo de Trabajo.

4. El Grupo de Trabajo celebró en Viena su 16.º período de sesiones del 2 al 13 de noviembre de 1987. El Grupo de Trabajo está formado por todos los Estados miembros de la Comisión. Asistieron a este período de sesiones representantes de los siguientes Estados miembros del Grupo de Trabajo: Argentina, Australia, Austria, Brasil, Checoslovaquia, Egipto, España, Estados Unidos de América, Francia, Hungría, Italia, Japón, Kenya, México, Nigeria, Países Bajos, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Suecia, Uruguay y Yugoslavia.

5. Asistieron a este período de sesiones observadores de los siguientes Estados: Alemania, República Federal de, Arabia Saudita, Bolivia, Canadá, Colombia, Indonesia, Marruecos, Polonia, República de Corea, República Popular Democrática de Corea, Tailandia.

6. Asistieron a este período de sesiones observadores de las siguientes organizaciones internacionales: Fondo Monetario Internacional, Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado, Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, Federación Latinoamericana de Bancos, Federación Bancaria de la Comunidad Europea, Cámara de Comercio Internacional.

7. El Grupo de Trabajo eligió a los siguientes miembros de la Mesa:

*Presidente:* Sr. José María Abascal Zamora (México)

*Relator:* Sr. Mervyn Alan Keehn (Australia)

8. El Grupo de Trabajo tuvo ante sí los siguientes documentos:

a) Programa provisional (A/CN.9/WG.IV/WP.34)

b) Transferencias electrónicas de fondos, Nota de la Secretaría (A/CN.9/WG.IV/WP.35)

c) *Guía Jurídica de la CNUDMI sobre transferencias electrónicas de fondos*, publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: S.87.V.9

9. El Grupo de Trabajo aprobó el siguiente programa:

a) Elección de la Mesa

b) Aprobación del programa

c) Preparación de unas Normas Modelo sobre transferencias electrónicas de fondos

d) Otros asuntos

e) Aprobación del informe.

### DELIBERACIONES Y DECISIONES

10. El Grupo de Trabajo decidió iniciar su labor en el actual período de sesiones por el examen de una lista de cuestiones jurídicas que cabría contemplar incluir en las Normas Modelo, lista que figuraba en el informe preparado por la Secretaría (A/CN.9/WG.IV/WP.35).

<sup>1</sup>Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 19.º período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo primer período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/41/17)*, párr. 230.

<sup>2</sup>*Ibid.*, párr. 273.

<sup>3</sup>*Ibid.*, párr. 231.

<sup>4</sup>A/CN.9/SER.B/1. La lista de problemas jurídicos figura asimismo sin modificaciones de fondo en el proyecto de *Guía Jurídica de la CNUDMI*, A/CN.9/266/Add.2.

11. Los párrafos siguientes reflejan el contenido del debate con respecto a cada una de las cuestiones jurídicas examinadas por el Grupo de Trabajo.

### I. Ámbito de aplicación

#### I.1 *¿Deberían las Normas Modelo ser sólo aplicables a las transferencias internacionales de fondos o deberían esas Normas aplicarse también a las transferencias nacionales?*

12. Se expresaron opiniones sobre el carácter general de las Normas Modelo que debían prepararse. Se sugirió que unas Normas Modelo redactadas con criterio restrictivo, de modo que contemplaran solamente unos pocos puntos precisos, serían bien acogidas por la comunidad bancaria y tendrían probabilidades de ser ampliamente aceptadas. Predominó la opinión de que las Normas Modelo debían redactarse de modo que contemplaran una gama más amplia de situaciones bancarias y problemas jurídicos. Aunque esas normas tendrían menos probabilidades de recibir una amplia aceptación, cumplirían una función didáctica y, de ese modo, favorecerían la armonización del derecho en esta esfera.

13. Se expresó la opinión de que las Normas Modelo deberían ser aplicables a las transferencias de fondos tanto internacionales como nacionales. En apoyo de esta opinión se indicó que las transferencias internacionales de fondos contenían necesariamente elementos nacionales. En consecuencia, a fin de reducir las discrepancias entre la ley aplicable a las transferencias de fondos exclusivamente nacionales y los elementos nacionales de las transferencias internacionales de fondos sería conveniente que las Normas Modelo contemplaran ambas.

14. Conforme a otra opinión, las Normas Modelo deberían contemplar solamente las transferencias internacionales de fondos. Se sugirió que de otra manera no se podría terminar la labor en un plazo viable. Además, era más probable que se aceptaran unas Normas Modelo que se limitaran a las transferencias internacionales de fondos que unas normas que podrían entrar en conflicto con la ley nacional. A fin de facilitar la restricción de las Normas Modelo a los aspectos internacionales de las transferencias de fondos, se sugirió que debían limitarse a las relaciones interbancarias. En oposición a esto se declaró que las relaciones interbancarias podrían regirse de forma adecuada mediante los contratos celebrados entre los bancos; el interés de las Normas Modelo residía en la posibilidad que ofrecían de establecer normas que contemplaran los derechos de los clientes.

15. Predominó la opinión de que las Normas Modelo deberían concentrarse en los problemas dimanantes de las transferencias internacionales de fondos, aunque deberían considerar los aspectos tanto nacionales como internacionales de estas operaciones, debiéndose decidir en una etapa ulterior en qué medida las Normas serían aplicables a las transferencias nacionales de fondos.

#### I.2 *¿Deberían las Normas Modelo ser sólo aplicables a las transferencias electrónicas de fondos o deberían esas Normas aplicarse también a las transferencias documentadas?*

16. Hubo acuerdo general en que las Normas Modelo no deberían aplicarse al truncamiento de títulos valores aun cuando en esos casos los datos esenciales se enviaban al librado por medios electrónicos. Los títulos valores presentaban demasiados problemas especiales que ya se regían por normas jurídicas e instrumentos internacionales. Además, al menos por el momento, parecía que no se practicaba el truncamiento de los títulos valores que circulaban internacionalmente.

17. Conforme a una opinión las Normas Modelo solamente debían aplicarse a los aspectos electrónicos de las transferencias de fondos. Conforme a otra opinión sería preferible que las Normas Modelo abarcaran tanto las transferencias electrónicas de fondos como las transferencias documentadas. En apoyo de esa opinión se sugirió que, dado que en muchas transferencias de fondos se aplicaban técnicas tanto electrónicas como documentadas, sería difícil considerar unas sin considerar las otras. Además, aunque los problemas especiales planteados por los aspectos electrónicos de las transferencias de fondos eran los que habían llevado a la decisión de preparar las Normas Modelo, éstas, de todos modos, debían basarse en la medida necesaria en las normas que regían las transferencias documentadas de fondos.

#### I.3 *¿Deberían las Normas Modelo ser aplicables tanto a las transferencias de crédito como a las transferencias de débito?*

18. En respuesta a una pregunta acerca de si se empleaba actualmente alguna forma de transferencia electrónica internacional de débitos, se señaló que el empleo de ciertas tarjetas de crédito ocasionaba una transferencia de débito. Se creaba otra forma de transferencia electrónica internacional de débito cuando los eurobonos que se tenían en forma electrónica se vendían y la compensación se efectuaba mediante el asiento de un crédito en una cuenta. Se diría, sin embargo, que aún no existían, en el plano internacional, transferencias de débito comerciales ordinarias que cumplieren las funciones de pago de una letra de cambio.

19. Predominó la opinión de que la Comisión debería concentrarse en las transferencias de crédito pero que las Normas Modelo deberían redactarse, en lo posible, de modo que más adelante pudieran adaptarse a las transferencias de débito si ello se consideraba conveniente.

#### I.4 *¿Deberían las Normas Modelo ser sólo aplicables a las transferencias de fondos en las que se debite y acredite cuentas bancarias o deberían esas Normas aplicarse también cuando hayan de debitarse y acreditarse cuentas en otras instituciones financieras?*

20. Conforme a una opinión deberían contemplarse sólo las cuentas bancarias. Se indicó que en la mayoría

de los países se definía en la ley lo que constituía un banco y que la actividad bancaria se reglamentaba estrictamente. Conforme a otra opinión muchas instituciones financieras además de los bancos se ocupaban de las transferencias electrónicas de fondos. Las Normas Modelo serían aplicables a una actividad por lo que deberían aplicarse a todas las instituciones financieras que se ocupaban de esa actividad. No obstante, las Normas Modelo debían permanecer neutrales en cuanto a los tipos de instituciones financieras que debían contemplarse.

1.5 *¿Convendría excluir del ámbito de aplicación de las Normas Modelo a las transferencias electrónicas de fondos de los consumidores?*

21. Se expresó la opinión de que las Normas Modelo no deberían ocuparse de las transferencias electrónicas de fondos de los consumidores. En apoyo de esa opinión se señaló que en varios países existían ya leyes relativas a las transferencias de fondos de los consumidores y que otras organizaciones internacionales, tales como la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos y las Comunidades Europeas, estaban ya estudiando estas cuestiones en el marco jurídico de sus Estados miembros. Se sugirió que las cuestiones relativas a los consumidores serían mejor tratadas en un ámbito nacional o regional, ya que en su solución se habría de optar por una política que tal vez no habría inconveniente que variase de una parte a otra del mundo.

22. Según otra de las opiniones expresadas las transferencias electrónicas de fondos de los consumidores no deberían ser excluidas como tales del ámbito de aplicación de las Normas Modelo. Se señaló que, aunque había diferentes arreglos interbancarios en los que se preveían distintas técnicas para la transferencia electrónica de fondos, esas diferencias no dependían de que la transferencia de fondos se efectuase por el propio consumidor o al servicio de un consumidor. Por lo general, sería difícil preparar una definición de las transferencias de fondos de los consumidores que resultase adecuada para todas las situaciones que podían darse a escala mundial.

23. Se sugirió que, a los fines de las Normas Modelo, tal vez convendría que en vez del término "consumidor", tan cargado de significado en muchos países, se emplease el término "usuario" o "cliente". Se sugirió además que en muchos casos los problemas jurídicos serían los mismos respecto a todos los posibles tipos de usuarios. Esto se vería mejor al ir examinando cada uno de los problemas jurídicos a medida que se fuesen planteando. Se sugirió también que si las Normas Modelo habían de ofrecer soluciones con un criterio de generalidad aceptable, tal vez fuese posible que los países promulgasen leyes de protección de los consumidores, respecto a ciertas categorías de operaciones o de partes en las mismas, que resultasen, no obstante, compatibles con las Normas Modelo. En respuesta a una sugerencia de que en las Normas Modelo tal vez podría establecerse

una distinción entre las transferencias de fondos de elevado valor y de escaso valor, se dijo que el valor de la suma transferida no alteraba la índole de los problemas jurídicos considerados. Se expresó también una opinión de que sería prematuro examinar la cuestión de si las Normas Modelo deberían ocuparse de las transferencias de fondos que planteasen problemas relativos a los derechos de los consumidores, en tanto que no se hubiese decidido hasta qué punto las Normas Modelo se ocuparían de cuestiones que no estuviesen de por sí conectadas con la índole internacional de la transferencia de fondos.

## II. Definiciones y reglas generales

II.1 *¿Cuáles son los términos que se definirían en las Normas Modelo y cuál sería la orientación de la definición dada?*

24. El Grupo de Trabajo examinó los siguientes tipos de términos que cabría definir:

- a) Partes en una transferencia de fondos;
- b) Banco;
- c) Orden de transferencia de fondos;
- d) Fechas de la transferencia de fondos: fecha de asiento; fecha de intereses; fecha de pago y fecha de disponibilidad.

25. Se señaló que no se había normalizado aún la terminología utilizada en esta esfera. El Comité sobre Banca y Servicios Financieros Conexos de la Organización Internacional de Normalización (ISO TC68) había emprendido el proceso de normalizar la terminología que se estaba utilizando en sus diversos subcomités para la formulación de normas internacionales y se tenía previsto que en esta labor de normalización se tendría en cuenta la terminología utilizada por la Cámara de Comercio Internacional en su proyecto de reglas de compensación interbancarias.

26. Se observó que la terminología del documento ISO TC68 estaba centrada en la operación propiamente interbancaria, debido en parte a la circunstancia de que las normas internacionales formuladas por ese comité se ocupaban primordialmente del mensaje cursado entre dos bancos para una transferencia de crédito. La terminología utilizada en la *Guta Jurídica* de la CNUDMI reflejaba la circunstancia de que la *Guta Jurídica* contemplase la transferencia de fondos primordialmente desde la perspectiva del cliente de un banco que estuviese transfiriendo fondos a la cuenta que otro cliente de un banco tuviese en ese mismo banco o en otro diferente. Reflejaba asimismo el deseo de utilizar, en lo posible, la misma terminología para describir tanto las transferencias de crédito como las transferencias de débito.

27. Se expresó la opinión de que en las Normas Modelo deberían emplearse los términos propuestos en el documento ISO TC68. En apoyo de esa opinión se indicó que era importante armonizar la terminología

empleada por los banqueros y la que se utilizaba en las normas jurídicas que regían las transferencias de fondos a fin de evitar confusiones. Conforme a otra opinión la terminología empleada en la *Guía Jurídica* era más adecuada para las normas jurídicas que se referían a los derechos del cliente. También se indicó que, como el Grupo de Trabajo había decidido que las Normas Modelo debían redactarse en un estilo que permitiera su aplicación a las transferencias de débito, era preciso emplear la terminología de la *Guía Jurídica* pues resultaba más fácilmente adaptable a las transferencias de débito que la terminología del documento ISO TC68.

28. Predominó la opinión de que debía procurarse emplear la terminología del documento ISO TC68, pero sólo en la medida en que fuese compatible con las finalidades y necesidades de las Normas Modelo. Se señaló que, de cualquier modo, habría que proceder con mucha cautela con respecto a los problemas de terminología en otros idiomas que no fueran el inglés y el francés (los dos idiomas del documento ISO TC68) y que sería importante que se consultaran expertos en esos idiomas cuando se prepararan las Normas Modelo.

II.2 *¿Convendría incluir en las Normas Modelo alguna disposición relativa a la eficacia de los contratos sobre los asuntos que se rigen por ellas?*

29. Conforme a una opinión no tenía sentido examinar la eficacia de los contratos sobre los asuntos que se regían por las Normas Modelo, ya que las Normas Modelo no tendrían necesariamente carácter normativo. Conforme a otra opinión, incluso si las Normas Modelo no tenían carácter normativo, podrían indicar la opinión de la Comisión sobre cuál sería la norma de derecho sustantivo adecuada y sobre la medida en que el contrato podría desviarse de esa norma.

30. Hubo acuerdo general en que muchos aspectos del proceso interbancario de transferencia de fondos y de la relación entre los bancos y sus clientes seguirían rigiéndose por los contratos. Conforme a otra opinión, esos contratos debían prevalecer frente a cualquier disposición en contrario de las Normas Modelo. En apoyo de ello se indicó que las disposiciones de las Normas Modelo seguirían siendo útiles pues se aplicarían a las cuestiones no contempladas por esos contratos o cuando no hubiera contrato. Conforme a otra opinión, al menos algunos aspectos de las Normas tendrían que ser obligatorios para ser eficaces. En caso contrario, los bancos podrían modificarlos a su favor valiéndose de contratos de adhesión. Además, tal vez en algunos casos sería necesario contar con normas obligatorias para lograr la uniformidad de resultados deseable. Se sugirió que sólo sería posible decidir sobre la conveniencia de que las Normas Modelo fueran obligatorias a medida que se examinara cada uno de los problemas.

31. En cuanto a la cuestión de si el cliente tendría derecho a atenerse a las disposiciones de un contrato interbancario, conforme a una opinión, esos contratos

podían conferir derechos sólo a las partes en los mismos. Conforme a otra opinión, si los clientes no podían confiar en esos contratos, por ejemplo, en lo relativo al plazo dentro del que el banco receptor debía notificar al banco expedidor que no daría curso a la orden de transferencia de fondos, las Normas Modelo tendrían que contener disposiciones sobre esos asuntos que podrían duplicar una norma interbancaria o establecer una norma distinta.

II.3 *¿Deberían las Normas Modelo contener reglas para su interpretación?*

32. Se expresó la opinión de que en esta pregunta se planteaban dos cuestiones, la de saber si las Normas Modelo debían contener reglas para su propia interpretación y la de saber si las Normas Modelo debían contener reglas de interpretación de los órdenes de transferencia de fondos. Se expresó la opinión de que las Normas Modelo no debían contener reglas para su propia interpretación. En apoyo de esa opinión se indicó que las reglas de interpretación ocasionaban más problemas que las normas que intentaban interpretar. Predominó la opinión partidaria de que se incluyeran reglas para la interpretación de las Normas Modelo. En apoyo de esa opinión se indicó que las reglas de interpretación eran útiles en los textos internacionales y que había modelos de ese tipo de reglas en los textos de la CNUDMI, que resultarían adecuados en el presente contexto.

33. El Grupo de Trabajo consideró la sugerencia de que se estableciera una regla de interpretación en las Normas Modelo para señalar, en el caso de que la cuenta que había de debitarse o acreditarse se indicara por un nombre y un número y éstos fueran incompatibles, cuál había de prevalecer. Se expresaron opiniones en el sentido de que los bancos generalmente hacían caso omiso de los nombres dado que muchas personas tenían el mismo nombre. También se señaló que las computadoras no transmitían nombres y que incluso podían plantearse problemas técnicos al hacerlo. Además, la comparación de los números y nombres correspondientes a las cuentas ocasionaría demoras. Conforme a otra opinión, la orden debía seguirse estrictamente tal como había sido dada. En caso contrario, el banco habría incumplido su obligación frente al cliente. Si la cuenta se designaba mediante un nombre y un número, el banco debía investigar la causa de cualquier discrepancia. Se expresó una opinión en el sentido de que la disposición destinada a solucionar este asunto no sería una regla de interpretación sino una norma de fondo que tendría que determinarse en relación con las cuestiones relativas a la responsabilidad.

II.4 *¿Deberían las Normas Modelo contener disposiciones sobre conflictos de leyes?*

34. Se informó al Grupo de Trabajo que en enero de 1988 la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado tendría ante sí un informe donde se

consideraba si la Conferencia debía iniciar la labor sobre conflictos de leyes con respecto a la transmisión transfronteriza de datos. Uno de los aspectos de ese informe examinaría las transferencias electrónicas de fondos.

35. Se expresó la opinión de que las Normas Modelo no deberían contener disposiciones sobre conflictos de leyes. En apoyo de esa opinión se indicó que no había leyes nacionales sobre transferencias electrónicas de fondos. En consecuencia, sería inútil establecer normas de conflicto cuando aún no existían leyes internas al respecto. Además, se indicó que los problemas de conflictos de leyes que se planteaban en esa esfera no diferían de los que se planteaban en cualquier otra esfera de actividad y que, por lo tanto, no era necesario establecer normas especiales salvo que hubiera problemas concretos relacionados con las transferencias electrónicas de fondos.

36. Se convino en la gran importancia de las cuestiones sobre conflictos de leyes en esta esfera y se expresó la opinión de que las Normas Modelo deberían contener reglas al respecto, ya que la falta de acuerdo sobre la ley aplicable a diversos aspectos de las transferencias de fondos constituía un problema para los banqueros y sus abogados. Se indicó que las normas sobre conflictos de leyes deberían ser compatibles con las normas de derecho sustantivo que se hubiesen promulgado respecto de las diversas cuestiones y que debía aprovecharse en lo posible la experiencia adquirida con las normas sobre transferencias documentadas. El Grupo de Trabajo expresó la esperanza de que resultaría posible colaborar con la Conferencia de La Haya en este terreno.

### III. Obligaciones de las partes

#### A. Forma de la orden

##### III.1 *¿Convendría incluir en las Normas Modelo una disposición sobre la forma y el contenido mínimo de la orden de transferencia de fondos?*

37. Conforme a una opinión no era necesario que las Normas Modelo prescribieran la forma o el contenido mínimo de las órdenes de transferencias de fondos. Se indicó que ni las computadoras del banco expedidor ni las del banco receptor procesarían una orden que no contuviera los datos requeridos por el sistema de transferencia de fondos en uso. En respuesta a ello se indicó que la orden podría enviarse por télex, en cuyo caso era bastante posible que fuera incompleta.

38. Conforme a otra opinión, las disposiciones de derecho sustantivo de las Normas Modelo se basarían en hipótesis sobre el contenido de los distintos mensajes; era importante que esas hipótesis se formularan con claridad. El Grupo de Trabajo observó que debería exigirse el menor número posible de datos a fin de evitar que se quedaran anticuados por el rápido adelanto de la tecnología y asegurarse de que no se daría una ventaja competitiva a un sistema frente a otro.

##### III.2 *¿Convendría exigir en las Normas Modelo que las órdenes de transferencia de fondos sean autenticadas? En caso afirmativo, ¿convendría prescribir formas obligatorias o aceptables de autenticación? ¿Convendría indicar en las Normas cuáles serían las consecuencias de adoptar la forma de autenticación convenida para el tipo de orden empleado?*

39. Se opinó que el motivo de que se exigiera la autenticación en la mayoría de los sistemas era garantizar la protección del banco de la parte a la que se debía efectuar el adeudo. En apoyo de esa opinión se manifestó que en la mayoría de los casos la cuestión se había planteado al tener que decidir quién debería soportar la pérdida cuando se había falsificado una firma con tal perfección que la falsificación no pudiera descubrirse con facilidad. Muchas legislaciones nacionales imputaban la pérdida al banco, puesto que éste sólo estaba autorizado a actuar conforme a una orden emanada del cliente. En el caso de una firma falsificada o de otro tipo de órdenes no autorizadas, el cliente no tendría nada que ver con la orden.

40. Según otra opinión, tanto la protección del cliente como la del banco exigían una autenticación. Por lo general, una vez que el banco haya demostrado que ha recibido una orden con apariencia de autenticidad, sólo volvería a acreditar la cuenta del cliente si éste prueba que la autenticación era falsa. En consecuencia, era importante para el cliente que el sistema estuviera concebido de forma que redujese al mínimo la posibilidad de que se hiciese uso de una firma falsificada o de otro tipo de autenticación no autorizada. Ese aspecto revestía especial importancia en el caso de las transferencias electrónicas de fondos, en el que normalmente sería muy difícil demostrar que una autenticación aparentemente correcta era en realidad falsa.

41. A juicio de algunos las Normas Modelo no deberían contener reglas que exigieran la autenticación de las transferencias de fondos o prescribieran las formas de autenticación aceptables. En apoyo de esa opinión se manifestó que los métodos de autenticación dependían del sistema utilizado. Se señaló que esos métodos cambiaban continuamente al compás de la evolución tecnológica. Se afirmó que correspondía al banco establecer una forma adecuada de autenticación, ya que éste sería responsable en caso de que la autenticación resultara falsa. Por otra parte, habida cuenta de que la forma de la autenticación se regularía por un contrato celebrado entre el expedidor y el receptor de la orden, para resolver el problema de la autenticación era imprescindible resolver antes el problema de la relación entre las Normas Modelo y los contratos. Quienes mantenían esa opinión hicieron también suya la idea de que a ese respecto las Normas Modelo deberían ocuparse de la imputación de la responsabilidad por las pérdidas derivadas de una autenticación falsa.

42. Predominó la opinión de que las Normas Modelo deberían exigir que se identificase la orden de

transferencia de fondos antes de que un banco debitara una cuenta, pero que no deberían prescribir un método ni un grado de autenticación determinados. Habida cuenta de que a los diversos tipos de transferencia de fondos correspondían diversos niveles de seguridad adecuados, sería conveniente que los diversos tipos de transmitentes de fondos, los bancos y sus clientes, incluidos otros bancos, pudieran estipular de común acuerdo el nivel de seguridad deseado.

43. El Grupo de Trabajo examinó a continuación las consecuencias que deberían derivarse del hecho de haber actuado el banco conforme a una orden cuya autenticación fuese falsa. Se convino en general en que incumbía al banco justificar cualquier asiento de débito en la cuenta de un cliente. Se sugirió que en determinadas circunstancias un banco podría justificar un asiento de débito en una cuenta, aunque se demostrara que la orden era falsa, por ejemplo, si la falsa autenticación era imputable a negligencia del cliente o si éste había elegido un método poco seguro de autenticación por ser menos costoso. Se manifestó la opinión de que esas cuestiones sólo se podrían debatir en el marco de un examen completo de la imputación de la pérdida derivada de fraude o error.

44. Se sugirió además que a los usuarios experimentados y a los no experimentados podrían caberles niveles diferentes de responsabilidad. Respecto de los sistemas de transferencia de fondos destinados a clientes particulares, podría acordársele al banco un nivel inferior de seguridad a fin de ahorrarle dinero tanto al banco como a los clientes. Respecto de los sistemas de transferencia de fondos destinados a usuarios más experimentados, cabría dar al usuario la posibilidad de elegir el nivel de seguridad deseado. En las operaciones interbancarias el nivel de seguridad de la autenticación podría convenirse entre todos los bancos del sistema. Se expresó la opinión de que habría que prestar especial consideración a la posibilidad de facultar a las partes, en mayor o menor medida, a asignar por contrato las pérdidas dimanantes de una autenticación falsa.

45. El Grupo de Trabajo observó también que en cierto número de casos era imposible determinar si la autenticación de una orden era o no falsa. Según una opinión sería el banco quien debiera soportar las posibles pérdidas, pero según otra opinión la cuestión de si era el banco quien habría de probar la legitimidad de una autenticación aparentemente legítima, o de si era el cliente quien habría de probar su falsedad, sería el factor determinante para saber quién asumiría el riesgo de las pérdidas.

#### **B. Obligaciones dimanantes de la transferencia de fondos**

##### **III.3 ¿Debería considerarse que el receptor de una orden de transferencia de fondos está obligado a cumplir la orden recibida?**

46. Hubo acuerdo general de que un banco no estaba siempre obligado a cumplir una orden que ha recibido. De acuerdo a una opinión, el banco receptor no tiene

obligación alguna de cumplir una orden hasta que no haya aceptado la orden. A lo sumo, el dejar de cumplir una orden que no haya sido aceptada podría dar lugar a un incumplimiento de contrato. Según otra opinión, cuando haya un contrato previo entre el expedidor y el banco receptor, al recibirse una orden ajustada al contrato, le cabría al banco receptor la responsabilidad, desde el momento de recibirse la orden.

47. Se observó que si se decidía que el banco receptor no estaba nunca obligado, a tenor de la legislación bancaria, a cumplir una orden hasta que ésta hubiese sido aceptada, no sería necesario determinar las circunstancias que justificarían la negativa del banco a cumplir la orden. Toda determinación de ese tipo podía dejarse al contrato entre las partes. Por otro lado, si se decidía que el banco receptor estaría obligado a cumplir las órdenes que hubiese recibido, la lista de situaciones en las que el banco estaría exonerado de esa obligación, que figura en el párrafo 62 del documento de trabajo, constituiría el núcleo de cualquier lista de ese tipo que hubiese de incluirse en las Normas Modelo.

48. El Grupo de Trabajo observó que, si el banco receptor quedaba obligado a cumplir la orden sólo cuando la aceptaba, tendría que definirse el concepto de aceptación a este efecto en particular. La idea de aceptación se empleaba ampliamente en el derecho, por ejemplo, la aceptación de una oferta o la aceptación de una letra de cambio, y estas definiciones ya existentes probablemente causarían confusión en lugar de aclarar. Se dijo que la definición de aceptación en el proyecto de legislación de los Estados Unidos ocupaba más de una página.

49. Se expresó la opinión de que, si un banco había decidido no ejecutar una orden, debería estar obligado a notificárselo al expedidor. En caso contrario, el expedidor podría razonablemente contar con que su orden se estaba tramitando y se estaba efectuando la transferencia de fondos. Conforme a una opinión, esta obligación sólo debería existir cuando el expedidor era un banco. Se sugirió también que una obligación de ese tipo no debería existir si el banco receptor no tenía relaciones contractuales previas con el banco expedidor. Prevalció la opinión de que el banco receptor debería estar obligado a notificar al expedidor cuando decidiese no cumplir su orden, hubiera o no un contrato entre el expedidor y el banco receptor.

50. Se señaló que la obligación del banco receptor de notificar al expedidor en caso de que no fuera a ejecutar la orden suponía la existencia de un plazo. Esto planteaba dos cuestiones: la duración del plazo y la consecuencia del incumplimiento del mismo. El Grupo de Trabajo no consideró qué plazo sería apropiado. En lo concerniente a las consecuencias de la falta de notificación oportuna de que no ejecutaría la orden, se sugirió que debería considerarse que el banco receptor había aceptado la orden por el mero transcurso del plazo. Las consecuencias de su incumplimiento serían entonces las mismas que en cualquier otro caso de incumplimiento de una orden que hubiera aceptado.

51. Se expresaron diferentes opiniones en cuanto a si debería exigirse al banco que expedía la notificación de que no ejecutaría la orden de transferencia de fondos que indicara las razones de esa falta de ejecución. Por una parte se indicó que, desde el punto de vista del transmitente y del banco expedidor, era importante saber qué era preciso hacer para modificar la orden o de alguna otra manera lograr que el banco receptor la ejecutara. Si el banco receptor en ningún caso ejecutaría la orden, habría que recurrir a otro banco intermediario. Por otra parte, se indicó que era peligroso exigir al banco receptor que diera razones de su negativa a ejecutar la orden, especialmente si resultaba que la razón dada por un empleado ocupado era incorrecta. También se indicó que si se trataba de una dificultad de carácter técnico, la computadora del banco receptor podría rechazar la orden sin ninguna intervención humana. Si la computadora del banco receptor estaba programada para hacerlo, podría indicar al expedidor la razón que tenía para rechazar la orden. Si la razón, por ejemplo, era que el banco receptor sospechaba actividades ilícitas, sería inadecuado exigir al banco receptor que notificara al banco expedidor sus sospechas.

III.4 *Si las Normas Modelo exigen que el banco receptor cumpla la orden, ¿qué medidas se exigirían?*

52. Se expresaron distintas opiniones con respecto a si las Normas Modelo deberían indicar las medidas concretas que tendría que adoptar el banco receptor, tales como las señaladas en el párrafo 51 del documento de trabajo, o si bastaría establecer en general la obligación de hacer lo que fuera necesario. Se sugirió que en todo caso, las Normas Modelo no deberían mencionar las medidas concretas, tales como la de verificar una autenticación, que el banco adoptaría para su propia protección. Sería suficiente señalar las consecuencias de haber procedido sobre la base de una falsa autenticación y permitir al banco que decidiera en algunas circunstancias no verificar la autenticación y correr el riesgo de soportar las pérdidas, si así lo prefería.

53. La opinión general fue que las Normas Modelo deberían describir en términos generales las medidas que tendría que adoptar el banco al que se le requería que ejecutara una orden. Se sugirió, por ejemplo, que el banco receptor que hubiera aceptado una orden debería quedar obligado a ejecutar la orden recibida, sin que se le indicara detalladamente la forma en que habría de hacerlo.

54. Se preguntó si se estimaría que el banco intermediario que daba curso a una orden garantizaba la autenticación de la orden recibida por su banco expedidor. Según una opinión, si la autenticación del transmitente era falsa, todos los bancos de la cadena de transmisión desde el banco transmitente hasta el banco adquirente en el que estaba la cuenta de la parte fraudulenta debían estimarse responsables frente a la parte defraudada. De acuerdo a otra opinión, un banco podía verificar únicamente la autenticación del mensaje que había recibido; no podía ser responsable de los fraudes o errores ocurridos con anterioridad al mensaje

recibido. Por otro lado, si el banco estaba aún en posesión del producto del fraude o error, debería disponerse de un procedimiento adecuado que le permitiera a la parte defraudada recuperar esos fondos.

III.5 *¿Deberían las Normas Modelo estipular que la obligación del banco transmitente se limitará a la ejecución de ciertos actos especificados, como se ha sugerido antes, o convendría, por el contrario, que la obligación del banco transmitente consistiese en encargarse de que la orden del transmitente se cumpla?*

55. El debate sobre esta cuestión se limitó a los problemas que surgían con anterioridad al momento de la llegada al banco adquirente de una orden correcta de transferencia de fondos. En todos los casos, salvo escasas excepciones, el adquirente habría designado a su propio banco, y el banco transmitente no habría tenido influencia alguna en esa elección.

56. Se expresó la opinión de que el banco transmitente se obliga frente a su cliente a lograr un resultado, es decir, a ocuparse de que se verifique efectivamente la transferencia de fondos. En consecuencia, debe ser responsable frente a su cliente por las consecuencias dimanantes de cualquier falla en la realización de la transferencia ordenada, dondequiera que la falla haya tenido lugar. Si la falla ocurrió en un banco intermediario, el banco transmitente debería tener derecho a ser indemnizado por ese banco. A juicio de algunos participantes que sostuvieron esta opinión, la situación podía compararse apropiadamente a la que se presentaba cuando las mercaderías habían de ser transportadas por transportistas sucesivos. Si las mercaderías eran dañadas, el expedidor o el consignatario, según fuese el caso, podía ser indemnizado por el transportista con el cual había tratado. Se expresó que este resultado era particularmente importante en las transferencias electrónicas de fondos internacionales ya que a menudo no estaba claro qué es lo que había fallado o dónde y, en todo caso, un banco intermediario estaría ubicado generalmente en un país extranjero en el que sería difícil para el transmitente hacer valer su acción.

57. Según otra opinión, un banco debería ser responsable únicamente de sus propios actos. Uno de estos actos sería la elección de un sistema de transmisión y de un banco intermediario apropiados, pero si la elección había sido adecuada, el banco transmitente no debería ser responsable de las fallas del sistema de transmisión o del banco intermediario. Se dijo que, contrariamente a lo que se daba a entender en el párrafo anterior, un banco se comprometía únicamente a obrar con la mayor diligencia posible. Además, dado que las comisiones bancarias por la realización de transferencias de fondos eran bastante bajas y no eran proporcionadas al riesgo que entrañaría el tener que responder de los incumplimientos de otros bancos, se elevaría el costo de esas transferencias si se les impusiera a los bancos esta responsabilidad.

58. Se sugirió que gran parte de la preocupación acerca del mayor riesgo derivaba en realidad de la preocupa-

ción acerca de los posibles daños consecuenciales. Se sugirió que esta cuestión debería examinarse en el contexto de las transferencias de fondos que se hubiesen extraviado, en casos en los que la acción del cliente se limitase a pedir la devolución de los fondos que no hubiesen sido acreditados según la orden en la cuenta del adquirente, con los intereses que fuesen del caso, o a pedir únicamente el pago de intereses por razón de la demora en la transferencia de los fondos. Más adelante podría examinarse la cuestión de en qué casos, y de quién, cabría reclamar daños consecuenciales por el no cumplimiento de una orden de transferencia de fondos con arreglo a lo en ella ordenado.

59. Se sugirió también que el examen de la cuestión de si el banco transmitente debería ser responsable frente al transmitente de incumplimientos que se hubieran producido en otros bancos se estaba confundiendo con la cuestión, ciertamente distinta, del fundamento de la responsabilidad del banco transmitente o del banco intermediario, es decir, con la cuestión de si el banco debería responder en todo caso del resultado, debería responder salvo que probara que las pérdidas no le eran imputables, o debería responder únicamente en el caso de que el transmitente probara que las pérdidas se habían producido por negligencia u otro tipo de culpa imputable al banco.

60. Predominó la opinión de que el banco transmitente debería ser responsable de la pérdida a no ser que probara que ésta no le era imputable. El debate se centró sobre la forma en que el banco transmitente podía demostrar que el problema no le era imputable. Se señaló que sería necesario que probara quién había incurrido en culpa. Se planteó la cuestión de si el transmitente habría de dirigir su acción en ese caso contra la parte que hubiera incurrido en culpa. Habida cuenta de que no había ningún vínculo contractual directo entre el transmitente y el banco intermediario, se sugirieron varias teorías por las que el transmitente adquiriría o bien una acción directa o bien una acción derivada de la del banco transmitente. Se planteó también la cuestión de si la responsabilidad revertiría al banco transmitente en el supuesto de que un tribunal dictaminara que el banco intermediario no había incurrido en culpa. Se planteó también la cuestión de quién debería soportar las pérdidas en caso de que éstas fueran imputables a una entidad de responsabilidad limitada, como una empresa de telecomunicaciones. Se sugirió la posibilidad de tomar un seguro que reembolsara ese tipo de pérdidas.

*III.6 ¿Deberían las Normas Modelo indicar la medida en que los bancos intermediarios y el banco adquirente serán responsables del correcto cumplimiento del cometido que les corresponda en la transferencia de fondos frente al banco que les envió la orden de transferencia de fondos, frente a otras partes anteriores, especialmente el transmitente, y, en el caso del banco adquirente, frente al adquirente?*

61. Se señaló que en gran parte esta cuestión se había examinado en el contexto de la responsabilidad del banco transmitente frente al transmitente. Sin embargo,

no se había examinado la situación del banco adquirente.

62. Se señaló que en algún momento el banco adquirente respondería solamente frente al adquirente. No era tan evidente cuándo llegaría ese momento ni cuál sería la naturaleza de la responsabilidad del banco adquirente con anterioridad a ese momento. Se indicó que una regla que estableciera que el banco adquirente sólo era responsable frente a la parte que le había elegido, es decir el adquirente en casi todos los casos, tendría como consecuencia práctica que la obligación del transmitente en relación tanto con la transferencia de fondos como con la deuda subyacente quedaría satisfecha cuando llegara al banco adquirente una orden correcta de transferencia de fondos. El subsiguiente asiento de crédito en la cuenta del adquirente sería importante para éste, pero no para el transmitente. De otro lado, una regla que estableciera que la transferencia de fondos no era completa hasta que se "pagara" al adquirente mediante un asiento de crédito en su cuenta o de otra forma tendría como consecuencia que el banco adquirente sería responsable tanto frente al transmitente como frente al banco transmitente o al último banco intermediario.

63. Habida cuenta de la estrecha interrelación entre esos problemas y las normas sobre la transferencia definitiva, cuyo examen estaba aún pendiente, el Grupo de Trabajo decidió aplazar el examen de esta cuestión.

*III.7 ¿Deberían las Normas Modelo indicar los casos en los que el banco receptor no estará obligado a cumplir la orden?*

64. En vista del acuerdo alcanzado en el sentido de que el derecho bancario no debería exigir a un banco receptor que cumpliera la orden hasta que la hubiera aceptado, no se consideró necesario examinar la cuestión. Se reconoció que al elaborar ulteriormente las Normas Modelo sería necesario examinar qué hechos exonerarían a un banco que hubiera aceptado una orden del incumplimiento de dicha orden.

*III.8 ¿Deberían las Normas Modelo fijar los plazos dentro de los que se deberán efectuar las transferencias de fondos?*

65. Según una de las opiniones expresadas, los plazos dentro de los que los bancos cumplen una orden de transferencia electrónica de fondos varían tanto de un país a otro y de una a otra técnica de transmisión que no sería posible fijar plazos concretos para las transferencias de fondos. Otra opinión era que la fijación de plazos concretos beneficiaría tanto a los clientes como a los bancos y que, con la tecnología actual, sería posible establecer plazos útiles que no resultarían demasiado difíciles de cumplir para los bancos. Se indicó que sería útil incluso establecer una norma en la que el plazo se dejara abierto para que lo fijara cada país. Podría ser también necesario fijar una serie de plazos diferentes para diversos casos, o bien hacer referencia a un plazo razonable o a que se efectuase "lo antes posible". A lo largo del debate se hizo patente que algunos partici-

pantes estaban pensando en plazos de 24 horas o menos en tanto que otros estaban pensando en plazos superiores a un mes, según la índole de la operación.

66. Se sugirió también que bastaría con exigir a cada banco de la cadena que actuara dentro de un plazo concreto. El transmitente podría conocer el plazo máximo necesario para la transferencia de los fondos sumando los plazos correspondientes a cada segmento de la cadena.

67. Se afirmó que el transmitente que necesitara fondos disponibles en un lugar y en un momento concretos podía convenir una fecha de pago concreta con su banco. Si el banco no deseaba asumir esa obligación, podría negarse a aceptar la orden, o aceptarla con una cláusula de exoneración en cuanto a su capacidad de garantizar la fecha de pago. Se indicó también que, en caso de que las Normas Modelo establecieran plazos máximos para las transferencias de fondos, convendría que esos plazos pudieran reducirse, pero no ampliarse, por acuerdo entre las partes.

68. Todos convinieron en que el proyecto de normas debería establecer que en caso de que un transmitente solicitara una fecha de pago concreto, el banco transmitente debería manifestar si estaba en condiciones de ajustarse a ella. Las Normas Modelo podrían fijar un plazo máximo en el que debería completarse la transferencia de fondos en aquellos casos en los que el transmitente no pidiera que el pago se verificara en una fecha concreta. Se señaló que algunas delegaciones preferirían que se indicara un plazo en términos menos concretos.

*III.10 ¿Deberían las Normas Modelo prever las obligaciones de aquellas partes en el proceso de transferencia de fondos que no sean bancos?*

69. Aunque el Grupo de Trabajo convino en que el expedidor de la orden estaba obligado a dar información exacta y a reembolsar al banco receptor, no se estimó necesario estipularlo en las Normas Modelo.

*III.10¿Deberían las Normas Modelo prever las obligaciones de aquellas partes en el proceso de transferencia de fondos que no sean bancos?*

70. Se indicó que las Normas Modelo deberían establecer la responsabilidad de las cámaras de compensación y otras entidades distintas de los bancos que fueran partes en el proceso de transferencia de fondos, como empresas de telecomunicaciones, cuando la pérdida fuera imputable a ellas.

71. Sin embargo, se señaló que en las Normas Modelo no podrían establecerse de hecho reglas sobre la responsabilidad de empresas públicas de telecomunicaciones, debido a que en la mayoría de los países las normas del derecho administrativo exoneraban a esas empresas de responsabilidad por los daños originados por la pérdida o retraso de los mensajes o por la modificación de su contenido. Se manifestó la opinión de que, a pesar de ello, muchas órdenes de transferencia

electrónica internacional de fondos eran ejecutadas por redes a las que el derecho administrativo no exoneraba de responsabilidad. Algunas de esas redes eran propiedad de bancos. En algunos casos, determinados bancos manejaban sistemas de transmisión de información mediante los que transmitían órdenes de transferencia nacional e internacional de fondos. Se indicó que las Normas Modelo deberían ocuparse de las consecuencias de las pérdidas imputables a esos sistemas de transmisión.

72. Predominó la opinión de que, aunque las Normas Modelo no deberían intentar regular la responsabilidad de las empresas de telecomunicaciones con responsabilidad limitada, debería haber normas para la distribución de cualquier pérdida imputable a esas entidades entre las partes en el proceso de transferencia de fondos. A este respecto se señaló que se había decidido ya que el banco transmitente debería, en términos generales, ser responsable ante el transmitente de la ejecución correcta de la orden de transferencia de fondos, sin perjuicio de la indemnización a cargo de los bancos siguientes en la cadena ni de las excepciones que estaban aún por determinar. Sería necesario establecer, en el marco de ese sistema de responsabilidad, cuál de las partes debería asumir la pérdida ocasionada por una empresa de telecomunicaciones u otra entidad análoga que fuese parte en la operación.

*C. Obligaciones posteriores a la transferencia de fondos*

*III.11 ¿Deberían las Normas Modelo estipular que los bancos deberán poner a disposición de sus clientes un estado detallado de los débitos y créditos de sus respectivas cuentas, así como la frecuencia con que se deberán enviar esos estados de cuenta?*

*III.12 ¿Convendría que las Normas Modelo estipulasen que el estado presentado por un banco de los débitos y créditos que ha asentado en la cuenta adquirirá carácter definitivo si el cliente no lo impugna dentro de determinado plazo? ¿Debería ese plazo ser más breve que el plazo de prescripción de la correspondiente acción judicial? En caso afirmativo, ¿qué duración debería tener y cuándo empezaría a correr?*

73. El Grupo de Trabajo decidió examinar conjuntamente los problemas III.11 y III.12 pues planteaban cuestiones afines.

74. Se expresó la opinión de que la frecuencia y la forma en que los bancos distribuían los avisos de débitos y créditos en las cuentas de los clientes era un asunto que se relacionaba con la índole de la cuenta y que no correspondía que se considerara en las Normas Modelo. Las prácticas diferían ampliamente de un país a otro y de un tipo de cuenta a otro.

75. Conforme a otra opinión no se trataba principalmente del estado de la cuenta sino de la notificación de una transferencia de fondos que se había reflejado en un asiento en la cuenta. Con el aumento del número y el valor de las transferencias de fondos, la posibilidad constante de operaciones fraudulentas y la velocidad con que podían completarse, en combinación con el creciente uso de las transferencias electrónicas de fondos, tanto los clientes como los bancos se beneficiarían si los clientes tuvieran que señalar lo antes posible las operaciones dudosas a sus bancos. Esto suponía que los clientes deberían contar sólo con un plazo determinado para comunicar las discrepancias manifiestas. Una vez transcurrido el plazo, el cliente no podría plantear la discrepancia, o bien se le asignaría la carga de la prueba de que había habido error o fraude. Si fuera así, los bancos deberían notificar de alguna forma las operaciones dentro de un plazo razonable.

76. Se sugirió que podrían aplicarse normas diferentes con respecto a los particulares y a los clientes comerciales. También se sugirió que los clientes comerciales importantes que enviaban y recibían un gran número de órdenes de transferencias de fondos a menudo sólo podían enterarse de las discrepancias después de mucho tiempo. Se preguntó si debía considerarse que el aviso había sido dado en caso de que el cliente tuviera acceso a la información con respecto a las operaciones de su cuenta mediante una conexión electrónica en línea. Se expresó la opinión de que las Normas Modelo podrían contener una disposición sobre el valor que debía atribuirse a los registros del banco como prueba del pago del transmitente al adquirente.

77. Predominó la opinión de que las Normas Modelo deberían contener disposiciones sobre la obligación del banco de poner a disposición de los clientes un estado ilustrativo de las transferencias electrónicas internacionales de fondos, y sobre el plazo previsto para que el cliente pudiese impugnar los asientos en las cuentas supuestamente no autorizados o incorrectos.

#### IV. Error, fraude y responsabilidad consiguiente

##### IV.1 *¿Deberían las Normas Modelo indicar las consecuencias y los procedimientos para rectificar un error cuando*

- *el importe de la transferencia de fondos se acreditó en una cuenta en una sucursal equivocada o en un banco equivocado;*
- *el importe se acreditó en una cuenta equivocada en el banco correcto;*
- *se acreditó en la cuenta del transmitente una cantidad insuficiente;*
- *se acreditó en la cuenta del transmitente una cantidad excesiva?*

78. Se indicó que los errores en las transferencias internacionales electrónicas de fondos eran frecuentes (teniendo en cuenta el gran número de operaciones) y por lo general se corregían fácilmente, sin que hubiera ningún procedimiento determinado para la corrección

de errores. Se señaló que muchos aspectos de ese tipo de procedimiento se desprenderían automáticamente de la decisión del Grupo de Trabajo de que el banco transmitente sería responsable frente al transmitente de la ejecución correcta de la orden de transferencia de fondos a menos que demostrara que había una razón por la que debería quedar exonerado. El derecho de cada banco a ser indemnizado por el banco al que hubiera enviado una orden correcta aseguraría que las pérdidas corrieran a cargo del banco donde se hubiese cometido el error.

79. El Grupo de Trabajo consideró si el banco podía efectuar correcciones en una cuenta asentándole un débito sin el consentimiento del cliente. Se señaló que los bancos lo hacían regularmente cuando el error era de tipo contable o era de otra manera manifiesto y, se sugirió, que la facultad del banco de corregir un error de esa índole constituía una condición tácita del contrato entre el banco y su cliente y debía considerarse aceptable. También se sugirió que debería comunicarse al cliente la medida adoptada por el banco y que debería dársele la oportunidad de oponer objeciones. Se convino en que cuando hubiera un conflicto con respecto al asiento, el banco no debería estar facultado a corregir el asiento con una medida unilateral. Se expresó la opinión de que en algunas jurisdicciones el banco no estaba facultado a corregir ningún tipo de asiento debitando la cuenta del cliente sin su consentimiento y que ese acto del banco podía muy bien resultar inconstitucional pues significaba tomar bienes ajenos en forma ilegítima. También se indicó que en algunos países se consideraba que esta cuestión se regía por las normas sobre el carácter definitivo de la transferencia de fondos.

80. El Grupo de Trabajo consideró si los bancos y los clientes deberían estar obligados a pagar los intereses devengados por fondos que habían sido acreditados incorrectamente en su cuenta. Se señaló que el proyecto de reglas de compensación interbancaria que estaba preparando la Cámara de Comercio Internacional contenía una obligación de ese tipo pues el banco al que se le acreditaban fondos incorrectamente no debía enriquecerse injustamente en esa situación.

81. Se expresó la opinión general de que el cliente no debería tener ningún tipo de responsabilidad por los intereses devengados por el dinero acreditado incorrectamente en su cuenta, pero que cuando el banco recuperase los fondos debería estar facultado a recuperar todos los intereses que podría haber acreditado al cliente como consecuencia de haber asentado un crédito excesivo en la cuenta. En apoyo de esa opinión se señaló que los clientes del banco no se encontraban en la misma situación que los bancos. Mientras que los bancos administraban activamente todos los fondos a su disposición, era posible que los clientes del banco no hubieran obtenido ningún interés por los fondos depositados y ni siquiera estuvieran al tanto del crédito en su cuenta. Se expresó la opinión de que cuando el cliente utilizara fondos sabiendo que habían sido acreditados erróneamente y se pudiera demostrar que se había beneficiado con ello, el cliente debería reembolsar al banco los intereses. Se expresó otra opinión de que el

cliente debería pagar los intereses sólo cuando se le hubiera solicitado que devolviera los fondos y no lo hubiera hecho o cuando los hubiera recibido de mala fe.

*IV.2 ¿Deberían las Normas Modelo contener disposiciones que establezcan la jurisdicción competente si se plantea una controversia con respecto a una transferencia electrónica internacional de fondos?*

82. El Grupo de Trabajo decidió aplazar el examen de esta cuestión.

IV.3, IV.4 y IV.5

83. El Grupo de Trabajo decidió que no examinaría las cuestiones IV.3, IV.4 y IV.5 dado que las había contemplado al examinar la cuestión IV.1.

*IV.6 ¿Deberían las Normas Modelo estipular que podría imputarse al banco la responsabilidad por los daños consecuenciales que ha ocasionado al no efectuar correctamente una transferencia de fondos?*

84. Se observó que el término "daños consecuenciales" no expresaba adecuadamente en todos los idiomas el concepto considerado. En el contexto actual, se estaba utilizando este término para designar cualquier tipo de pérdida que no sean la pérdida de los fondos o de intereses o pérdidas atribuibles a fluctuaciones de los tipos de cambio.

85. Hubo opiniones divergentes sobre esta cuestión. Conforme a una opinión los bancos sólo deberían responder por los daños consecuenciales si hubieran podido preverlos. Se dijo que ésta era la norma corriente en el derecho contractual y que establecía un justo equilibrio entre los intereses del transmitente y del banco transmitente. Se indicó que sobre todo resultaba una norma adecuada en vista del sistema de responsabilidad convenido por el Grupo de Trabajo, pues correspondería al banco transmitente incluir en la orden de transferencia de fondos que enviaba al banco receptor la información gracias a la que los posibles daños consecuenciales serían previsibles, a fin de que pudiera obtener una indemnización por esos daños de ese banco receptor.

86. Conforme a otra opinión, el criterio de la previsibilidad aplicado a las transferencias de fondos daba lugar a menudo a difíciles especulaciones en cuanto al conocimiento de los distintos funcionarios del banco en lo tocante a la posibilidad de los daños consecuenciales. Se sugirió que el banco sólo debería responder si había contraído especialmente esa responsabilidad. Conforme a una tercera opinión el banco debería responder por los daños consecuenciales sólo si hubiera sido negligente, o conforme a otra opinión, si hubiera procedido de mala fe, o si hubiera deliberadamente descuidado los intereses del transmitente. Se sugirió

también que el asunto, que se planteaba en primer lugar entre el transmitente y el banco transmitente, podía quedar librado a la legislación nacional.

*IV.7 ¿Deberían las Normas Modelo contener disposiciones por las que se determine si el transmitente ha de ser responsable de algunos actos fraudulentos o de todo acto fraudulento de sus familiares, empleados o terceros por los que se haga llegar una orden de transferencia de fondos al banco transmitente?*

87. El Grupo de Trabajo no examinó detalladamente la cuestión IV.7.

V. Transferencia definitiva

88. En vez de examinar una por una las diversas preguntas formuladas en el documento de trabajo, como había hecho con las demás cuestiones principales, el Grupo de Trabajo decidió que su primera tarea consistía en aclarar el concepto de transferencia definitiva. Se señaló que, a pesar de que todos los sistemas jurídicos se enfrentaban con problemas prácticos análogos, las diferencias en cuanto a la organización del sistema bancario y los diversos conceptos jurídicos utilizados para resolver los problemas hacían especialmente difícil el examen de esta cuestión.

89. El Grupo de Trabajo decidió examinar en primer lugar dos cuestiones relacionadas entre sí: si debería haber un único momento en el que una orden de transferencia de fondos debería considerarse definitiva a todos los efectos jurídicos, y si los problemas del carácter definitivo deberían examinarse únicamente en el contexto de la transferencia de fondos en su conjunto, o, por el contrario, en los casos en los que la transferencia de fondos estuviera compuesta por varias operaciones, debería haber reglas independientes sobre el carácter definitivo de cada una de las operaciones.

90. Se expresó la opinión de que debería hacerse un esfuerzo para elaborar una norma que estableciera un único momento en el que una transferencia de fondos se convertiría en definitiva a todos los efectos. Esa norma reflejaría el hecho de la modificación de las relaciones jurídicas entre el transmitente y el adquirente, el transmitente y el banco transmitente y el adquirente y el banco adquirente. Habida cuenta de que la modificación de esas relaciones jurídicas se produciría en un momento determinado, debería reconocerse también que las consecuencias de esa modificación de las relaciones jurídicas se habían producido en dicho momento. Los bancos deberían organizar sus operaciones de transferencia de fondos de tal forma que puedan cumplir eficazmente las obligaciones que dimanaban de esas relaciones jurídicas, teniendo en cuenta la titularidad jurídica de esos fondos en las distintas fases de la operación.

91. Según otra opinión, no sería viable establecer un único momento en el que la transferencia de fondos se

convertiría en definitiva en todos sus aspectos. En especial, se señaló que cada operación de una transferencia de fondos implicaría la expedición y la recepción de una orden de transferencia de fondos entre dos bancos y la liquidación correspondiente entre ellos. El hecho de que todos los sistemas de transferencia de sumas importantes en funcionamiento que prevén una liquidación cuenten con reglas sobre dos importantes aspectos del carácter definitivo (a saber la revocabilidad de la orden por el banco expedidor y la posibilidad de cancelar la operación en caso de falta de liquidación) ponía de manifiesto que existían ya normas sobre el carácter definitivo de cada una de las operaciones. Se sugirió que, si bien las normas sobre el carácter definitivo previstas en esos sistemas de transferencia de fondos se aplicaban expresamente sólo a los propios bancos, sería necesario tenerlas en cuenta al examinar las normas sobre el carácter definitivo de la transferencia de fondos entre el transmitente y el adquirente.

92. En lo que respecta al derecho del transmitente a revocar la orden de transferencia de fondos, se manifestó la opinión de que debería estar facultado a hacerlo hasta el último momento, es decir hasta el momento en el que el banco adquirente hubiera adoptado la medida pertinente, y que se suponía era el momento en que se acreditaba la cuenta del adquirente. Hasta ese momento el transmitente podía hacer lo que quisiera con su orden. La orden que revoca la orden precedente podría seguir el mismo curso que la orden inicial de transferencia de fondos o, según otra sugerencia, el transmitente podría expedir directamente la orden de revocación a un banco intermediario o al banco adquirente. Se sugirió que la revocación sólo debería surtir efecto si llegaba antes de que la orden de transferencia de fondos se hubiera cumplido. Se afirmó también que la revocación debería ser por cuenta y riesgo del transmitente.

93. Según otro parecer, el transmitente debería perder el derecho a revocar la orden de transferencia de fondos en un momento anterior, que podría ser aquel en que el banco transmitente la hubiera aceptado, normalmente mediante el asiento de un débito en la cuenta del transmitente o mediante la expedición de la orden a un banco intermediario o al banco adquirente. Se indicó que permitir al transmitente que revocara la orden en un momento posterior podría entrañar riesgos para el sistema bancario. En réplica a esa opinión, se indicó que el derecho del transmitente a revocar la orden no ponía necesariamente en entredicho el carácter definitivo de cada una de las operaciones de la transferencia de fondos.

94. Durante el debate se reconoció que en algunos países se había otorgado al transmitente en una transferencia de fondos del consumidor, en el sentido definido por la legislación nacional, un derecho más amplio a revocar transferencias de fondos. Habida cuenta de las cuestiones normativas especiales a que respondían esas reglas, el Grupo de Trabajo no las tuvo en cuenta como base al examinar las cuestiones relacionadas con el carácter definitivo de las transferencias internacionales de fondos.

95. El Grupo de Trabajo señaló que debía distinguirse entre la revocación de la orden de transferencia de fondos a iniciativa del transmitente y la posibilidad de cancelar la medida adoptada por el banco en cumplimiento de esa orden en caso de que el banco receptor no recibiera la liquidación correspondiente a esa orden. El Grupo de Trabajo señaló que en algunos ordenamientos jurídicos el banco estaba autorizado a cancelar el crédito que había asentado cuando no recibía la liquidación, mientras que en otros ordenamientos jurídicos las normas sobre el carácter definitivo impedían esa cancelación. Se señaló que en las transferencias internacionales de fondos era posible que el adquirente descubriera que en un país se había cancelado un crédito en su cuenta porque el banco de otro país no había recibido la liquidación.

96. El Grupo de Trabajo inició un examen preliminar de las cuestiones que se planteaban en caso de quiebra del transmitente, del adquirente o de uno de los bancos pertinentes durante el curso de la transferencia de fondos. Se observó que el hecho de que hubiera normas sobre el carácter definitivo de cada una de las operaciones de la cadena de transferencia de fondos podría llevar a imponer el riesgo del incumplimiento de uno de los bancos intermediarios a los demás bancos y no al transmitente.

97. El Grupo de Trabajo también intercambió opiniones con respecto al momento en que el crédito en la cuenta del transmitente dejaría de estar sujeto a embargo o a otro procedimiento jurídico y al momento a partir del cual el crédito en la cuenta del adquirente quedaría sujeto a esos procedimientos. Se señaló la dificultad de saber en qué momento la cuenta había sido debitada o acreditada así como la cuestión de si el asiento del débito o del crédito en la cuenta debía considerarse como un acto jurídico pertinente dado que el banco podía programar sus operaciones de procesamiento de datos fuera de línea en el momento del día que le resultara más conveniente. Se expresó la opinión de que no debería haber normas distintas sobre el carácter definitivo para las operaciones de procesamiento de datos en línea y fuera de línea en una transferencia de fondos. Conforme a otra opinión, cualquier norma sobre el carácter definitivo debería tener en cuenta las innovaciones tecnológicas que habían tenido lugar y debía definirse en términos prácticos de modo que pudiera ser aplicada por los bancos.

#### LABOR FUTURA

98. El Grupo de Trabajo pidió a la Secretaría que preparara proyectos de disposiciones, basándose en las deliberaciones que habían tenido lugar durante el período de sesiones, a fin de examinarlos en su próximo período de sesiones. Cuando lo considerara adecuado, la Secretaría debía preparar disposiciones alternativas.

99. El Grupo de Trabajo recomendó que su 17.º período de sesiones se celebrara en Nueva York, del 5 al 15 de julio de 1988.

## 2. Transferencias electrónicas de fondos: nota de la Secretaría (A/CN.9/WG.IV/WP.35)

1. La Comisión, en su 19.º período de sesiones celebrado en 1986, decidió iniciar la preparación de Normas Modelo sobre las transferencias electrónicas de fondos y confiar esa labor al Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales, que volvió a llamar Grupo de Trabajo sobre Pagos Internacionales<sup>1</sup>. También decidió que el primer período de sesiones que se dedicaría a este tema se celebraría en 1987 (16.º período de sesiones del Grupo de Trabajo), después del 20.º período de sesiones de la Comisión<sup>2</sup>. Se ha previsto que el período de sesiones del Grupo de Trabajo se celebrará en Viena, del 2 al 13 de noviembre de 1987.

2. La Comisión decidió que las Normas Modelo debían ser flexibles y estar redactadas de forma que no dependieran de una tecnología concreta. Cuando procediera, las normas debían presentar soluciones alternativas a fin de tener en cuenta las diferencias entre los sistemas bancarios. Además, las Normas Modelo debían ocuparse de la relación entre los bancos así como de la relación entre los bancos y sus clientes<sup>3</sup>.

3. Se sugirió que el Grupo de Trabajo iniciara su labor con el examen de los problemas jurídicos expuestos en el último capítulo de la *Guía Jurídica de la CNUDMI sobre transferencias electrónicas de fondos*<sup>4</sup> (en adelante denominada *Guía Jurídica de la CNUDMI*) así como de cualesquiera otros problemas que la Secretaría considerara conveniente presentar al Grupo de Trabajo.

4. El presente informe plantea problemas que podrían examinarse para abordarlos en las Normas Modelo. Dado que la lista de problemas jurídicos que figuran en la *Guía Jurídica de la CNUDMI* y los comentarios sobre esos problemas no fueron preparados con el fin de elaborar un texto jurídico específico y que en las Normas Modelo podrían considerarse otros problemas, se estimó que era preferible preparar un nuevo informe que estuviera orientado hacia la elaboración de estas Normas. La lista de problemas expuestos en el presente informe se basa en la lista de problemas jurídicos de la *Guía de la CNUDMI*. En muchos casos se repite la misma pregunta pero formulada de otra manera y en otros se hace remisión al comentario o se repite una parte del mismo. Debe observarse que este informe emplea la misma terminología que la *Guía Jurídica de la CNUDMI*.

5. Puede que el Grupo de Trabajo considere conveniente examinar los distintos problemas sin adoptar ninguna decisión definitiva al respecto y, cuando termine ese examen, decidir las medidas que deben adoptarse a continuación.

<sup>1</sup>Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 19.º período de sesiones. *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo primer período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/41/17)*, párrafo 230.

<sup>2</sup>*Ibid.*, párrafo 273.

<sup>3</sup>*Ibid.*, párrafo 231.

<sup>4</sup>A/CN.9/Ser.B/1. La lista de problemas jurídicos también figura sin ninguna modificación de fondo en el proyecto de *Guía Jurídica de la CNUDMI*, A/CN.9/266/Add.2.

### I. Ámbito de aplicación

#### I.1 *¿Las Normas Modelo deben aplicarse sólo a las transferencias internacionales de fondos o también a las transferencias nacionales?*

6. El principal motivo por el que la Comisión decidió emprender la preparación de las Normas Modelo es el deseo de reducir los conflictos de las normas jurídicas en los casos de transferencias internacionales de fondos. Una forma corriente de reducir los conflictos entre las normas jurídicas que rigen el comercio internacional es la adopción de un régimen jurídico especial cuyo ámbito de aplicación se limita a las operaciones internacionales del tipo de que se trate. Esta medida resulta más eficaz cuando las operaciones internacionales pueden distinguirse claramente de las operaciones nacionales. En algunos casos, no pueden pasarse por alto algunos aspectos nacionales de una operación internacional. Si no obstante se desea un régimen jurídico internacional especial, ese régimen tendrá que contemplar esos aspectos internos de la operación que no pueden pasarse por alto. Otra posibilidad es adoptar normas armonizadas o unificadas que rijan todas las operaciones del tipo de que se trate, sean nacionales o internacionales.

7. En el caso de transferencias internacionales de fondos no sería posible construir un régimen jurídico que contemple la relación entre el cliente y el banco, como lo pidió la Comisión, sin incluir algunos elementos nacionales. Sin duda alguna es en gran parte por esta razón que el Convenio de Ginebra de 1930 que establece una Ley uniforme referente a las letras de cambio y pagarés a la orden y el Convenio de 1931 que establece una Ley uniforme en materia de cheques estaban destinados a unificar tanto el derecho que regía las operaciones nacionales como el que regía las operaciones internacionales.

8. En consecuencia, tal vez se considere conveniente que la elaboración de las Normas Modelo proceda partiendo de la premisa de que se aplicarán tanto a las transferencias de fondos nacionales como a las internacionales.

#### I.2 *¿Las Normas Modelo deben aplicarse solamente a las transferencias electrónicas de fondos o también a las transferencias documentadas?*

9. El aumento de las transferencias internacionales de fondos, que estimula el interés en preparar estas Normas Modelo, se debe al creciente empleo de las técnicas electrónicas de transferencias de fondos. Estas técnicas se aplican a la transmisión de las órdenes de transferencias de fondos del cliente entre los bancos y a la transmisión de las órdenes entre el cliente y el banco. Los problemas jurídicos comerciales que se plantean en el contexto de las transferencias electrónicas de fondos pueden clasificarse en tres categorías: problemas comunes a todas las formas de transmisión electrónica de datos (por ejemplo, la prueba de las operaciones), problemas jurídicos bancarios que sólo se plantean en

las transferencias electrónicas de fondos y, como se indica en la *Guía Jurídica de la CNUDMI*, problemas jurídicos bancarios generales que están en juego tanto en las transferencias documentadas de fondos como en las transferencias electrónicas. Esto indica la conveniencia de que las Normas Modelo se apliquen tanto a las transferencias electrónicas de fondos como a las transferencias documentadas, con la probable excepción de que no deberían aplicarse a los títulos valores, incluidos los cheques.

10. Si se decidiera que las Normas Modelo deben aplicarse sólo a las transferencias electrónicas de fondos, sería necesario definir esa expresión para determinar el ámbito de aplicación. La definición que da la *Guía Jurídica de la CNUDMI*:

“Por transferencia electrónica de fondos se entiende, . . . la transferencia de fondos en la que una o más de las operaciones del proceso que antes se desarrollaban sobre la base de técnicas documentales, se efectúan ahora mediante técnicas electrónicas”<sup>5</sup>.

cumple una función en el contexto de la *Guía Jurídica*, pues proporciona una base para analizar la repercusión de los distintos tipos de técnicas electrónicas sobre las normas jurídicas ya vigentes que rigen las transferencias documentadas. Pero la definición no resultaría tan útil para definir el ámbito de aplicación de las Normas Modelo o de otro texto jurídico.

11. La definición de la transferencia electrónica de fondos y, en consecuencia, del ámbito de aplicación de las Normas Modelo, podría limitarse a las transferencias de fondos en las que el cliente inicie la operación dando su orden por medios electrónicos. Esa definición se utilizó en la Ley sobre transferencias electrónicas de fondos de 1978, de los Estados Unidos de América, cuyo objetivo era proteger a los clientes. Sin embargo, una definición semejante excluiría del ámbito de aplicación de las Normas Modelo a todas las transferencias de fondos, incluso a las transferencias internacionales comerciales de sumas importantes ejecutadas por medios electrónicos, en las que la orden del cliente de transferir los fondos se diera sobre papel o en forma oral.

12. La definición y, en consecuencia, el ámbito de aplicación podrían limitarse a las transferencias de fondos en las que la orden interbancaria se enviara por medios electrónicos. Pero de esa manera la aplicación de las Normas Modelo a la relación banco-cliente dependería del método empleado por el banco para tramitar la orden, método que a menudo está fuera del control del cliente, y que éste tal vez ni siquiera conoce. Además, es posible que para ejecutar la orden del cliente se envíen órdenes entre varios bancos. Algunas de esas órdenes podrían ser documentadas y otras electrónicas.

*1.3 ¿Las Normas Modelo deben aplicarse tanto a las transferencias de crédito como a las transferencias de débito?*

13. Las transferencias interbancarias de fondos, sean transferencias de débito o de crédito, se efectúan

mediante el asiento de un débito o de un crédito en las cuentas bancarias. Como consecuencia de esta analogía básica, algunos de los problemas jurídicos podrían abordarse de manera idéntica o, al menos, de manera considerablemente análoga. Pero hay varias diferencias en las prácticas bancarias entre las transferencias de débito y las transferencias de crédito que requieren normas jurídicas completamente diversas.

14. Cabe pensar que sería preferible comenzar la preparación de las Normas Modelo solamente para las transferencias de crédito, pues éstas son en la práctica menos complicadas que las de débito. En una etapa posterior podría determinarse si también convendría incluir a las transferencias de débito, y las modificaciones o adiciones que serían necesarias para ello. Si se adoptara este criterio, al preparar las Normas Modelo para transferencias de crédito habría que tratar de no adoptar decisiones que más adelante harían más difícil la incorporación de las transferencias de débito.

15. Cabe observar que algunos de los problemas que plantea este informe son aplicables sólo a las transferencias de crédito. Si se decide que las Normas Modelo también se aplicarán a las transferencias de débito habrá que examinar varias otras cuestiones.

16. De cualquier modo, cabe pensar que las transferencias de fondos efectuadas mediante títulos valores, incluidos los cheques, deberían excluirse de las Normas Modelo. Los problemas que se plantean por el truncamiento en el proceso de cobro de esos títulos o por otros usos que pueden darse a las técnicas electrónicas podrían resolverse mejor introduciendo modificaciones a la legislación vigente que rige esos títulos.

*1.4 Las Normas Modelo ¿deben aplicarse solamente a las transferencias de fondos en las que deben debitarse y acreditarse cuentas bancarias o también deben aplicarse cuando han de debitarse y acreditarse cuentas en otras instituciones financieras?*

17. Tal vez se estime innecesario contemplar este problema al preparar las Normas Modelo, aun cuando puede revestir importancia en algunos países. La palabra “banco” podría emplearse durante la preparación de las Normas Modelo sin perjuicio de que sea definida en una etapa ulterior o por los mismos destinatarios de las Normas.

18. Cabe pensar que las Normas Modelo se deben aplicar cuando ha de asentarse un débito en la cuenta del transmitente aunque al adquirente se le pague en efectivo, o cuando el transmitente paga en efectivo al banco para que se asiente un crédito en la cuenta del adquirente en el mismo banco o en otro banco, pero que las Normas Modelo no deben aplicarse si el transmitente deposita los fondos y éstos han de pagarse en efectivo al adquirente.

<sup>5</sup>Capítulo I, párrafo 6.

1.5 *¿Es preciso excluir del ámbito de aplicación de las Normas Modelo a las transferencias electrónicas de fondos de los consumidores?*

19. Todos los tipos de transferencias electrónicas de fondos, incluso aquellos que podrían clasificarse como transferencias de los consumidores, se examinaron en la *Guía Jurídica de la CNUDMI*. En la mayoría de los casos, se descubrió que los problemas jurídicos que se plantean en las transferencias de fondos de los consumidores y en las demás transferencias de fondos son los mismos. También se señalaron los casos en que se planteaban problemas jurídicos diferentes, o aquellos más frecuentes en los que se planteaban los mismos problemas jurídicos pero podían preverse distintas normas jurídicas para las transferencias de fondos de los consumidores. Para ello no era necesario definir la transferencia de fondos de los consumidores.

20. Si las transferencias de fondos de los consumidores quedaran excluidas del ámbito de aplicación de las Normas Modelo, habría que dar una definición de las mismas. Ésta podría basarse en la caracterización del transmitente o del adquirente de los fondos, por ejemplo, una parte que no ha sido descrita como parte comercial ni como organismo del Estado podría considerarse que efectúa transferencias de fondos de los consumidores. Pero esa definición no podría basarse en el objetivo de la transferencia de fondos, como lo hace la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, de la que se excluyen las compraventas de mercaderías para uso personal, familiar o doméstico. Otras bases para distinguir las transferencias de fondos de los consumidores podrían ser la suma de dinero que se transfiere (distinción generalmente insatisfactoria) o la técnica de transferencia de fondos empleada. Cabe suponer, por ejemplo, que las transferencias de fondos ejecutadas mediante el empleo de la tecnología de la tarjeta plástica constituyen hoy día normalmente transferencias de fondos de los consumidores, mientras que algunos sistemas de sumas importantes en general no se emplean con fines de consumo.

21. No obstante, si bien en la tecnología actual y sus posibles usos pueden encontrarse algunos elementos para distinguir las transferencias de fondos de los consumidores de las que no lo son, esa distinción no depende de la tecnología. Es posible que la tecnología de la tarjeta plástica evolucione de tal manera que llegue a servir de base para la mayoría de las autenticaciones de transferencias electrónicas de fondos, tanto las de los consumidores como las otras. Asimismo, los medios que actualmente se utilizan para las órdenes de transferencias de fondos en línea de sumas importantes también pueden emplearse para transmitir por lotes las órdenes de transferencias de fondos de bajo importe. En consecuencia, si los criterios para distinguir las transferencias de fondos de los consumidores de las que no lo son se basan en la tecnología empleada para la transferencia, es posible que más adelante haya que adoptar otros criterios distintos.

22. Dado que la Comisión ha decidido que las Normas Modelo deben presentar soluciones alternativas a fin de tener en cuenta las diferencias entre los sistemas bancarios, el Grupo de Trabajo podría considerar la posibilidad de indicar las cuestiones con respecto a las que tal vez algunos países deseen adoptar normas distintas para las transferencias de fondos de los consumidores. El carácter que tendrían esas normas jurídicas, si el Grupo de Trabajo desea ocuparse del tema, se consideraría por separado.

## II. Definiciones y disposiciones generales

### A. Definiciones

#### II.1 *¿Qué expresiones deberían definirse en las Normas Modelo y qué orientación debe tener la definición?*

23. Será necesario definir algunas expresiones, sobre todo porque hay una gran discrepancia en las expresiones utilizadas en distintos países tanto con fines jurídicos como bancarios. A menudo en las expresiones elegidas y en las definiciones de esas expresiones se reflejan importantes decisiones de política. Las siguientes son expresiones y tipos de expresiones que podrían definirse:

##### a. *Partes en una transferencia de fondos*

24. Hay tres variables principales que han de examinarse al elegir las expresiones que deben utilizarse para describir las partes en una transferencia de fondos: 1) si las partes han de describirse en función de la corriente de fondos (por ejemplo, transmitente, banco del transmitente, adquirente, banco del adquirente, como lo hace la *Guía Jurídica de la CNUDMI*) o en función de la corriente de las órdenes (por ejemplo, banco iniciador, banco destinatario, banco que efectúa el reembolso); 2) si puede emplearse la misma terminología para las transferencias de débito y las transferencias de crédito, en caso de que las Normas Modelo contemplen a ambas; y 3) si las partes han de describirse en función de toda la transferencia de fondos, como lo sugieren las expresiones utilizadas en la *Guía Jurídica de la CNUDMI*, o en función de determinada parte de la transferencia de fondos (por ejemplo, banco expedidor, banco receptor), como en la terminología propuesta por el Comité Técnico Bancario de la Organización Internacional de Normalización (ISO, TC 68) para sus normas internacionales, por ejemplo, la ISO DIS/7982.

25. El número de expresiones empleadas debe mantenerse siempre en un mínimo que permita la claridad. La proliferación de expresiones podría dar lugar a que una misma parte se describa con varias expresiones distintas según el punto de vista (por ejemplo, el primer banco en una transferencia de crédito podría ser el "banco del transmitente", el "banco iniciador", el "banco receptor" de la orden del cliente y el "banco expedidor" de la orden enviada al segundo banco). De esa manera sería más difícil saber a cuál de las partes se está haciendo referencia. Pero se facilitaría la estipulación de normas jurídicas relativas a todas las partes que actúen de

manera análoga. Por ejemplo, podría exigirse que la “parte expedidora” tome algunas precauciones ya se trate de un cliente que no es un banco, de un banco del transmitente o de un banco intermediario.

b. *Banco*

26. Si se define la palabra “banco”, la definición será un factor importante para determinar el ámbito de aplicación de las Normas Modelo. Véase el problema I.4.

c. *Orden de transferencia de fondos*

27. Esta expresión se empleó en toda la *Guía Jurídica de la CNUDMI* para indicar todos los tipos de órdenes de los clientes al banco y de un banco a otro banco, tanto para transferencias de débito como de crédito.

d. *Fechas importantes para la transferencia de fondos*

28. Una fuente importante de confusión en las transferencias internacionales de fondos ha sido el empleo incoherente de expresiones que designan fechas importantes para las transferencias de fondos. Las siguientes son las fechas definidas en la *Guía Jurídica de la CNUDMI* y las definiciones que de ellas se dan:

*Fecha de asiento:* Fecha en la que se efectúa el asiento en los registros de una cuenta.

*Fecha de intereses:* Fecha a partir de la cual comienzan a devengar intereses los fondos acreditados en una cuenta o cesan de devengar intereses los fondos asentados al débito de una cuenta.

*Fecha de pago:* Fecha en la que se han de poner los fondos a la libre disposición del adquirente para su retiro en efectivo.

29. Además de estas definiciones ISO DIS/7982 también define la fecha siguiente:

*Fecha de disponibilidad — (Value date):* Fecha en la que los fondos han de ponerse a disposición del banco receptor.

30. La expresión “value date” no fue definida en la *Guía Jurídica de la CNUDMI* porque también se utiliza ampliamente en algunos países para denotar la fecha en la que los fondos han de ponerse a disposición del adquirente (véase “fecha de pago”), o la fecha en la que los fondos comienzan a devengar intereses o cesan de devengar intereses según estén acreditados o asentados al débito de una cuenta (véase “fecha de intereses”).

## B. *Disposiciones generales*

31. En esta sección se sugieren varias disposiciones generales que sería muy conveniente que figuraran en las Normas Modelo. Estas disposiciones se sugieren solamente con el objetivo de establecer un posible marco para un examen ulterior y es probable que a medida que adelante la labor en esta materia se estime conveniente incluir también otras disposiciones.

### II.2 *¿Deben contener las Normas Modelo una disposición relativa a la eficacia de los contratos sobre los asuntos que se rigen por ellas?*

32. Por más detalladas que sean las Normas Modelo o algunas leyes nacionales, muchas cuestiones que se plantean en las transferencias de fondos se rigen y seguirán rigiéndose por los contratos celebrados entre los bancos y sus clientes, entre los bancos y las cámaras de compensación y entre los propios bancos. La existencia de estos contratos plantea varias cuestiones que podrían contemplarse en las Normas Modelo. Las Normas Modelo podrían indicar hasta qué punto tendrán carácter obligatorio (si las adopta un Estado) y hasta qué punto podrán ser modificadas mediante contrato.

33. Dado que los contratos entre los bancos y sus clientes casi siempre son preparados por los bancos y que, salvo raras excepciones, cuando intervienen clientes importantes, los bancos no negocian con sus clientes condiciones especiales, estos contratos constituyen un ejemplo típico de contratos de adhesión. En consecuencia, las Normas Modelo podrían prever algunos medios para cerciorarse de la equidad de las cláusulas contractuales y de la medida en que se podría exigir su cumplimiento. Esos medios podrían ser específicos de las Normas Modelo o compartir algunas características de los medios más generales que se emplean para supervisar los contratos de adhesión.

34. Los procedimientos de transferencias de fondos entre bancos casi siempre son objeto de acuerdos bilaterales o multilaterales, incluso acuerdos que tienen el carácter de normas de cámaras de compensación. Conforme a la teoría contractual clásica, estos acuerdos vinculan solamente a las partes y no crean derechos ni obligaciones para terceros. No obstante, en la medida en que establecen el marco en el que debe cumplirse la orden de transferencia de fondos del cliente, tienen importantes consecuencias prácticas para esos terceros. Podría considerarse, en consecuencia, la posibilidad de que las Normas Modelo determinaran hasta qué punto esos acuerdos crearán derechos e impondrán obligaciones a terceros.

### II.3 *¿Deben las Normas Modelo contener reglas para su interpretación?*

35. Puede haber diferentes tipos de reglas de interpretación. Una disposición tipo que figura en convenciones de derecho mercantil internacional adoptadas recientemente exige que se tenga en cuenta el carácter internacional de la convención y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación. Las Normas Modelo pueden contener una regla para interpretar la intención de las partes. Podría tener especial importancia para las transferencias de fondos una norma que estipulara si ha de prevalecer la cantidad expresada en letras o la cantidad expresada en cifras, en caso de que no fueran idénticas. Una norma análoga podría indicar en el caso de que la cuenta que ha de debitarse o acreditarse se indique por un nombre y un número y éstos sean incompatibles cuál ha de prevalecer.

#### II.4 *¿Las Normas Modelo deben contener disposiciones sobre conflictos de leyes?*

36. La *Guía Jurídica de la CNUDMI*, en el Problema 6, observa que los conflictos de leyes plantean dificultades graves en los casos de transferencias internacionales de fondos. Las transferencias de fondos pueden atravesar bancos de varios países, incluso en la moneda de un tercer país para el cumplimiento de una obligación que se rige por la ley de otro país. Es esta dimensión transnacional de las transferencias internacionales de fondos la que exige la preparación de estas Normas Modelo con el objetivo de armonizar la legislación de fondo y las prácticas bancarias.

37. Además, sería útil convenir normas sobre conflictos de leyes para determinar la ley aplicable a los asuntos que no contemplen las Normas Modelo. Esas normas sobre conflictos de leyes podrían figurar en las mismas Normas Modelo o ser elaboradas como un instrumento distinto por una organización internacional competente.

### III. Obligaciones de las partes

#### A. *Forma de la orden*

##### III.1 *¿Deben las Normas Modelo incluir una disposición sobre la forma y el contenido mínimo de la orden de transferencia de fondos?*

38. Lo más importante para el funcionamiento regular de los sistemas de transferencia de fondos es determinar claramente los derechos y obligaciones de las partes. En el capítulo IV se examinan las cuestiones relativas a los recursos en caso de incumplimiento de esas obligaciones.

39. Además de las obligaciones que prevean las Normas Modelo, tal vez sea necesario que las normas de las cámaras de compensación o de otro sistema de transferencia de fondos establezcan otras obligaciones o bien obligaciones más precisas.

40. Hay una reglamentación legal estricta de la forma y el contenido de los títulos valores, entre ellos los cheques. Ello se debe, al menos en parte, a que los títulos valores crean derechos para su tenedor que pueden ser más importantes que los derechos de quien le transmite el título. No obstante, cabe pensar que no se requiere una reglamentación análoga para otros tipos de órdenes de transferencia de fondos que no crean tales derechos.

41. Sin embargo, no puede efectuarse la transferencia de crédito de un cliente salvo que la orden del transmitente contenga, por lo menos, determinados datos, esto es: 1) la cantidad que ha de transferirse, incluso la denominación de la moneda cuando no sea obvia, 2) la cuenta que ha de debitarse, 3) la identificación del banco, incluso la sucursal, en su caso, donde se encuentra la cuenta que ha de acreditarse, y 4) la cuenta que ha de acreditarse. Además, la orden debe estar fechada y autenticada de manera adecuada (véase el problema I.7). Mientras en las órdenes de transferencia de fondos documentadas todos estos datos pueden

constar en palabras, en una orden de transferencia electrónica de fondos, pueden figurar en cifras o incluso en clave.

42. Otra importante información para el proceso mismo de transferencia de fondos sería la fecha en la que ha de iniciarse la transferencia o la fecha en la que debe acreditarse la cuenta del adquirente, o para la que debe estar acreditada, siempre que la transferencia no consista en un proceso inmediato. Además, debe haber algunos elementos para identificar la operación, que podrían consistir en un número de orden de la operación o, en el caso de un distribuidor automático de billetes o de una operación en el punto de venta, en la indicación de la ubicación de la máquina o del carácter de la operación. En algunas transferencias de fondos, debe indicarse el objetivo de la transferencia, tal vez haciendo referencia a un número de factura.

43. Con prescindencia de que las Normas Modelo exijan determinados datos, las partes convendrán en utilizar los modelos establecidos para las transferencias electrónicas de fondos en caso de que el banco receptor deba procesar las órdenes por computadora. Los acuerdos interbancarios pueden asumir la forma de una adhesión a las normas de una cámara de compensación o de un servicio de telecomunicaciones. Los requisitos en cuanto a la disposición de los datos podrían incluir datos no exigidos por las Normas Modelo.

##### III.2 *¿Las Normas Modelo deben exigir que las órdenes de transferencia de fondos sean autenticadas? En caso afirmativo, ¿deben prescribir formas obligatorias o aceptables de autenticación? ¿Deben indicar las consecuencias de adoptar la forma de autenticación convenida para el tipo de orden empleado?*

44. Cabe prever que las órdenes enviadas por los clientes a los bancos y las que se envíen entre bancos deban ser autenticadas. En general se autenticará cada orden individualmente pero, si las órdenes se transmiten en lote, la autenticación puede referirse a todo el lote. La autenticación puede efectuarse sobre papel, normalmente mediante firma, sello o facsímil, o bien, en una forma electrónica adecuada al tipo de sistema electrónico que se utilice. La forma de autenticación empleada al transmitir las órdenes del cliente al banco, así como sus características relativas a la seguridad, suelen ser establecidas por el banco y no por el cliente. No obstante, es posible que el cliente pueda elegir entre distintas tecnologías en línea o fuera de línea para enviar sus órdenes de transferencia de fondos, con diversos grados de seguridad, conveniencia y costo. En general, los requisitos relativos a la autenticación entre los bancos se estipulan de común acuerdo, o bien se aplican los fijados por la cámara de compensación o el sistema de transmisión que se utilice.

45. Aunque tal vez se estime conveniente exigir por ley la autenticación de las órdenes de los clientes y entre los bancos, cabe pensar que no sería tan apropiado estipular la forma de esa autenticación, como en el pasado a menudo se ha estipulado la firma, dado que hay tantas formas posibles de autenticar una orden de transferencia

electrónica de fondos y que en el futuro surgirán otras. También puede considerarse si sería viable y conveniente estipular criterios para evaluar la conveniencia de la forma de autenticación empleada. Otra posibilidad sería estipular que cada país determinará los tipos de autenticación requeridos o permitidos, o los criterios para evaluar la conveniencia de cada tipo de autenticación de órdenes de transferencia electrónica de fondos en uso en ese país en particular.

46. El requisito, o el empleo, de la autenticación plantea la cuestión de las consecuencias para el expedidor y el receptor de una orden que en apariencia ha sido autenticada correctamente pero que, en realidad, es falsa. Este aspecto de la cuestión se examina más adelante.

47. Para un examen general, véase la *Guía Jurídica de la CNUDMI*, Problema 12.

### B. Obligaciones dimanantes de la transferencia de fondos

III.3 *¿El receptor de la orden de transferencia de fondos debe estar obligado a cumplir la orden que ha recibido?*

48. Los receptores de las órdenes de transferencia de fondos siempre son bancos. Estos bancos pueden clasificarse en tres categorías: bancos del transmitente (esto es, el banco cuyo cliente ha iniciado la transferencia de fondos), bancos intermediarios (esto es, bancos que han recibido la orden de un banco y deben pasarla a otro banco) y bancos del adquirente. Los que expiden las órdenes de transferencia de fondos son los transmitentes (especialmente los clientes que no son bancos), los bancos del transmitente y los bancos intermediarios.

49. Normalmente hay un acuerdo previo entre el expedidor y el receptor de que el receptor ejecutará las órdenes que reciba. En algunos casos, el expedidor puede enviar una orden a un banco con el que no ha convenido nada previamente. Pero en esos casos, suele haber algún motivo por el que el expedidor prevé que el receptor cumplirá la orden.

50. Si se ha acordado previamente que el receptor cumplirá la orden, el incumplimiento significará un incumplimiento de contrato. Se plantea la cuestión de si el receptor también queda obligado por el solo hecho de haber recibido la orden. La respuesta negativa significaría que el banco que reciba la orden de una fuente con la que no haya concertado ningún acuerdo previo estaría facultado para retener la orden sin cumplirla ni notificar al expedidor que no la cumplirá. Si bien cabe esperar que esto sea relativamente raro, la decisión en cuanto a la fuente de la obligación del banco de cumplir la orden de transferencia de fondos que ha recibido puede revestir especial importancia en el caso de un banco intermediario o del banco del adquirente, pues esos bancos tienen una relación contractual con el banco que les expide la orden y no con el transmitente.

III.4 *Si las Normas Modelo exigen que el banco receptor cumpla la orden, ¿qué medidas se exigirían?*

51. En el caso de una transferencia de crédito las medidas que podría seguir el banco receptor serían las siguientes:

- verificar la autenticación de la orden;
- verificar la integridad de la orden desde el punto de vista formal y la ausencia de errores manifiestos;
- verificar si se ha cerciorado de que recibirá el reembolso del expedidor;
- debitar la cuenta del expedidor y, si la cuenta que debe acreditarse se encuentra en el mismo banco, acreditar esa cuenta;
- si la cuenta que ha de acreditarse se encuentra en otro banco, elegir el medio adecuado para enviar la orden a ese banco, incluso un medio adecuado de transmisión y un banco intermediario apropiado en su caso, enviar al banco intermediario o al banco del adquirente su propia orden de transferencia de fondos en la que se transcribirán exactamente los datos pertinentes que figuran en la orden que ha recibido y los datos adicionales necesarios para volver a transmitirla; y prever los medios por los que el banco al que le transmita esta orden interbancaria recibirá el reembolso de la suma correspondiente;
- notificar a la parte deudora el débito, y cuando el banco receptor sea el banco del adquirente, notificar al adquirente el crédito;
- notificar al expedidor que la orden no se cumplirá, si éste es el caso, y el motivo por el que no se cumplirá.

52. Podría considerarse si las Normas Modelo deben exigir que se adopten algunas de estas medidas, o todas ellas, o si sería suficiente enunciar en general la obligación.

53. La verificación de la autenticación de la orden consistiría en examinar la firma o la autenticación electrónica empleada.

54. Es posible reembolsar al banco receptor de varias maneras. Algunas pueden depender totalmente de él, por ejemplo asentar el débito en la cuenta de la parte expedidora. En otros casos, podría efectuarse la liquidación mediante una cámara de compensación o la recepción del crédito del banco que efectúa el reembolso siguiendo la orden del expedidor. Cualquiera sea la forma de reembolso, cabe prever que normalmente el banco receptor se cerciorará de que ha sido o de que será reembolsado antes de acreditar la cuenta de su parte acreedora y enviar una nueva orden de transferencia de fondos, en su caso. En algunos países, los bancos receptores se cercioran expresa o tácitamente del reembolso con respecto a la mayoría o a todas las transferencias de fondos antes de proceder de cualquier manera que los comprometa. En otros países, el reembolso por las transferencias de fondos internas es lo

suficientemente seguro y no se requiere ninguna medida especial. Incluso en esos países, normalmente el banco se cerciora antes de que será reembolsado si se trata de transferencias internacionales de fondos.

55. En algunos casos, los bancos pueden cumplir la orden, acreditando una cuenta, enviando una nueva orden de transferencia de fondos a otro banco o adoptando medidas análogas, antes de cerciorarse de que se adoptaron las disposiciones necesarias para el reembolso. En esos casos, se plantea la cuestión de si el banco lo hace a su propio riesgo o si puede anular las medidas que ha adoptado en caso de falta de reembolso.

56. En algunas transferencias electrónicas de fondos, como en las transferencias documentadas, el banco receptor puede expedir la orden que ha recibido sin ninguna modificación. Incluso en esos casos, debe existir algún acuerdo para la liquidación de la segunda transferencia interbancaria. En muchas transferencias electrónicas de fondos puede crearse una nueva orden, y el banco receptor pasa a ser el banco expedidor de esa orden. La nueva orden incorporará algunos datos recibidos, pero no necesariamente todos, y otros se encontrarán en un campo diferente. Por ejemplo, el nombre del banco receptor pasa a ser el nombre del banco expedidor. Es posible que se requieran algunos datos nuevos. El banco como banco expedidor debe crear la nueva orden con exactitud, a fin de que contenga todos los datos necesarios.

57. Salvo raros casos, ni el transmitente ni el banco del transmitente pueden elegir al banco del adquirente. Pero a menudo se pueden elegir los medios para expedir la orden a ese banco, por ejemplo, una transferencia documentada de débito o de crédito, el intercambio de la cinta magnética, télex, transmisión de datos. También pueden elegirse el itinerario entre los dos bancos y la forma de reembolsar al banco del adquirente. Con frecuencia, el transmitente elige expresa o tácitamente el medio por el que debe expedirse la orden al banco del adquirente, o al menos está al tanto del que ha de emplear su banco. Pero casi siempre es el banco del transmitente el que elige la vía y la forma para reembolsar a su banco receptor. Esa elección puede revestir importancia para el transmitente, no sólo por los costos que entraña, sino también por factores tales como la velocidad de la transmisión, el momento en que adquiere carácter definitivo (y el cumplimiento de su obligación), y la seguridad de la transmisión. El enunciado corriente en las normas jurídicas, formulado antes de que haya tan amplia variedad de medios de transmisión con diversas características, se limita simplemente a indicar que cuando se requiere un banco corresponsal para completar la transferencia de fondos, el banco debe elegir un banco corresponsal apropiado.

58. El banco receptor puede cumplir su obligación notificando a la parte expedidora que no cumplirá la orden, de manera que esa parte pueda adoptar las medidas adecuadas. Podría tal vez exigirse que la notificación indique el motivo por el que no se cumplirá la orden.

III.5 *¿Las Normas Modelo deben estipular que la obligación del banco del transmitente se limita a la ejecución de algunos actos determinados, como se ha sugerido antes, o debe considerarse que la obligación del banco del transmitente debe consistir en encargarse de que la orden del transmitente se cumpla?*

59. El alcance de la obligación del banco del transmitente reviste especial importancia en las transferencias internacionales de fondos y en las transferencias nacionales en aquellos sistemas donde la transferencia puede pasar por varios bancos, sistemas de comunicaciones o cámaras de compensación entre el banco del transmitente y el banco del adquirente. Para un examen general, véase la *Guía Jurídica de la CNUDMI*, Problema 16.

III.6 *¿Las Normas Modelo deben estipular si y en qué medida los bancos intermediarios y el banco del adquirente son responsables del correcto cumplimiento de la parte que les corresponde de la transferencia de fondos frente al banco que les envió la orden de transferencia de fondos, frente a las partes anteriores, especialmente el transmitente y, en el caso del banco del adquirente, frente al adquirente?*

60. El alcance de la obligación de los bancos intermediarios y del banco del adquirente frente al transmitente se relaciona con el alcance de la obligación del banco del transmitente frente al transmitente. Si la obligación del banco del transmitente se limita a sus propios actos, los bancos intermediarios y el banco del adquirente deben estar directamente obligados frente al transmitente, incluso aunque no tengan una relación contractual directa con él. De otra manera, el transmitente no tendría ningún derecho a resarcirse por las pérdidas causadas por un banco intermediario o por el banco del adquirente. La diferencia entre las normas sobre este punto que contienen distintos ordenamientos jurídicos es fuente de peligro para muchas transferencias internacionales de fondos.

61. Para un examen general de la situación del banco del adquirente, véase la *Guía Jurídica de la CNUDMI*, Problema 17.

III.7 *¿Deben las Normas Modelo indicar los casos en los que el banco receptor no estará obligado a cumplir la orden?*

62. Esos casos podrían ser los siguientes:

- la autenticación no pudo verificarse;
- la orden aparentemente contenía un error;
- el banco receptor no estaba seguro del reembolso ofrecido por el expedidor de la orden.

63. Entre esas situaciones podrían figurar también impedimentos exonerantes tales como:

- falla de la computadora, falla del sistema de transmisión, interrupción de la corriente eléctrica, etc., cuando las causas de la falla estuvieran fuera

del control del banco, y las consecuencias de la misma no pudieran evitarse ni superarse;

- una medida adoptada por el Gobierno, tal como la imposición de controles de cambio.

64. Incluso si podría dispensarse al banco receptor de cumplir la orden por cualquiera de los motivos sugeridos, seguiría estando obligado ante el expedidor o ante el transmitente a notificar al expedidor rápidamente que no cumplirá o no podrá cumplir la orden, salvo que el impedimento también haga imposible la notificación.

65. Dado que es posible prever que se producirán fallas en la computadora, en el sistema de transmisión o en el suministro de energía, cabe esperar que los bancos, los sistemas de transmisión de fondos y el sistema bancario en general adopten medidas preventivas a fin de minimizar las probabilidades de que se produzcan esas fallas y evitar o superar sus consecuencias. Algunas de las medidas que se podrían adoptar sirven para todo tipo de computadoras y actividades de transmisión de datos, por ejemplo, equipo adicional, registros subsidiarios y planes de recuperación en caso de emergencia. Otros tipos de medidas preventivas son propios del sistema bancario, tales como la posibilidad de modificar las fechas límite para la liquidación bajo determinadas circunstancias. Cabe pensar de que a fin de determinar si la falla de la computadora, del sistema de transmisión o del suministro de energía constituirán un impedimento exonerante, debe determinarse si podía haber sido evitado, o si sus consecuencias podían haber sido evitadas o superadas, con las medidas preventivas adecuadas.

66. Véase también el examen que contiene la *Guía Jurídica de la CNUDMI*, Problema 19.

### III.8 *¿Las Normas Modelo deben fijar los plazos dentro de los que se deben ejecutar las transferencias de fondos?*

67. Aunque los distintos tipos de transferencias electrónicas de fondos requieren distintos plazos para que cada uno de los bancos que participa cumpla sus obligaciones y para que se complete toda la transferencia de fondos, comparten la característica común de que permiten calcular el tiempo necesario mejor que los sistemas de transferencia de fondos documentales. Precisamente esta posibilidad ha inducido a los clientes de los bancos a modificar su comportamiento, confiando en la capacidad de los bancos de ejecutar dentro del plazo requerido transferencias de fondos en las que el tiempo es un factor importante. Los ejemplos más notables son las importantes financiaciones internacionales en las que los fondos deben estar disponibles en determinada cuenta en determinada hora, pero también abundan los casos más corrientes, cuando deben pagarse salarios o subsidios de seguridad social en días prefijados.

68. El plazo para la ejecución de la transferencia de fondos que reviste interés para el cliente del banco es el necesario para que se acredite la cuenta del adquirente después de que el transmitente ha dado la orden al banco

del transmitente. Si las Normas Modelo prevén la responsabilidad del banco del transmitente por la ejecución de toda la transferencia de fondos, convendría también incluir una disposición sobre el plazo dentro del que debe completarse la transferencia de fondos.

69. Si el banco del transmitente responde sólo de sus propios actos, sería conveniente incluir una disposición relativa al plazo dentro del que debe completarlos o notificar a la parte expedidora que no pudo cumplir la orden o que no la cumplirá. Tal vez también convendría una disposición análoga con respecto a los bancos intermediarios y al banco del adquirente. Además, puede que convenga considerar si sería necesario incluir otras disposiciones para el caso en que los transmitentes hayan sido informados del tiempo que se requiere para completar transferencias de fondos en las que el tiempo es un factor importante y deseen indicar la fecha de pago (esto es, el momento en que el crédito ha de ponerse a disposición del adquirente) en la misma orden.

70. Para completar el examen, véase la *Guía Jurídica de la CNUDMI*, Problema 23.

### III.9 *¿Las Normas Modelo deben estipular las obligaciones del expedidor de una orden de transferencia de fondos?*

71. La obligación principal del expedidor es reembolsar al banco receptor en el momento y en la forma que hayan convenido.

72. El expedidor también debe dar al banco receptor información exacta sobre su orden de transferencia de fondos. Si la orden es incorrecta con respecto a la suma, incluida la moneda, el nombre de la parte o la indicación de la cuenta que ha de acreditarse, comprendida la sucursal adecuada del banco del adquirente, las Normas Modelo podrían estipular que las consecuencias del error recaerán sobre el expedidor, aunque el banco receptor tal vez esté obligado a ayudar al expedidor a recuperar los fondos.

### III.10 *¿Las Normas Modelo deben prever las obligaciones de partes en el proceso de transferencia de fondos que no sean bancos?*

73. Cámaras de compensación de distintos tipos y empresas que se ocupan especialmente de transmitir órdenes de transferencia de fondos integran el proceso de transferencia de fondos. Estas entidades a menudo pertenecen al sector bancario o prestan servicios a este sector. Tal vez se considere conveniente indicar en las Normas Modelo sus obligaciones frente a los bancos expedidores y receptores, y frente a los transmitentes y adquirentes.

74. Hay otras entidades que transmiten órdenes de transferencias de fondos pero que no se dedican especialmente a ello. Desde empresas públicas que prestan servicios de transmisión de datos o de télex hasta redes de valor añadido que, entre otros servicios, están preparadas para transmitir órdenes de transferencias de

fondos, con determinados modelos de disposición de datos y registros. También puede considerarse que algunas de estas entidades integran de tal manera el proceso de transferencia de fondos que deben incluirse en el ámbito de aplicación de las Normas Modelo.

75. En la medida en que las obligaciones de las cámaras de compensación y de esas entidades no se indiquen en las Normas Modelo, puede que sea conveniente prever la distribución entre los bancos y los clientes de las pérdidas que ocasionan esas entidades.

76. Para completar el examen, véase la *Guía Jurídica de la CNUDMI*, Problema 18.

### C. Obligaciones posteriores a la transferencia de fondos

III.11 *¿Las Normas Modelo deben estipular que los bancos están obligados a poner a disposición de sus clientes un estado detallado de los débitos y créditos de sus respectivas cuentas y fijar la frecuencia con que se deben enviar esos estados de cuenta?*

77. Al parecer, no cabe duda de que los bancos deben estar dispuestos a proporcionar a sus clientes el estado de los débitos y créditos asentados en sus cuentas. Las principales cuestiones se plantean con respecto a la forma y la frecuencia del estado de cuenta y con respecto a si el banco debe enviarlo al cliente o si el cliente debe solicitarlo al banco. Suele haber normas distintas para los clientes comerciales. Con el aumento del volumen de las transferencias de fondos durante los últimos 40 años y el aumento aún mayor de los fondos transferidos esos estados de cuentas se distribuyen con más frecuencia.

78. En algunos países estas cuestiones se rigen por normas jurídicas y en otros por los usos bancarios o por el contrato celebrado entre las partes.

79. Para un examen general, véase la *Guía Jurídica de la CNUDMI*, Problema 24.

III.12 *¿Las Normas Modelo deben estipular que el estado que confecciona el banco de los débitos y créditos que ha asentado en la cuenta adquiere carácter definitivo si el cliente no opone objeciones dentro de determinado plazo? ¿Este plazo debe ser más breve que la prescripción para entablar la acción judicial? En caso afirmativo, ¿qué duración debe tener y a partir de qué momento debe calcularse?*

80. La distribución del estado de cuenta al cliente permite a este último comparar sus registros con los del banco. También puede considerarse que las Normas Modelo deben contener una disposición por la que el cliente, al tener esa oportunidad, deberá comunicar las discrepancias dentro de determinado plazo. Si se adopta este criterio, quizá no tenga tanta importancia que el plazo exacto dentro del que deben comunicarse las discrepancias sea uniforme.

81. También podría considerarse si el incumplimiento del cliente de su obligación de comunicar las discrepancias convierte automáticamente al estado de cuenta en obligatorio tanto para el banco como para el cliente, o si sólo será obligatorio en la medida en que la otra parte haya sufrido pérdidas como consecuencia de la demora en la notificación.

82. Para completar el examen, véase la *Guía Jurídica de la CNUDMI*, Problema 25. El Problema 26 también es pertinente.

### IV. Error, fraude y responsabilidad consiguiente

IV.1 *¿Las Normas Modelo deben indicar las consecuencias y los procedimientos para rectificar un error cuando*

- *el importe de la transferencia de fondos se acreditó en una cuenta en una sucursal equivocada o en un banco equivocado;*
- *el importe se acreditó en una cuenta equivocada en el banco correcto;*
- *se acreditó en la cuenta del adquirente una cantidad insuficiente;*
- *se acreditó en la cuenta del adquirente una cantidad excesiva?*

83. El error puede haber sido cometido por el transmitente, el banco del transmitente, un banco intermediario o el banco del adquirente. Si debido al error del transmitente o del banco del transmitente se asienta como débito en la cuenta del transmitente una suma incorrecta, o la información proporcionada para identificar la operación indica que se acreditó una cuenta equivocada, cabe esperar que el transmitente, una vez que reciba el aviso del débito, se entere del error y exija que sea corregido (véase el Problema III.12). En todos los demás casos, salvo que el transmitente solicite la confirmación del crédito en todos sus particulares, sólo se enterará de que se ha producido un error cuando el adquirente reclame la suma que no ha recibido.

84. Si el banco ha cometido un error en el importe, descubrirá el error al conciliar sus operaciones. Gracias a los procedimientos de conciliación disponibles para las transferencias electrónicas de fondos, este proceso resulta más rápido, más fácil y menos costoso que en las transferencias documentadas. El banco o la sucursal que reciben la orden pero que no pueden encontrar la cuenta podrán descubrir un error en la identificación del banco del adquirente o de la sucursal, pero si la cuenta se identifica sólo por un número y el único error consiste en la identificación del banco, el banco receptor o la sucursal podría acreditar una cuenta sin saber que se trata de una cuenta equivocada. En ambos casos el error se descubrirá sólo cuando el adquirente reclame los fondos que no ha recibido o cuando la parte que ha sido incorrectamente acreditada lo notifique.

85. El Problema V.5 plantea la cuestión relativa al momento en que se cumple la obligación principal

mediante la transferencia de fondos. Una cuestión relacionada con ésta es la relativa a las consecuencias que tiene para la obligación principal que no se asiente el crédito en la cuenta del adquirente, según las instrucciones, o que se acredite una suma inferior. La norma que se adopte con respecto a las consecuencias para la obligación principal puede tener repercusiones para la obligación del banco de corregir el error.

86. En la mayoría de los casos, se reconocerá la existencia del error y todas las partes colaborarán para corregirlo. En estos casos, el único problema será determinar quién sufragará los gastos de la operación y si se deberán efectuar reajustes por concepto de intereses.

87. Si se acredita una cuenta equivocada o se acredita la cuenta correcta con una suma demasiado elevada, es posible que la parte acreditada no esté dispuesta a que se debite su cuenta para corregir el error. En la ley debe dejarse bien claro que el dinero debe reembolsarse, si es necesario mediante acción judicial. Resulta más difícil determinar si el banco de la persona que fue incorrectamente acreditada estará facultado para debitar la cuenta sin el consentimiento de esa persona cuando no haya ninguna duda del error, o si se le podría exigir que lo haga. El banco no deberá debitar la cuenta cuando haya una controversia con respecto a la titularidad del crédito.

88. Si el banco no está facultado para debitar la cuenta a fin de corregir el error, o decide no hacerlo, las Normas Modelo podrían indicar si el transmitente debe soportar las consecuencias del error, incluso cuando lo haya cometido el banco, y debe entablar una acción contra la parte erróneamente acreditada, o si es el banco que cometió el error el que debe entablar la acción. Ello a su vez determinará el mecanismo para los ajustes interbancarios. Podría haber una diferencia en el resultado si el banco del transmitente, un banco intermediario o el banco del adquirente hubiesen cometido un error.

89. Para completar el examen véase la *Guía Jurídica de la CNUDMI*, Problema 41.

IV.2 *¿Las Normas Modelo deben contener disposiciones que establezcan la jurisdicción competente si se plantea una controversia con respecto a una transferencia electrónica internacional de fondos?*

90. Es común que los textos jurídicos que rigen las operaciones internacionales contengan disposiciones sobre la jurisdicción competente para resolver las controversias que surjan con respecto a sus normas.

91. En el caso de transferencias de fondos, la necesidad de esas disposiciones, o su conveniencia, puede depender de las decisiones que se adopten con respecto a las normas de fondo sobre responsabilidad. Por ejemplo, si se decidió que el banco del transmitente responde sólo por sus propios actos, de modo que el transmitente tendrá que averiguar cuál fue el banco que cometió el error y demandar el reembolso a ese banco, tal vez se

estime adecuado facultar al transmitente a entablar la acción ante sus propios tribunales así como ante los tribunales del lugar donde se planteó el problema.

IV.3 *¿Las Normas Modelo deben establecer reglas sobre la carga de la prueba de que el transmitente ha autorizado la transferencia de fondos y de que ésta se ha cumplido según las instrucciones?*

92. Para un examen general, véase la *Guía Jurídica de la CNUDMI*, Problemas 21 y 22.

IV.4 *¿Las Normas Modelo deben estipular que el transmitente o el adquirente estarán facultados a cobrar intereses por la demora de la transferencia de fondos?*

93. Para un examen general, véase la *Guía Jurídica de la CNUDMI*, Problema 27.

94. En el proyecto de normas de compensación interbancaria para casos de demora o incorrección de las transferencias de fondos, que está preparando la Cámara de Comercio Internacional, se estipula que el banco que tiene fondos por error debe pagar intereses al otro banco, incluso cuando el error sea imputable al otro banco.

IV.5 *¿Las Normas Modelo deben estipular que el transmitente o el adquirente pueden resarcirse de las pérdidas debidas a las diferencias en los tipos de cambio resultantes de la demora o del incumplimiento de la transferencia de fondos?*

95. Para un examen general, véase la *Guía Jurídica de la CNUDMI*, Problema 28.

96. Incluso si las Normas Modelo no contienen disposiciones con respecto a las pérdidas por diferencias en los tipos de cambio sufridas por el transmitente o el adquirente, sería conveniente que contuvieran una disposición que estableciera la fecha en la que se deben calcular los tipos de cambio cuando la transferencia internacional de fondos no se ejecuta según lo previsto y los fondos se devuelven al transmitente.

IV.6 *¿Las Normas Modelo deben estipular que podría imputarse al banco la responsabilidad por los daños indirectos y los derivados del lucro cesante que ha ocasionado al no ejecutar correctamente una transferencia de fondos?*

97. Para un examen general, véase la *Guía Jurídica de la CNUDMI*, Problema 29.

IV.7 *¿Las Normas Modelo deben contener disposiciones con respecto a la responsabilidad del transmitente por determinado acto fraudulento, o cualquier acto fraudulento, de sus familiares, empleados o terceros debido al cual se envíe una orden de transferencia de fondos al banco del transmitente?*

98. Este problema supone que se ha comprobado la existencia y el carácter del fraude.

99. El fraude pudo haber sido cometido por un empleado en el ejercicio de sus funciones. También pudo haber sido cometido por un empleado u otra persona que, gracias a su empleo o relación, tuvo conocimiento del código secreto (NIP o contraseña) y tuvo acceso a cualquier dispositivo necesario para enviar órdenes de transferencia de fondos. O bien, el fraude pudo haber sido cometido por un tercero con el que el transmitente no tenía ninguna relación previa. En este último caso, puede haber varios grados de negligencia de parte del transmitente que facilitaron la pérdida.

## V. Carácter definitivo

V.1 *¿Las Normas Modelo deben contener una sola disposición sobre el carácter definitivo de la transferencia de fondos del cliente que rija varias cuestiones o deben contener distintas disposiciones con respecto al momento en que*

- *el débito en la cuenta del transmitente reduce, o el crédito en la cuenta del adquirente aumenta, el importe contra el que puede efectuarse un embargo o que integra el patrimonio del transmitente en el procedimiento de insolvencia;*
- *la muerte del transmitente, el fin de la existencia jurídica de una persona jurídica o un acontecimiento análogo hace cesar la facultad de los bancos de cumplir la orden de transferencia de fondos;*
- *el transmitente pierde el derecho a retirar o cancelar la orden de transferencia de fondos.*

100. A los bancos les resultará más fácil aplicar una sola norma sobre "el carácter definitivo" que distintas normas sobre cada una de las distintas cuestiones. No obstante, en una sola norma no pueden preverse necesariamente todas las consecuencias que suelen relacionarse con el carácter definitivo de la transferencia de fondos.

101. Para un examen general, véase la *Guía Jurídica de la CNUDMI*, Problema 31.

V.2 *¿A qué acontecimiento o momento las Normas Modelo deben vincular la adquisición del carácter definitivo de la transferencia de fondos para algunos o todos los efectos que se indicaron antes?*

102. La *Guía Jurídica de la CNUDMI*, capítulo IV, párrafos 4 a 19 sugiere varios momentos distintos en los que podría considerarse que la transferencia de fondos adquiere carácter definitivo. La mayoría de esos acontecimientos se relaciona con un acto del banco del adquirente con respecto a la orden de transferencia de fondos o a la cuenta del adquirente.

103. Un acto que corrientemente se considera para indicar el carácter definitivo de una transferencia de fondos es el asiento de un crédito o un débito en la cuenta correcta. Pero al emplearse técnicas electrónicas

de transferencia de fondos, y especialmente cuando los asientos se efectúan mediante la tramitación por lotes o en una cuenta provisional, puede resultar difícil determinar cuándo se efectuó el asiento. En consecuencia, si el asiento de un débito o crédito en una cuenta ha de dar carácter definitivo a la transferencia de fondos o, de alguna otra manera, ha de afectar derechos y obligaciones jurídicos, podría considerarse la posibilidad de determinar en qué consiste el asiento del débito o del crédito mediante diferentes técnicas electrónicas de transferencia de fondos.

104. Hay otra cuestión que plantea el hecho de que aquellos actos de los bancos que podrían considerarse que son los que convierten en definitiva la transferencia de fondos, tales como el asiento de un débito o crédito en la cuenta o el envío de una notificación, pueden ser ejecutados por el banco según una orden u otro por motivos de índole administrativa y no por motivos relacionados con la propia transferencia de fondos. Sobre todo, las transferencias de fondos tramitadas por lotes podrían tramitarse la noche anterior a la fecha del asiento o durante la noche siguiente. En consecuencia, puede haber una diferencia de hasta 24 horas entre los momentos en que se tramiten distintas partidas y, a pesar de ello, éstas llevarían la misma fecha de asiento. Podría considerarse de qué manera esas cuestiones deben influir en las disposiciones sobre el carácter definitivo.

105. Para un examen general, véase la *Guía Jurídica de la CNUDMI*, Problemas 32, 39 y 40.

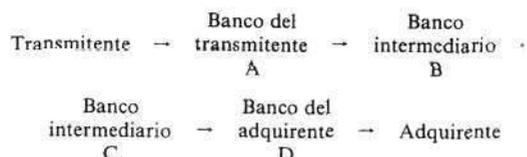
V.3 *¿Deben las Normas Modelo contener disposiciones sobre el momento en que la transferencia de fondos entre bancos adquiere carácter definitivo? Si se adopta una disposición de esa índole, ¿debe fijar el mismo momento u otro momento distinto a aquel en que adquiere carácter definitivo la transferencia de fondos del cliente? ¿Qué efecto debe tener en la transferencia de fondos del cliente el hecho de que una transferencia de fondos entre dos bancos haya adquirido carácter definitivo?*

107. Para un examen general, véase la *Guía Jurídica de la CNUDMI*, Problema 33.

V.4 *¿Deben las Normas Modelo contener disposiciones sobre la distribución del riesgo de pérdidas entre las partes en una transferencia de fondos en caso de insolvencia del banco antes de la liquidación de la transferencia de fondos?*

108. Con respecto a la suma representada por la transferencia de fondos, antes de que se inicie la transferencia, el transmitente corre el riesgo de que el banco del transmitente resulte insolvente. Una vez que la transferencia de fondos haya adquirido carácter definitivo, el adquirente corre el riesgo de que el banco del adquirente resulte insolvente. No es claro quién soporta el riesgo de la insolvencia de cualquiera de estos bancos o de uno de los bancos intermediarios durante la transferencia de fondos y antes de la liquidación.

109. La transferencia de fondos puede efectuarse a través de una cadena de bancos de la siguiente manera:



110. Hay muchas situaciones posibles en caso de insolvencia de uno de los bancos. Supongamos que el banco A debita la cuenta del transmitente y envía la orden al banco B. La liquidación se produce mediante el débito de la cuenta que el banco A tiene en el banco B. Antes de que el banco B envíe la orden al banco C, es declarado insolvente. En este caso, el transmitente no ha pagado al adquirente pero se ha asentado un débito en su cuenta en el banco A. Asimismo, el banco A ha efectuado la liquidación con el banco B. ¿Debe exigirse al banco A que encuentre otro camino hacia el banco D? ¿Quién soporta el riesgo de pérdidas resultantes de la insolvencia del banco B, el transmitente o el banco A?

111. Se plantea un problema distinto cuando el banco D ha acreditado la cuenta del adquirente antes de que el banco B haya liquidado con el banco C y antes de que el banco C haya liquidado con el banco D. Si entonces el banco C resulta insolvente, ¿debe exigirse al banco B que liquide con el banco C? ¿Debe exigirse al banco C que liquide con el banco D a pesar de la insolvencia del banco C? O bien, ¿debe exigirse al banco B que liquide directamente con el banco D, con lo que se eliminaría al banco C de la cadena de liquidaciones?

112. ¿La norma sería diferente si se tratara del incumplimiento del banco C de su obligación de liquidar en la cámara de compensación?

113. ¿Qué consecuencia debe tener ese incumplimiento de la obligación de liquidar en la transferencia de fondos entre el transmitente y el adquirente?

114. Con prescindencia de que sea o no necesario que todos los países prevean normas especiales sobre la distribución del riesgo de pérdidas resultantes de la insolvencia de uno de sus bancos, cabe pensar que esas normas revestirían especial importancia para las transferencias internacionales de fondos.

115. Para un examen general, véase la *Guía Jurídica de la CNUDMI*, Problema 37.

V.5 ¿Las Normas Modelo deben contener una disposición sobre el momento en que se cumple la obligación principal?

116. En la mayoría de los países, la ley que rige las transferencias de fondos no contiene ninguna disposición sobre el cumplimiento de la obligación principal mediante la transferencia de fondos. En cambio, esas normas figuran en la ley que rige la obligación principal. No obstante, los dos conjuntos de normas deben estar en armonía. En consecuencia, sin perjuicio de que más adelante se decida que las Normas Modelo se transformen en una convención, una ley modelo o asuman otra forma de norma jurídica obligatoria, tal vez convenga considerar en el contexto de las Normas Modelo el momento adecuado con respecto al cumplimiento de la obligación principal cuando se efectúa el pago mediante una transferencia electrónica de fondos.

117. Para un examen general, véase la *Guía Jurídica de la CNUDMI*, Problema 36.

## B. Cartas de crédito contingente y garantías: informe del Secretario General (A/CN.9/301) [Original: inglés]

### ÍNDICE

|   | <i>Párrafos</i> |
|---|-----------------|
| INTRODUCCIÓN .....  | 1-13            |
| I. FUNCIONES Y CARACTERÍSTICAS DE LAS CARTAS DE CRÉDITO CONTINGENTE Y DE LAS FIANZAS .....        | 14-45           |
| A. La carta de crédito contingente como distinta del crédito documentario tradicional .....       | 14-35           |
| 1. Crédito comercial o documentario .....   | 14-21           |
| 2. Otros usos de la carta de crédito, en especial de la carta de crédito contingente .....        | 22-35           |
| a) Crédito de aceptación o carta de facilidad .....   | 22-23           |
| b) Uso de la carta de crédito contingente en operaciones de compraventa y distintas de ésta ..... | 24-35           |
| B. Fianzas, cauciones y garantías de indemnidad bancarias análogas .....                          | 36-45           |
| 1. Independencia de la operación subyacente .....   | 37-39           |
| 2. Tipos y usos .....   | 40-45           |

|   | <i>Párrafos</i> |
|---|-----------------|
| II. EL MARCO JURÍDICO .....   | 46-70           |
| A. Leyes y reglamentos relativos a los créditos contingentes .....                                  | 46-56           |
| 1. Algunas disposiciones jurídicas .....  | 46-49           |
| 2. Reglamentaciones internacionales uniformes .....   | 50-56           |
| B. Leyes y reglamentos relativos a las garantías bancarias y garantías de indemnidad análogas ..... | 57-70           |
| 1. Evolución del derecho hacia el reconocimiento de las garantías independientes .....              | 57-61           |
| 2. Reglamentaciones internacionales uniformes .....   | 62-70           |
| a) Normas uniformes para las garantías contractuales (1978) .....                                   | 62-67           |
| b) Proyecto de Reglas Uniformes de la CCI relativas a las Garantías (1988) .....                    | 68-70           |
| III. ALGUNAS CUESTIONES JURÍDICAS Y PROBLEMAS PRÁCTICOS .....                                       | 71-90           |
| A. Condiciones de pago estipuladas .....  | 73-83           |
| 1. Importe y posibles reducciones .....   | 74-75           |
| 2. Demanda y documentos justificantes .....   | 76-79           |
| 3. Período de vigencia y expiración .....   | 80-83           |
| B. Excepción de dolo, otras objeciones y medidas judiciales complementarias .....                   | 84-90           |
| 1. Solicitudes dolosas o abusivas .....   | 85-88           |
| 2. Medidas judiciales para bloquear un pago .....   | 89-90           |
| CONCLUSIONES .....  | 91-99           |
|   | <i>Página</i>   |
| <i>Anexo:</i> Proyecto de Reglas Uniformes de la CCI relativas a las garantías .....                | 62              |

## INTRODUCCIÓN

1. La Comisión en su 15.º período de sesiones, en 1982, decidió pedir al Secretario General que le presentara en un futuro período de sesiones un estudio sobre las cartas de crédito y su funcionamiento a fin de determinar los problemas jurídicos que planteaba su utilización, especialmente en relación con contratos que no fuesen de compraventa de mercaderías (A/37/17, párr. 112)<sup>1</sup>. La propuesta de este estudio se hizo con ocasión del examen por la Comisión de los trabajos que realizaba en ese momento la Cámara de Comercio Internacional (ICC) para revisar la versión de 1974 de los Usos y Prácticas Uniformes en materia de Crédito Documentario (UPU).

2. En apoyo de la propuesta, se señaló que las cartas de crédito estaban destinadas originalmente a utilizarse en relación con la compraventa de mercaderías con créditos documentarios. En la actualidad se utilizan para fines diversos, por ejemplo, en relación con acuerdos de fianza de licitación y de recompra. Se sugirió que las normas

jurídicas elaboradas para una situación tal vez no fueran apropiadas para los demás fines a que se destinaban actualmente las cartas de crédito (A/37/17, párr. 109).

### *Alcance y estructura del informe*

3. Como se examinará detalladamente más adelante (Parte I, A), estos otros usos de las cartas de crédito consisten, salvo en el caso de los créditos de aceptación o de las cartas de facilidad, esencialmente en cartas de crédito contingente. En tanto que el crédito documentario tradicional ofrece al vendedor (u otra parte similar que ejecute una obligación) un mecanismo para asegurar el pago por el comprador, la carta de crédito contingente es un instrumento que cubre el riesgo de incumplimiento o cumplimiento imperfecto por un contratista, abastecedor u otro deudor.

4. Las cartas de crédito contingente, que son emitidas primordialmente por bancos en los Estados Unidos de América y, con menos frecuencia, en algunos otros países, cumplen pues la misma finalidad que las cauciones o fianzas utilizadas en la mayoría de los países. Estos otros instrumentos de indemnidad, emitidos por bancos e instituciones similares, se incluyen pues en el presente informe. Sus características y usos se describen más adelante en la Parte I, B.

<sup>1</sup>Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 15.º período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo séptimo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/37/17)*. Los informes del período anual de sesiones de la Comisión se reimprimen en el Anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional correspondientes al año de que se trate.

5. Las cartas de crédito contingente y las fianzas (o cauciones), si bien operan de manera equivalente, o al menos similar, difieren en cuanto a su tratamiento jurídico, por la razón formal de que la carta de crédito contingente es una carta de crédito. Así pues, generalmente se aplicarán a las cartas de crédito contingente las leyes y reglamentos que regulan las cartas del crédito documentario. Según se analiza más adelante (Parte II, A), se plantea la cuestión de si estas leyes o reglamentos son adecuados, o en qué medida, para la carta de crédito contingente, en vista de su diferente finalidad. Por lo que respecta a las fianzas y cauciones, el marco jurídico es diferente. Según se examina más adelante (Parte II, B) este marco jurídico se caracteriza por la evolución más o menos marcada de las legislaciones nacionales, y especialmente de la jurisprudencia, hacia el reconocimiento de la naturaleza jurídica independiente (no accesoria) de la fianza, así como por las tentativas de elaborar unas reglas uniformes.

6. Pese al entorno jurídico diferente de las cartas de crédito contingente y de las fianzas, en ambos contextos pueden plantearse muchos de los mismos problemas jurídicos. El examen de estos problemas (por ejemplo, reclamación abusiva de instrumentos a la primera solicitud) se refirió conjuntamente a las cartas de crédito contingente y a las fianzas (Parte III).

7. En la última parte de este informe se sugerirán algunas conclusiones en cuanto a la conveniencia y posibilidad de proceder al establecimiento de normas jurídicas o cláusulas uniformes. Se formularán algunas recomendaciones en cuanto a los futuros trabajos de la Comisión, incluida la cooperación con la CCI.

#### *Actividades previas de la Comisión*

8. El tema del presente informe, tal como se describe en los párrafos anteriores, ha sido objeto de estudio en la Comisión desde los orígenes de ésta, aunque con diferente alcance y énfasis, en primer lugar en relación con las fianzas bancarias o contractuales y posteriormente con respecto a las cartas de crédito contingente. De conformidad con la solicitud hecha por la Comisión en su primer período de sesiones, celebrado en 1968 (A/7216, párr. 29), la secretaría presentó en el segundo período de sesiones un estudio preliminar de las fianzas y garantías referente a los pagos internacionales (A/CN.9/20 y Add.1). Diez años más tarde, la secretaría presentó un estudio preliminar sobre las cartas de crédito contingente (A/CN.9/163), a raíz de una decisión adoptada por la Comisión en su 11.º período de sesiones, celebrado en 1978, de incluir en su programa de trabajo, con carácter prioritario el tema "Cartas de crédito contingente que se han de estudiar conjuntamente con la Cámara de Comercio Internacional" (A/33/17, párrs. 67 c) ii) a., 68 y 69). El enunciado del tema indica que se trata de un aspecto que se repite de las actividades de la Comisión, a saber la cooperación con la CCI.

9. Esta cooperación ha revestido diversas formas. En lo referente a la secretaría, ha consistido en contactos y consultas oficiosas, incluida la participación en diversas reuniones de las comisiones y grupos de trabajo pertinentes de la CCI. En apoyo de los esfuerzos de la CCI para obtener información completa sobre las prácticas y necesidades en esta esfera, los informes y proyectos de normas preparados por la CCI y enviados a sus comités nacionales se han transmitido a los gobiernos y a las instituciones bancarias y comerciales no representadas en la CCI para que hicieran sus observaciones. Las respuestas se remitían seguidamente a la CCI, en algunos casos, con un análisis de la secretaría. Este tipo de asistencia se prestó en relación con los esfuerzos de la CCI por preparar normas uniformes sobre las garantías contractuales y también con los trabajos preparatorios para revisar los Usos y Prácticas Uniformes en materia de Crédito Documentario (UPU) llevados a cabo en 1974 y 1983.

10. Durante varios años, a partir de su tercer período de sesiones celebrado en 1970, la Comisión examinó los informes sobre la marcha de los trabajos preparatorios de la CCI en la esfera de las garantías contractuales. Al comentar estos trabajos, se hicieron sugerencias, por ejemplo, sobre el alcance de los trabajos y sobre los intereses y necesidades que debían tenerse en cuenta. La Comisión alentó a que se continuasen los trabajos y, en una ocasión, expresó la esperanza de que la CCI le presentase todo proyecto de normas antes de su adopción definitiva por los órganos competentes de la CCI.

11. En 1978, la CCI adoptó y publicó sus "Normas Uniformes para Garantías Contractuales" (publicación No. 325 de la CCI), que no reconocen las fianzas a la primera solicitud<sup>2</sup>. El año siguiente, la Comisión alentó a la CCI a que prosiguiese sus trabajos sobre las cartas de crédito contingente en cooperación con la secretaría y reiteró la esperanza de que la CCI le presentase los resultados de sus trabajos antes de su adopción final (A/34/17, párr. 48).

12. Lo que cabe calificar de forma óptima de cooperación entre organismos es el hecho de que una organización haga suyo el texto final aprobado por otra, generalmente en forma de recomendación de que dicho texto se utilice en las operaciones del tipo en cuestión. En materia de fianzas y cartas de crédito, la Comisión lo hizo así únicamente con respecto a los UPU (con respecto a las revisiones de 1962, 1974 y 1983).

13. Según se indica con más detalle a continuación (párrs. 68 a 70), la CCI se ocupa actualmente de preparar reglas uniformes aplicables a las fianzas, garantías de indemnidad, cauciones y compromisos similares. En el anexo del presente informe se incluye un primer proyecto de las "Reglas uniformes de la CCI relativas a las garantías".

<sup>2</sup>Acerca de este punto y sobre el éxito limitado de estas Reglas Uniformes véase *infra*, párrs. 62 a 67.

## I. Funciones y características de las cartas de crédito contingente y de las fianzas

### A. La carta de crédito contingente como distinta del crédito documentario tradicional

#### 1. Crédito comercial o documentario

14. El uso tradicional y más corriente de la carta de crédito en las transacciones internacionales es el del crédito comercial o documentario. La forma primaria y principal es la prevista en los UPU que lo definen en su artículo 2 en los siguientes términos:

“todo convenio, cualquiera que sea su denominación o designación, por medio del cual un banco (banco emisor), obrando por solicitud y de conformidad con las instrucciones de un cliente (el ordenante del crédito):

- i) debe hacer un pago a un tercero (el beneficiario) o a su orden, o pagar, o aceptar letras de cambio giradas por el beneficiario,
- o
- ii) autoriza a otro banco para que efectúe el pago o para que pague, acepte o negocie dichas letras de cambio,

contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando se cumplan los términos y las condiciones del crédito.” (Revisión de 1983, publicación No. 400 de la CCI; reproducida en el anexo II al documento A/CN.9/251.)

15. Las cartas de crédito comercial se utilizan para efectuar o facilitar el pago de sumas adeudadas en virtud de operaciones internacionales, especialmente de contratos de compraventa. De conformidad con lo estipulado en el contrato, el comprador da instrucciones a su banco para que abra una carta de crédito en favor del vendedor. El banco emisor lo notifica al vendedor, generalmente a través de un banco corresponsal en el país del vendedor. El banco corresponsal puede recibir instrucciones de actuar como mero intermediario que transmite la información (“banco notificante”) o añadir su propio compromiso, en calidad de “banco confirmante”, al del banco emisor.

16. La carta de crédito puede ser revocable o, si así se hace constar en ella, irrevocable. En el primer caso, el banco emisor puede, sin comunicarlo al beneficiario (vendedor) cancelarla o modificarla antes de aceptar los documentos. En el segundo caso, el banco emisor queda obligado por el contrato con el vendedor y necesitaría su consentimiento para cualquier modificación o revocación.

17. La carta de crédito establece los términos y condiciones de pago, en particular los documentos que han de presentarse, salvo en el caso excepcional de un crédito comercial “sin reservas”. Entre los documentos especificados generalmente figuran los conocimientos de embarque u otros documentos de transporte emitidos

por el porteador, una factura comercial, una póliza de seguro y, con frecuencia, otros documentos tales como los certificados de inspección o los certificados de origen.

18. El banco puede comprometerse a cumplir su promesa contra la presentación de los documentos en tres formas distintas. Puede obligarse: 1) a hacerlo en efectivo o acreditarlo en cuenta del beneficiario, o 2) a aceptar una letra de cambio girada contra el banco por el vendedor por la cuantía del precio de compra, o 3) a negociar una letra de cambio girada por el vendedor contra el comprador. Al parecer<sup>3</sup>, el primer tipo es el que prevalece en Europa continental y América del Sur, el segundo tipo es el más corriente en el Reino Unido, en muchos países del Commonwealth y en los Estados Unidos, y el tercer tipo es corriente en el Asia sudoriental.

19. El valor del crédito documentario, que se aprecia especialmente en las operaciones de compraventa que implican el transporte marítimo de mercancías, estriba en su doble objetivo, a saber obtener un crédito y garantizar el pago del precio de compra. El crédito satisface el interés común de ambas partes en no inmovilizar fondos durante el transporte de las mercancías. Lo que es aun más importante, protege los diferentes intereses del comprador y del vendedor. El comprador se asegura de que el pago sólo se realizará contra la presentación de unos documentos que le confieren el título sobre las mercancías o, al menos, constituyen una prueba de su envío y de ciertas cualidades (por ejemplo, certificados de inspección, de examen o de origen). Al desprenderse de la posesión de las mercancías, el vendedor tiene como garantía del pago, o de que las letras de cambio que desee presentar para su descuento serán atendidas, a un tercero de gran solvencia, con frecuencia un banco confirmante del propio país. Así pues, queda protegido contra el riesgo de incapacidad o renuencia a pagar del comprador.

20. Si se tienen en cuenta los objetivos conseguidos con el crédito documentario, se comprende que sus posibilidades y utilización rebasan las simples operaciones de compraventa. Puede utilizarse en el contexto de los contratos de obras, de suministro de servicios o en cualquier otra transacción en que el cumplimiento de una obligación por la que se deba un pago pueda demostrarse mediante ciertos documentos, como los certificados de aceptación o terminación u otros certificados, de preferencia emitidos por un tercero.

21. Del mismo modo que el uso del crédito documentario tradicional o de la carta de crédito comercial no se limita a las operaciones de compraventa, se observará que otros tipos de cartas de crédito, tales como los créditos de aceptación y, en particular, los créditos contingentes, no se limitan a su utilización en operaciones distintas de la compraventa.

<sup>3</sup>Ellinger, Letters of Credit, en: The Transnational Law of International Commercial Transactions, vol. 2 de Studies in Transnational Economic Law (editores Horn and Schmitthoff, Deventer 1982) 241, 244.

2. *Otros usos de la carta de crédito, en especial de la carta de crédito contingente*

a) *Crédito de aceptación o carta de facilidad*

22. La idea de facilitar la obtención de créditos es el principal objetivo del "crédito de aceptación" o "carta de facilidad". El banco emisor no financia las operaciones del cliente con sus propios fondos, sino que le ayuda a obtener crédito de otras fuentes, autorizándole a que gire letras de cambio hasta un cierto límite. Con esta garantía, estas denominadas "letras comerciales" pueden ser descontadas fácilmente, en tanto que el cliente sólo necesita disponer de los fondos necesarios poco antes del vencimiento. Con frecuencia, los fondos necesarios se obtienen del producto de descontar un segundo juego de nuevas letras (proceso denominado de "refinanciación").

23. El crédito de aceptación puede concederse con respecto a cualquier tipo de actividad comercial del cliente. Por ejemplo, puede ayudar a financiar los proyectos de construcción u otras obras, el suministro de servicios o la fabricación de artículos para la venta. Aunque es posible que haya un vínculo internacional, por ejemplo cuando las mercancías se destinan a la exportación, el crédito de aceptación es esencialmente una facilidad interna, utilizada a veces en vez de un préstamo, por razones relacionadas con la legislación nacional especial. Sobre todo, sólo intervienen en el crédito dos partes, con sus establecimientos comerciales generalmente en el mismo país, a saber el banco emisor y su cliente, que es al mismo tiempo el solicitante y el beneficiario del crédito. Así pues no es necesario seguir examinando aquí este tipo de carta de crédito<sup>4</sup>.

b) *Uso de la carta de crédito contingente en operaciones de compraventa y distintas de ésta*

24. La carta de crédito contingente surgió en los Estados Unidos de América porque allí la concesión de crédito en calidad de fiador y el otorgamiento de fianzas rebasa las facultades de los bancos según lo prescrito en las leyes, los instrumentos constitutivos y los precedentes. En los 30 últimos años se ha utilizado allí corrientemente en lugar de fianzas o cauciones que en otros sitios pueden otorgar los bancos.

25. En otros países las cartas de crédito contingente se utilizan, si acaso, mucho menos. A menudo esto se debe a que en la relación bancaria o comercial de que se trata interviene una parte estadounidense. En otras circunstancias, su uso, al parecer cada vez más frecuente, obedece probablemente a la familiaridad de los círculos mercantiles y bancarios con la carta de crédito tradicional y a la idea de su certidumbre jurídica en contraste con un régimen de la fianza tal vez impreciso, en particular en lo que respecta a la independencia del compromiso del banco frente a la operación subyacente (véase *infra*, párrs. 57 a 61).

<sup>4</sup>Para mayores detalles véase, por ejemplo, *Ellinger* (nota 3) 246, y *Securibank's collapse and the commercial bills market of New Zealand*, 20 *Malaysia Law Review* (1978) 84.

26. A diferencia del crédito documentario, que asegura el pago debido al beneficiario por su cumplimiento regular de una obligación mercantil, la carta de crédito contingente tiene por fin asegurar o resarcir al beneficiario frente a la contingencia improbable del incumplimiento de la otra parte. Esa contingencia, y la necesidad de protegerse contra ella, puede suscitarse respecto de gran variedad de obligaciones comerciales o financieras. Las cartas de crédito contingente pueden, pues, utilizarse para garantizar compromisos en diversos contextos, como ocurre con las fianzas y cauciones bancarias.

27. Por ejemplo, la carta de crédito contingente puede proteger al empleador o al propietario de un proyecto de construcción o un contrato de obras análogo contra el incumplimiento, el cumplimiento tardío o defectuoso del contratista que, a su vez, puede beneficiarse de las cartas de crédito contingente que lo resguardan del incumplimiento de sus subcontratistas. En diferentes fases de esos proyectos, pueden utilizarse diversos tipos de letras de crédito contingente que son más conocidos por las fianzas y cauciones bancarias (por ejemplo, fianzas de oferta, fianzas de reembolso, fianzas de buena ejecución y de derechos aduaneros, fianzas de retención de dinero, fianzas de mantenimiento; véase *infra*, párrs. 42 a 44). De los otros usos comerciales, cabe mencionar sólo dos más, a saber, la protección en caso de que un fletador no cumpla sus obligaciones de mantenimiento y el resarcimiento por pérdidas resultantes de que un propietario de inmueble no obtenga un permiso de construcción<sup>5</sup>.

28. En el sector financiero, las cartas de crédito contingente pueden, por ejemplo, estimular emisiones de efectos comerciales por las empresas (es decir, aprovechar la solvencia reconocida al banco que concede el crédito contingente) o respaldar emisiones de obligaciones de empresas en el mercado a largo plazo. Entre otros usos corrientes figuran la garantía de obligaciones municipales y obligaciones industriales pagaderas con ingresos, operaciones conjugadas de sociedades en comandita, reaseguro, fusiones y adquisiciones<sup>6</sup>.

29. La variedad de usos recientes confirma las previsiones hechas hace más de diez años, esto es, que "la carta de crédito se utilizaría para lograr resultados previamente obtenidos con las fianzas de buena ejecución o los acuerdos de retrocompra"<sup>7</sup>, y que "la propagación de la carta de crédito a esferas distintas de la compraventa sólo ha empezado, por lo que la única limitación parecería residir en el grado de capacidad creadora de empresarios, banqueros y abogados y en las restricciones económicas inherentes a la ampliación del crédito financiero por los bancos"<sup>8</sup>.

<sup>5</sup>Para otros casos, véase, por ejemplo, *Ellinger*, *Standby Letters of Credit and Bank Guarantees in the Insurance Industry*, 6 *Int. Bus. Lawy.* (1978) 612 a 614; *Recent extensions in the use of commercial letters of credit* (comment) 66 *Yale L. J.* (1957) 903 a 909, y *Murray*, *Letters of Credit in Nonsale of Goods Transactions*, 30 *Bus. Lawy.* (1975) 1103 a 1105.

<sup>6</sup>*Rowe*, *Guarantees—Stand-by letters of credit and other securities* (Euromoney, Londres 1987) 110.

<sup>7</sup>*Harfield*, *Code, Customs and Conscience In Letter-of-Credit Law*, 4 *U.C.C.L.J.* (1971) 14.

<sup>8</sup>*Murray* (nota 5) 1123.

30. Cabe agregar que las cartas de crédito contingentes se utilizan también en las operaciones de compraventa y con frecuencia en este caso además de la carta de crédito tradicional en la misma operación. Podrían extenderse para proteger al comprador a efectos de cubrir, en caso de incumplimiento del vendedor, gastos o pérdidas que podrían suscitarse al adoptar medidas de importación o de otra índole presumiendo el cumplimiento del vendedor. Con más frecuencia, el beneficiario es el vendedor y la carta de crédito contingente opera como un pago subsidiario si falla el modo de pago primario (por ejemplo, pagarés que no se solventan).

31. En esta última situación las funciones del comprador y el vendedor y sus respectivos bancos tratándose de la carta de crédito contingente son al parecer las mismas que en el caso del crédito documentario. El banco del comprador, a petición y por cuenta de su cliente, puede extender directamente la carta de crédito contingente o dar instrucciones a un banco en el país del vendedor para que la expida, otorgando a ese banco una contragarantía (sea o no en la forma de una carta de crédito contingente) por la que le promete el reembolso si la carta de crédito contingente se hace exigible según sus estipulaciones. Sin embargo, la similitud de estructura no debe hacer perder de vista el hecho de que aun en esa situación la carta de crédito contingente difiere fundamentalmente del crédito documentario en cuanto a la naturaleza y el propósito del compromiso y los riesgos consiguientes.

32. Si bien el crédito documentario se emplea presumiendo el cumplimiento del vendedor, la carta de crédito contingente prevé la eventualidad del incumplimiento, que es mucho menos probable que ocurra. No obstante, si así sucede, la carta de crédito contingente tiende a entrañar mayores riesgos.

33. El compromiso, casi siempre irrevocable por razones obvias, es independiente de la operación subyacente en cuanto que el beneficiario no necesita probar el incumplimiento, como tendría que hacerlo tratándose de una fianza accesoria o de un instrumento de fianza. Aunque entre los requisitos formales para una reclamación según lo estipulado en la carta de crédito contingente pueden figurar documentos dimanados de un tercero independiente relativos a la cuestión del incumplimiento (por ejemplo, certificado de ingeniero o decisión de tribunal judicial o arbitral), es mucho más corriente exigir tan sólo una declaración por escrito del propio beneficiario en el sentido de que la otra parte no ha cumplido su obligación. Así, el pago podría exigirse y obtenerse aun cuando en realidad no se haya dado la contingencia.

34. El riesgo consiguiente lo asume en definitiva el cliente del banco, pues además de cumplir su obligación con arreglo a la operación subyacente, tendría que reembolsar al banco que hizo el pago de conformidad con lo estipulado en la carta de crédito contingente. En el caso de un pago correcto, haya ocurrido o no la contingencia, el riesgo podría tener que soportarlo el banco si el cliente fue declarado en quiebra o insolvente. Sin embargo, los bancos normalmente se precaven

exigiendo suficientes garantías o fianzas antes de conceder el crédito.

35. La carta de crédito contingente en su modalidad más usual entraña, pues, mucho más riesgo que el crédito documentario tradicional, que prevé un alto grado de seguridad al exigir documentos que acreditan la propiedad o al menos prueban el envío de mercancías al parecer en regla. Aunque reviste la forma de una carta de crédito normal, el crédito contingente representa por sus funciones, y en su esencia constituye, una fianza bancaria o garantía de indemnidad análoga.

#### B. Fianzas, cauciones y garantías de indemnidad bancarias análogas

36. Al abordar la esfera de las fianzas, cauciones y garantías de indemnidad análogas emitidas por los bancos u otras instituciones, se advierte una terminología confusa, una incertidumbre conceptual y una serie desconcertante de clasificaciones. Por ejemplo, las denominaciones tradicionales (a saber, "fianza", "caución", "*cautionnement*") se utilizan también para tipos más recientes de garantías con diferente contenido jurídico. Las clasificaciones sugeridas juxtaponen categorías como primaria/secundaria, autónoma/auxiliar, independiente/accesoria, automática/documentaria, incondicional/condicional, o abstracta/causal. En términos generales, este estado de cosas refleja las mutables fases y tendencias del desarrollo jurídico (como se analiza *infra*, Parte II).

##### 1. Independencia de la operación subyacente

37. A los efectos de identificar esas fianzas, cauciones y otras garantías análogas cuyo equivalente funcional es la carta de crédito contingente, el criterio más adecuado es independizar el compromiso del fiador de la relación subyacente entre deudor principal y beneficiario. El ejemplo más patente lo constituye la garantía a la vista (también denominada fianza a la primera solicitud o a simple solicitud), que puede ser pagadera bien previa declaración por escrito del beneficiario acerca del incumplimiento del deudor principal (en términos generales o específicos) o bien a simple solicitud de la que se deduciría el incumplimiento del segundo.

38. Como en el caso de las cartas de crédito contingente, la promesa de pagar la garantía puede estar subordinada a otras condiciones como la presentación de un certificado de incumplimiento expedido por un tercero. Aun ese requisito estipulado en los términos de la propia garantía no afecta la independencia jurídica de ésta, no obstante establecer un nexo práctico con la relación subyacente de conformidad con la finalidad comercial de la garantía. En el caso opuesto de una garantía accesoria (por ejemplo, la "carta de fianza" (*letter of guarantee*) o "contrato de fianza" (*contract of guarantee*) tradicionales del derecho anglosajón, la existencia y el alcance de la obligación del fiador dependen legalmente del incumplimiento efectivo del deudor principal que, a su vez, presume la existencia de

una obligación válida de su parte. El derecho del beneficiario al pago está supeditado a las restricciones u objeciones previstas en el derecho general de fianzas, independientemente de si se enuncian o no en el afianzamiento.

39. La tarea indispensable de distinguir claramente entre garantías independientes y accesorias se dificulta porque ambos tipos obedecen fundamentalmente al mismo propósito comercial y pueden tener idéntica denominación. Esto ocurre también tratándose de, por ejemplo, la expresión "fianza de buena ejecución". Puede referirse a una garantía independiente para proteger el interés del beneficiario en el cumplimiento del obligado principal o a un compromiso accesorio, usualmente de una empresa de caución o seguros (por ejemplo, en el Canadá y los Estados Unidos), a intervenir por un deudor que no cumple, a disponer la terminación por otros o a resarcir al beneficiario de sus gastos o pérdidas<sup>9</sup>. El pago al beneficiario es, pues, sólo una de las diversas opciones del fiador que, en nuevo contraste con la garantía independiente, abarca únicamente los daños precisos que sufre el beneficiario como resultado de la infracción concreta del deudor principal. La determinación del incumplimiento del obligado principal tiende a implicar al fiador en investigaciones y controversias sobre cuestiones de hecho entre el obligado principal y el beneficiario, cuestiones todas que tratan de evitar quienes expiden fianzas independientes en dinero. Los bancos, en particular, están en condiciones y deseosos de operar con documentos, como lo hacen tratándose de cartas de crédito, pero no con mercancías o proyectos de construcción.

## 2. Tipos y usos

40. En los contextos comerciales en que se utilizan fianzas o cauciones independientes, se observa fundamentalmente la misma gran variedad que en el caso de las letras de crédito contingente. En definitiva, la función y el propósito son idénticos, incluido el deseo de no inmovilizar capital como garantía para una contingencia improbable, como ocurriría si se hiciera un depósito al beneficiario o se entregaran a un tercero fondos en depósito. Las fianzas o cauciones pueden utilizarse para asegurar toda clase de obligación o responsabilidad comercial. Para citar tan sólo algunos ejemplos, pueden asegurar el reembolso de un préstamo bancario, garantizar medidas provisionales o pagos diferidos, o facilitar la buena marcha de actividades comerciales, a saber, asegurando el cumplimiento de obligaciones mutuas en empresas conjuntas o removiendo obstáculos temporales como la falta de un documento en una operación de crédito documentario.

41. Las fianzas o cauciones son particularmente útiles y suelen usarse en relaciones complejas a largo plazo

<sup>9</sup>Para mayores detalles, véase, por ejemplo, *Graham and Matejck*, The law and practice relating to the use of letters of credit and performance bonds in securing contractual performance in Canada and the United States, en: *Les garanties bancaires dans les contrats internationaux, Colloque de Tours des 19 et 20 juin 1980* (feduci, París) 49 a 66.

como acuerdos de cooperación, contratos de ingeniería civil y, en especial, contratos de construcción o de obras. Atendiendo a las diversas fases de un proyecto y las respectivas necesidades, se utilizan diferentes tipos de fianza, según se describe en la *Guía Jurídica de la CNUDMI* para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales (Capítulo XVIII. Garantías de buena ejecución, párrs. 1 a 13, 17 a 24, 40)<sup>10</sup>.

42. En la fase inicial, las fianzas de oferta (o cauciones del oferente) se emplean para reforzar el compromiso del postor al proteger al beneficiario contra el desistimiento del primero o la no aceptación de éste cuando se le adjudica el contrato. Si el comprador tiene que hacer un pago anticipado para financiar la primera etapa de las operaciones, cualquier obligación de reembolsar total o parcialmente la cantidad puede asegurarse mediante una fianza de reembolso (o caución de anticipos). Los anticipos al contratista con el objeto específico de transportar bienes de capital o materiales al emplazamiento de la construcción pueden cubrirse con fianzas de transporte. Si el propio comprador aporta equipo o maquinaria, en lugar de un anticipo, pueden expedirse a su favor fianzas de equipo.

43. Las fianzas de buena ejecución tienden a asegurar la compleción del proyecto por el contratista de conformidad con sus obligaciones contractuales. Si el precio del contrato ha de pagarse escalonadamente conforme progresa la obra, cabe prestar fianza de retención de dinero en vez de retener de algún otro modo un porcentaje del pago parcial. Con objeto de asegurar la reexportación de equipo importado para un uso transitorio, pueden darse fianzas de derechos aduaneros a las autoridades. Por último, para cualesquiera obligaciones relativas al periodo de garantía posterior a la terminación, pueden obtenerse garantías mediante fianzas de mantenimiento. Como en el caso de cualquiera otra obligación financiera, la obligación del comprador de pagar el precio del contrato puede estar respaldada por una fianza de pago.

44. Además de estos tipos principales de fianzas, pueden convenirse otros entre contratista y comprador para finalidades más precisas. A su vez, el contratista puede tratar de descargar en parte sus riesgos en sus subcontratistas mediante fianzas proporcionadamente concebidas a la luz de las garantías principales del contrato.

45. En los proyectos de construcción así como en cualquier otro sector comercial, se determinará mediante negociaciones si para un determinado propósito se recurrirá a una fianza o a otra modalidad. El poder económico relativo de las partes y la situación especial del mercado, así como sus prácticas influirán en las estipulaciones fundamentales de la fianza, en particular si se pagará a simple solicitud o previa determinación por un tercero del incumplimiento del mandante.

<sup>10</sup>A/CN.9/SER.B/2; Nueva York 1988, Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.87.V.10.

## II. El marco jurídico

### A. Leyes y reglamentos relativos a los créditos contingentes

#### 1. Algunas disposiciones jurídicas

46. No hay leyes especiales sobre créditos contingentes que rijan las cartas de crédito contingente, salvo algunas reglamentaciones oficiales, por ejemplo, que establecen las facultades y trámites de los bancos. En cambio, se regirán de acuerdo a su forma, por cualquier ley general sobre cartas de crédito. No obstante, la mayoría de los Estados no tienen una legislación especial sobre cartas de crédito; y cuando la tienen, en general, consiste sólo en algunas disposiciones, a menudo, de carácter general.

47. En los Estados Unidos de América, donde nació la carta de crédito contingente, hay un conjunto más general de disposiciones al respecto. Es posible conocer la serie de cuestiones regidas por el artículo 5 del Código de Comercio Uniforme (UCC), promulgado con variaciones insignificantes en los 50 Estados, a través de los epígrafes de cada sección: Requisitos formales, Firma (5-104), Contraprestación (5-105), Momento y consecuencias del establecimiento del crédito (5-106), Aviso de crédito; Confirmación; Error en la indicación de las condiciones (5-107), "Notation Credit"; Agotamiento del crédito (5-108), Obligación del emitente frente a su cliente (5-109), Disponibilidad del crédito en partes; Reserva de derecho de retención, embargo o de acción del presentante (5-110), Condiciones resolutiveas con respecto a la transmisión y a la presentación (5-111), Momento para la atención o la desatención; Retención de la atención o la desatención mediante consentimiento; "Presentante" (5-112), Indemnidades (5-113), Obligación y privilegio de atención del emisor; Derecho al reembolso (5-114), Acción en caso de desatención indebida o repudio anticipado (5-115), Transmisión y cesión (5-116), Insolvencia del Banco que detenta los fondos del crédito documentario (5-117).

48. El artículo 5 del UCC, tal como se indica en la sección 5-102(3), se refiere a algunas pero no a todas las normas y los conceptos relativos a las cartas de crédito, pues esas normas o conceptos se han desarrollado antes de esta ley o pueden desarrollarse después de ella, y, de conformidad con el Comentario oficial sobre esa sección, las normas comprendidas en el artículo pueden considerarse como las normas que expresan las teorías fundamentales en las que se basan las cartas de crédito. En consecuencia, aún quedan, incluso aquí, muchos aspectos que pueden y deben desarrollarse y perfeccionarse con soluciones jurídicas basadas en los usos comerciales. Además, hay una clara diferencia entre las prácticas comerciales de tres Estados (Alabama, Missouri y Nueva York) donde el artículo 5 no se aplica a los créditos documentarios sujetos a los UPU.

49. Dada la falta de un marco jurídicamente establecido en la mayoría de los países o su carácter fragmentario en otros, en general, los tribunales pueden reconocer como válidas las prácticas relativas a las cartas de crédito seguidas en los ambientes comerciales

y, con respecto a las cartas de crédito contingente, tener en cuenta su finalidad y características diferentes. En algunos ordenamientos jurídicos, las restricciones pueden basarse en disposiciones legales imperativas, incluso cuando esas disposiciones no se refieran expresamente a las cartas de crédito contingente. Por ejemplo, es probable que las disposiciones que rigen las cuestiones de validez o de expiración de las fianzas bancarias se apliquen también al crédito contingente, que funciona en forma equivalente, sobre todo si esas disposiciones se consideran normas de orden público.

#### 2. Reglamentaciones internacionales uniformes

50. Las cartas de crédito contingente podrían, de conformidad con su finalidad y a pesar de su nombre, regirse por las normas uniformes para las garantías contractuales (Publicación de la CCI No. 325) que se aplican a toda fianza, caución, garantía de indemnidad, afianzamiento u obligación análoga, cualquiera sea su denominación o descripción (artículo 1 (1)). No obstante, estas normas para licitaciones, fianzas de buena ejecución y de reembolso tienen escasa utilidad práctica pues no reconocen el tipo más común de crédito contingente, esto es, un crédito pagadero a la declaración del beneficiario del incumplimiento del mandante (véase *infra*, párrs. 64 a 67).

51. La reglamentación internacional a la que se hace más corrientemente referencia en las cartas de crédito contingente son los Usos y Prácticas Uniformes en materia de créditos documentarios. Si bien esta práctica se desarrolló conforme a las versiones anteriores de los UPU, la revisión de 1983 (Publicación de la CCI N.º 400, reproducida en el anexo II al documento A/CN.9/251) rige ahora en concreto las cartas de crédito contingente.

52. En su artículo 2, citado *supra* (párrafo 14) define no sólo el crédito documentario o la carta de crédito tradicional sino también, y en los mismos términos, la carta de crédito contingente. Aun más explícito, y aparentemente sensible al distinto carácter y finalidad de los dos tipos de carta de crédito, es el artículo 1, conforme al que estas normas se aplican a todos los créditos documentarios, entre ellos, en la medida que resulten aplicables, a las cartas de crédito contingente.

53. No hay ninguna norma o directiva para decidir cuáles de los artículos de los UPU son en realidad aplicables a las cartas de crédito contingente y, si lo son, en qué medida. La respuesta debe buscarse examinando la finalidad y el ámbito de aplicación de cada una de las disposiciones, y juzgar así su idoneidad para este tipo de crédito funcionalmente distinto. Si bien las cuestiones de la aplicabilidad podrían resolverse fácilmente en un plano general, queda todavía una gran incertidumbre cuando se trata de cuestiones concretas.

54. Por ejemplo, resultan generalmente aplicables las disposiciones y definiciones generales contenidas en los artículos 1 a 6, las normas sobre la forma y la notificación de los créditos (artículos 7 a 14) y la imposición o exención de responsabilidades y obliga-

ciones a los bancos (artículos 15 a 21). De estas disposiciones, los artículos 3 y 6 tienen especial importancia para los créditos contingentes pues establecen y subrayan la independencia o autonomía de la carta de crédito. Como un complemento importante, el artículo 4 estipula que todas las partes interesadas negocian en documentos, no en bienes servicios y/u otras prestaciones a las que los documentos puedan referirse; la referencia a los servicios y prestaciones así como a los bienes refleja el amplio ámbito de aplicación de los UPU, incluso su aplicación a los créditos contingentes.

55. En general, entre las disposiciones que no serían aplicables figuran aquellas sobre documentos de transporte y de seguro y facturas comerciales (artículos 22 a 42), que se relacionan con el crédito documentario tradicional en una operación de compraventa. No obstante, esas disposiciones pueden revestir importancia para una carta de crédito contingente que funcione como pago subsidiario (véase *supra*, párr. 30).

56. En las disposiciones diversas de los UPU (artículos 43 a 53) se combinan normas aplicables y no aplicables. Ello puede suceder incluso dentro de un mismo artículo; por ejemplo, el artículo 44, se refiere a giros parciales que pueden efectuarse en operaciones contingentes y a expediciones parciales, que es difícil que se produzcan en estas operaciones. Con respecto a varios de estos artículos, no es seguro que resulten aplicables a las cartas de crédito contingente. Para mencionar sólo un ejemplo, se ha planteado la cuestión (que está examinando la Comisión de Técnica y Práctica Bancaria de la CCI) de si el inciso *a*) del artículo 47, que rige el plazo para la presentación de documentos y su rechazo tras la fecha de expiración, resulta aplicable a la carta de crédito contingente.

## B. Leyes y reglamentos relativos a las garantías bancarias y garantías de indemnidad análogas

### 1. Evolución del derecho hacia el reconocimiento de las garantías independientes

57. Como en el caso de las cartas de crédito contingente, en la mayoría de los Estados, las garantías bancarias y promesas de indemnidad análogas no han sido objeto de legislación especial, salvo leyes específicas, por ejemplo, sobre procedimientos de adquisición, obras públicas u operaciones bancarias, que prescriben o prohíben algunos tipos de fianza o fijan determinados requisitos. Las disposiciones generales de derecho sobre fianzas bancarias son raras (por ejemplo, la sección 665 a 674 del Código de Comercio Internacional de 1964 de Checoslovaquia y la sección 252 a 255 de la Ley de Contratos comerciales internacionales de la República Democrática Alemana). Incluso más rara es la inclusión de una disposición obligatoria que se refiera expresamente a la fianza pagadera a la vista y sin objeciones, tal como la prevista en la sección 1087 de la Ley de obligaciones de 1978 de Yugoslavia.

58. En casi todos los ordenamientos jurídicos, incumbe a los tribunales judiciales responder a la aparición de la fianza independiente, que fue fundamentalmente una creación de la práctica bancaria y comercial<sup>11</sup>. La evolución del derecho, si bien difiere según los países, se enfrentó a menudo con el mismo tipo de dificultad. Por una parte, partió de la ley tradicional, escrita o no, que regía la fianza accesoria; por otra parte, al advertirse que la nueva fianza tenía carácter independiente fue necesario desprenderse de las bases del derecho tradicional, esto es, la vinculación entre la fianza y la operación subyacente, y desarrollar un tipo verdaderamente distinto de fianza. El proceso de diferenciación y separación ha resultado más fácil y rápido en algunas jurisdicciones que en otras. En varios países, el proceso se vio facilitado por la aplicación por analogía del derecho relativo a las cartas de crédito, con su principio bien arraigado de independencia, o mediante el recurso general al principio de la libertad contractual.

59. Frente a la situación jurídica de ocho años atrás, como se describió en una relación sobre distintas regiones del mundo<sup>12</sup>, se han hecho nuevos progresos hacia el amplio reconocimiento de la fianza independiente en los ordenamientos jurídicos nacionales. No obstante, el principio aún no se ha establecido firmemente en todos los ordenamientos jurídicos; y no hay uniformidad con respecto al alcance que tiene su reconocimiento. Existe incertidumbre o divergencia de opiniones, por ejemplo, con respecto a los efectos jurídicos que tiene para la fianza cualquier nulidad inicial, modificación o resolución convenida de la operación subyacente, o con respecto a la importancia del incumplimiento del beneficiario que ha provocado el incumplimiento del obligado principal.

60. Incluso con respecto a una norma generalmente aceptada como la relativa a la excepción de dolo (examinada *infra*, párrs. 85-88), las posiciones adoptadas en las distintas jurisdicciones varían considerablemente cuando se trata de determinar el ámbito de aplicación exacto de la norma y las medidas procesales disponibles para aplicarla. En términos teóricos, la regla del dolo no contradice ni limita la independencia de la fianza. Como en cualquier otro contexto en el que se aplican principios tales como el abuso de derecho (*abus de droit*) o la *exceptio doli* (excepción de dolo), se presupone la existencia de un derecho formal a exigir la fianza. La regla del dolo constituye una excepción a la norma general de que la obligación de pagar la fianza depende solamente de las condiciones estipuladas en ésta, e indica que incluso una fianza incondicional que se denomina "pagadera a la vista y sin objeciones" queda sujeta a algunas objeciones.

<sup>11</sup>Lesguillons, *Histoire, signification et pratique des garanties*, en: *Les garanties bancaires* . . . (*supra*, nota 9) 1 a 10.

<sup>12</sup>Véanse las contribuciones en *Les garanties bancaires* . . . (*supra*, nota 9), especialmente: *Vasseur*, Rapport de synthèse; le droit des garanties bancaires dans les contrats internationaux en France et dans les pays de l'Europe de l'Ouest (319-364); *Florescu*, Pays socialistes Européens (367-381); *El Hakim*, Les pays du Proche-Orient (383-406); *Cremades/Valluis/Zivy*, Droit et pratique des garanties en Amérique Latine (81-99).

61. Como el carácter de la fianza y los derechos y obligaciones derivados de ella se fundan en la voluntad de las partes, están determinados por las cláusulas y condiciones establecidas en el acuerdo de fianza. Los textos de los acuerdos de fianza, en general, son complejos, en parte debido a que han sido redactados por los bancos o comerciantes sirviéndose de un marco jurídico fragmentario y una jurisprudencia a menudo contradictoria. La práctica contractual en esta esfera no se ha normalizado ampliamente y se ha observado que los textos de los acuerdos de fianza no siempre están exentos de incertidumbres, ambigüedades o incoherencias. Sobre todo, incluso el texto más complejo y coherente no podría responder a todos los problemas que pueden plantearse durante el período de validez de la fianza. En consecuencia, parecería necesario un conjunto de normas uniformes al que pudieran remitirse, según correspondieran, los acuerdos de fianza.

## 2. Reglamentaciones internacionales uniformes

### a) Normas Uniformes para las Garantías Contractuales (1978)

62. Con el fin de satisfacer esa necesidad, la CCI procedió a elaborar en el curso de un período de doce años las Normas Uniformes para las Garantías Contractuales de 1978 a que antes se ha hecho referencia (publicación No. 325 de la CCI). Esas Normas regulan las fianzas de licitación, de buena ejecución y de reembolso otorgadas por bancos u otras instituciones (lo que explica el empleo de la expresión "garantías contractuales" en vez de "garantías bancarias").

63. Entre las cuestiones reguladas en las normas figuran el compromiso del fiador, la fecha límite de presentación de la demanda, de extinción y de devolución de la fianza, las modificaciones de los contratos y de las fianzas, la presentación de la demanda y de los documentos para apoyarla, la ley aplicable y la solución de controversias. Las normas no se ocupan detenidamente de la relación entre fiador y obligado principal ni de las relaciones entre los bancos.

64. Un aspecto aún más importante estriba en que no se establece de forma inequívoca la naturaleza independiente de la fianza. Cabe incluso inferir que en su ámbito de aplicación están incluidas las garantías derivadas o accesorias a juzgar, por ejemplo, por la inclusión en el artículo 1 del término "afianzamiento": "Las presentes normas se aplican a toda fianza, caución, garantía de indemnidad, afianzamiento o compromiso análogo, cualquiera que sea su denominación o definición...". Y sobre todo, sin declararlo expresamente, las normas reconocen exclusivamente garantías condicionales.

65. Como se aclara en la Introducción de las Normas "no se ha estimado conveniente establecer normas especiales aplicables a las denominadas fianzas pagaderas a simple o a la primera solicitud, en virtud de las cuales deben satisfacerse las demandas sin una prueba independiente de su validez". Para ello se alega la

necesidad de "dotar de contenido moral al otorgamiento de fianzas". La necesidad de pruebas independientes se establece en el artículo 9, en el que, prescindiendo de su apartado a), relativo a las fianzas de licitación, se dispone que:

"Si la fianza no estipula los documentos que deben presentarse para apoyar la demanda o se limita a indicar que el beneficiario debe presentar una declaración en la que se haga valer la demanda, el beneficiario deberá presentar:

a) ...

b) si se trata de una fianza de buena ejecución o de una fianza de reembolso, bien una resolución judicial o un laudo arbitral que justifique la demanda, o bien la aprobación escrita del obligado principal en cuanto a la demanda y a la cantidad que debe pagarse."

66. Es evidente que el artículo 9 no establece la validez de una fianza a la primera solicitud. Menos patente es una deficiencia que puede constituir una trampa para una parte poco precavida. Interpretado literalmente, el párrafo introductorio incluiría las fianzas a la primera solicitud, puesto que se hace referencia a la fianza que "se limita a indicar que el beneficiario debe presentar una declaración en la que se haga valer la demanda", por lo que esa fianza, al quedar sometida a las Normas, se transformaría en una fianza exigible solamente a condición de que la hubiera aprobado el mandante o a raíz de una resolución de un tribunal o de una comisión arbitral.

67. El hecho de no haber establecido la validez de las fianzas pagaderas a simple requerimiento y la reducida gama de cuestiones reguladas por las Normas son probablemente las principales causas de que éstas no hayan sido ampliamente aceptadas y aplicadas.

### b) Proyecto de Reglas Uniformes de la CCI relativas a las Garantías (1988)

68. Consciente del escaso éxito de sus reglas uniformes de 1978, la CCI ha emprendido un nuevo esfuerzo para preparar Normas Uniformes para las fianzas, garantías de indemnidad, cauciones y compromisos análogos. Se ha encomendado esa tarea al Grupo de Trabajo mixto sobre garantías contractuales, integrado por cinco miembros de la Comisión de Técnica y Práctica Bancaria y otros cinco de la Comisión sobre las Prácticas Comerciales Internacionales de la CCI.

69. Después de un amplio debate, el Grupo de Trabajo mixto decidió adoptar como base de sus trabajos un Código de Prácticas para Fianzas y Afianzamientos Pagaderos a simple Requerimiento preparado por el Comité de Bancos de Londres y Escocia, incorporando a dicho Código diversas disposiciones de las Normas Uniformes para las Garantías Contractuales de 1978. En su reunión de los días 7 y 8 de enero de 1988, el Grupo de Trabajo mixto aprobó un anteproyecto de reglas uniformes de la CCI relativas a las garantías. Convendría señalar que ese anteproyecto tiene que ser examinado por las dos comisiones de la CCI y puede ser

remitido de nuevo al Grupo de Trabajo mixto para su ulterior examen.

70. En el anexo al presente informe se reproduce el citado anteproyecto con objeto de facilitar información sobre la serie de cuestiones reguladas y sobre la actual orientación de la CCI en lo que respecta al planteamiento general y a las soluciones concretas. Esa información podría ser útil para la Comisión en el examen de futuras actividades en este ámbito, y, en especial, de cualquier forma de cooperación con la CCI (a tenor de lo propuesto más adelante, en los párrs. 94-99).

### III. Algunas cuestiones jurídicas y problemas prácticos

71. El Proyecto de Normas Uniformes para las Garantías Contractuales de la CCI muestra claramente la gama y el tipo de problemas que pueden plantear las operaciones de fianza. Cabría hacer referencia en el presente documento a otras cuestiones, sin adoptar una posición acerca de si deberían regularse en una versión futura de las Normas. En primer lugar pueden plantearse una serie de problemas en el ámbito de la relación entre el obligado principal (parte responsable, solicitante) y su banco, relacionados, por ejemplo, con la existencia de instrucciones poco claras, contradictorias o incompletas o con la cuestión de la cobertura o el reembolso. Además se plantean otros problemas relacionados con las actividades del banco, como el otorgamiento de fianza por teletransmisión, incluidas las cuestiones relativas a la autenticación, o la intervención de un banco como simple banco notificador o como agente encargado de presentar demandas o efectuar cobros en nombre del beneficiario. Entre otras cuestiones pueden citarse también las referentes a las modificaciones de la fianza, las instrucciones de cualquier tipo o del obligado principal a ese respecto o la posible negativa del beneficiario a aceptar la fianza.

72. De entre todas las cuestiones, reguladas o no en el actual proyecto de la CCI, solamente nos es posible examinar en el presente documento algunas a título de ejemplo. Se han elegido las cuestiones que se indican a continuación debido a su pertinencia práctica y a la necesidad de encontrar soluciones claras y homogéneas al respecto. En parte estarían reguladas por el contrato de fianza y, de no estarlo, habrían de resolverse acudiendo a la ley aplicable.

#### A. Condiciones de pago estipuladas

73. Habida cuenta de que el compromiso del fiador se basa en el principio contractual de autonomía de las partes y en el reconocimiento de la naturaleza independiente de la fianza, sus obligaciones están determinadas por el texto del contrato de fianza, sin perjuicio de las limitaciones impuestas por las normas jurídicas imperativas. Los problemas que se plantean en ese ámbito suelen ser imputables a la redacción poco clara o contradictoria del contrato.

#### 1. Importe y posibles reducciones

74. La cantidad pagadera en virtud de una fianza suele calcularse en relación con el valor de una obligación subyacente como, por ejemplo, un porcentaje del precio del contrato. Sin embargo, el uso de porcentajes puede provocar dudas en cuanto a la base exacta de referencia, sobre todo en caso de modificaciones de la operación subyacente, y puede incluso dar lugar a dudas acerca de la naturaleza independiente de la fianza. En consecuencia, el importe de ésta suele fijarse en cifras absolutas, al menos en lo que respecta a su importe máximo.

75. Especialmente en el caso de fianzas de buena ejecución relacionadas con proyectos a largo plazo suele estipularse una reducción gradual del importe exigible en función de la marcha de las obras. El sistema de reducción especificaría su alcance en relación con etapas determinadas de las obras. Sin embargo para una fianza independiente no sería apropiado limitarse a indicar esas etapas; pueden ser necesarios certificados de terminación parcial o de aceptación, con objeto de que los fiadores estén en condiciones de determinar el importe exigible sobre una base documentada.

#### 2. Demanda y documentos justificantes

76. Se han establecido y aplicado diversos requisitos para reclamar la fianza, basados en diversos factores comerciales, como la capacidad de negociación, la confianza y la evaluación del riesgo. Cabe que la demanda sea incondicionada, como en el caso de una fianza pagadera a simple requerimiento, en la que basta una solicitud, o que aquélla tenga que ir acompañada de una declaración del beneficiario sobre el incumplimiento del mandante. Puede ser suficiente una declaración general en ese sentido, o exigirse del beneficiario que especifique más datos, por ejemplo la naturaleza del incumplimiento de sus obligaciones por parte del mandante, la declaración de que a consecuencia de ese incumplimiento el beneficiario tiene derecho al pago de la cantidad reclamada y de que ésta no se le ha satisfecho aún. Otra exigencia más en cuanto al fondo de la declaración puede ser la obligación de someterse a un arbitraje (o a la jurisdicción de los tribunales), con el fin de que el obligado principal pueda recuperar la cantidad en caso de reclamación injustificada. Cabe dudar de que cualquiera de esas declaraciones, aunque se formulen por escrito, constituya un documento, cuestión que puede plantearse al aplicar las disposiciones del UCC o los UPU a las cartas de crédito contingentes, por cuanto dichas cartas de crédito suelen requerir únicamente una declaración pro forma del beneficiario y, tal vez, la presentación de un efecto a la vista.

77. Sin embargo, no cabe duda del carácter documental de otros escritos necesarios para reclamar un crédito, aunque pocos de ellos sean análogos a los documentos mercantiles utilizados en las operaciones de crédito documentario (véase antes el caso del pago subsidiario, párr. 30). En especial, para que la finalidad de salvaguardia frente al riesgo de incumplimiento que representa la fianza se cumpla, los escritos necesarios

pueden estar relacionados con la prueba de algún tipo de incumplimiento, ya se trate del incumplimiento absoluto, o del cumplimiento inadecuado o tardío de la obligación de realizar obras, efectuar suministros o llevar a cabo pagos. Un ingeniero de obras u otro experto designado a tal fin pueden preparar documentos acreditativos de ese tipo. Sin embargo, el apartado *b)* del artículo 9 de las Normas Uniformes para las Garantías Contractuales de 1978 (citado *supra*, párr. 65) prevé otros requisitos, a saber, la aprobación del mandante o la resolución de un tribunal judicial o de una comisión de arbitraje.

78. En consecuencia hay una amplia gama de posibles requisitos, que responden a una pluralidad de necesidades mercantiles. Cuanto menos sean los requisitos, más funciona la fianza como un depósito de garantía, que evita la carga del litigio, sin entrañar una inmovilización de capital. Cuanto más rigurosos sean los requisitos en lo tocante al acreditamiento del incumplimiento, más se asemeja la fianza a una garantía accesoria (p. ej. a un afianzamiento). Aunque esa impresión está justificada desde el punto de vista práctico, el análisis jurídico permite y exige establecer una distinción entre los requisitos documentarios, aun cuando los documentos en cuestión se refieran a acontecimientos que afectan a la transacción subyacente, y un vínculo directo de dependencia entre el compromiso de fianza y cualesquiera condiciones de la operación o acontecimientos que la afecten.

79. No obstante, la distinción entre las condiciones de pago que exigen al beneficiario declarar que ha habido un incumplimiento por parte del obligado principal o presentar pruebas documentales de dicho incumplimiento y el hacer el pago accesorio de la existencia válida y el incumplimiento de una obligación puede resultar dudosa en caso de que en una fianza por otros conceptos claramente independiente se incluyan fórmulas como "si el contratista no cumple sus obligaciones" o "en caso de incumplimiento del contrato por parte del mandante". Ese tipo de expresiones concretas entraña el peligro de que la fianza sea considerada accesoria y se le apliquen las normas jurídicas reguladoras de esas garantías, sobre todo por aquellos tribunales que no se deciden aún a reconocer plenamente las fianzas independientes.

### 3. Período de vigencia y expiración

80. La seguridad es especialmente conveniente en lo tocante al período de vigencia de la fianza y en consecuencia a la responsabilidad del fiador y su derecho a cobrar una comisión o derechos en tal concepto. Habría que delimitar claramente el momento inicial, es decir, la fecha de entrada en vigor de la fianza; en los casos en que ese momento dependa de ciertos hechos, p. ej. la adjudicación del contrato o la recepción de un adelanto, podrían obviarse las dificultades vinculando la iniciación del período de fianza a la recepción de los documentos acreditativos o a la notificación del hecho en cuestión por el fiador.

81. El momento que reviste mayor importancia es el de la extinción del período de vigencia. A ese respecto, es

preferible también establecer una fecha concreta que hacer referencia a un hecho o elemento que afecte a la operación subyacente (p. ej. la adjudicación del contrato a otro licitante, la terminación del proyecto o la terminación del período de garantía). La exigencia de pruebas o de una notificación o la estipulación adicional de una fecha de extinción definitiva pueden reducir el ámbito de posibles problemas.

82. Cualquiera que sea la fecha de extinción convenida, ésta puede resultar nula o ineficaz desde el punto de vista práctico. La terminación anterior a la fecha de extinción debida, por ejemplo, a la anulación de común acuerdo, a la renuncia del beneficiario o a la devolución del instrumento de fianza no suscita graves dificultades. En cambio, la posible prórroga o ampliación del período de vigencia después de la fecha convenida de extinción plantea importantes problemas. Dicha prórroga puede venir impuesta por disposiciones legales existentes en algunos Estados, en virtud de las cuales, por ejemplo, la extinción no se produce en tanto el beneficiario conserve el instrumento de fianza o puede establecerse incluso un período legal de prescripción de hasta 30 años.

83. Más frecuente es, en la práctica, el grave problema que plantean las denominadas demandas de "pago o prórroga". Sobre todo en el caso de una fianza incondicionada, el beneficiario puede reforzar una demanda de prórroga mediante la amenaza de reclamar la fianza. Aunque la demanda puede ser lícita y justificarse sobre la base de que el acontecimiento fortuito asegurado puede aún producirse, y por consiguiente subsiste la finalidad mercantil de la fianza, hay posibilidades de abuso. En cualquier caso, al obligado principal apenas le queda otra opción que acceder a la prórroga. Habida cuenta de que el fiador suele disponer de un plazo breve para recibir las instrucciones del obligado principal, algunos contratos celebrados entre banco y cliente atribuyen al fiador la posibilidad de prorrogar a su arbitrio el período de vigencia, lo que le confiere una importante responsabilidad y quizá no redunde en beneficio del obligado principal.

#### B. Excepción de dolo, otras objeciones y medidas judiciales complementarias

84. Además de los límites derivados de los términos de la fianza, especialmente de las condiciones de pago, algunas otras excepciones u objeciones pueden entrar en juego basadas en la ley o la jurisprudencia. Por ejemplo, una decisión en el sentido de que el acto subyacente viola el orden público o entraña una actividad ilícita puede constituir un fundamento para objetar el pago. Como ya se mencionó (párr. 59), otros casos de nulidad, resolución o simple modificación del contrato subyacente, o el hecho de que el incumplimiento del obligado principal se deba a un acto u omisión del beneficiario, pueden constituir en sí la base de una objeción en los ordenamientos que no se adhieran rigurosamente al principio de independencia. Según las circunstancias particulares, también pueden quedar comprendidos en la excepción de dolo, que, como se observó *supra* (párr. 60) no está en contradicción con ese principio.

1. *Solicitudes dolosas o abusivas*

85. Como en el contexto de los créditos documentarios tradicionales, el dolo puede referirse a documentos comerciales presentados por el beneficiario. Como de ordinario es otra la persona que emite esos documentos, el acto fraudulento puede consistir en falsificar la firma de esa persona o inducirla a hacer una declaración falsa. La posibilidad de fraudes o solicitudes abusivas de garantías o de cartas de crédito contingentes se amplía considerablemente debido a que sólo suele exigirse una declaración del propio beneficiario o incluso basta una simple petición. Aunque no se puede evaluar con exactitud la frecuencia de solicitudes dolosas, abusivas o impropias, las decisiones judiciales adoptadas en varios países prueban que se dan casos de esa naturaleza en diversas circunstancias de hecho. Además, es posible amenazar con solicitar la garantía como un medio de asegurar una ventaja en la relación subyacente.

86. En los ordenamientos en que los tribunales han tenido que ocuparse de acciones o peticiones de medidas provisionales basadas en supuesto fraude, la excepción de dolo ha sido generalmente reconocida. Sin embargo, su alcance y aplicación precisos difieren de un país a otro en varios aspectos, y dentro de algunas jurisdicciones la actitud de los tribunales se ha ido modificando en los últimos años.

87. En cuanto al alcance sustantivo, una diferencia de considerable importancia práctica dimana del hecho de que en algunos ordenamientos la excepción de dolo se ha ampliado más allá del fraude para abarcar casos de abuso flagrante, arbitrariedad manifiesta o mala fe. Aun en lo que respecta a la cuestión de determinar si un acto particular equivale a un fraude, existe una divergencia de criterios que es más amplia de lo que parece natural o necesario en el empleo de un concepto tan general como el dolo. Por ejemplo, se adoptan distintas posiciones en cuanto a la pertinencia de la conducta dolosa de una persona distinta del beneficiario, o de motivos al parecer extraños, posiblemente políticos, del beneficiario, o de las dificultades con que más tarde puede enfrentarse el obligado principal al tratar de recuperar una cantidad injustamente obtenida por el beneficiario. Otro ejemplo de divergencia e incertidumbre que se plantea en la situación más compleja de una fianza indirecta es si un fiador, que pagó una solicitud dolosa o abusiva, quizá sin tratar de oponerse a la solicitud aunque no hubiese colusión con el beneficiario, puede solicitar una fianza recíproca o contrafianza.

88. Además, no existe ninguna uniformidad en cuanto al grado de certidumbre requerido con respecto al conocimiento del fiador sobre el fraude y, a nivel procesal, en cuanto a la prueba exigida y el tipo de prueba. Por tanto, para el mismo tipo de medida judicial (por ejemplo, orden de bloquear un pago) se han exigido diversos requisitos, como plena prueba, prueba convincente, prueba suficiente *prima facie*, alto grado de probabilidad, y a veces sólo se ha admitido la prueba documental, con exclusión de declaraciones juradas, o se ha autorizado cualquier medio de prueba disponible.

2. *Medidas judiciales para bloquear un pago*

89. Existen también grandes divergencias con respecto al tipo y a las condiciones de las medidas judiciales que pueden obtenerse en casos de presunto fraude u otras objeciones. Las medidas provisionales más comunes son los mandamientos o providencias análogas que prohíben al beneficiario solicitar la garantía o al fiador pagarla (*défense de payer*). Su viabilidad depende de los requisitos especiales del derecho procesal y de las actitudes judiciales discrepantes con respecto a los casos de fianza. Además de las cuestiones ya mencionadas relacionadas con la prueba, hay divergencias, por ejemplo, en cuanto a qué personas tienen derecho a obtener esas medidas, al grado de daño probable para el solicitante, a la duración de la medida y a su posible efecto extraterritorial.

90. En diversos países se han considerado y experimentado varias otras medidas judiciales fundamentalmente destinadas a congelar o conservar fondos y algunos tribunales las han acordado. Esas medidas son, por ejemplo, el secuestro de fondos en poder del fiador, la incautación de dichos fondos, el embargo del derecho del beneficiario a reclamar la garantía, el embargo de los productos obtenidos o la orden de prohibir el movimiento de los bienes fuera del territorio. Los requisitos particulares y la viabilidad de cualquiera de esas medidas en casos de fianza o cartas de crédito contingente varía de un país a otro.

## CONCLUSIONES

91. De la precedente exposición, cabe extraer varias conclusiones que pueden ayudar a la Comisión cuando examine la conveniencia y factibilidad de una actividad futura en esta esfera. Lo que en el 15.º período de sesiones se designó como la carta de crédito utilizada en operaciones distintas de la compraventa es fundamentalmente la carta de crédito contingente que a veces también se emplea en operaciones de compraventa. Por sus funciones y propósitos, la carta de crédito contingente difiere considerablemente de la carta de crédito o del crédito documentario mercantil tradicionales y equivale a las garantías bancarias autónomas y otras garantías análogas.

92. Las cartas de crédito contingente y las garantías desempeñan un papel importante en la práctica comercial y plantean fundamentalmente la misma clase de problemas. Ambos tipos de instrumentos se utilizan en un marco jurídico configurado por una jurisprudencia variable y rara vez por disposiciones legales. Se ha señalado una fuente general de dificultades para cada tipo de instrumento. En lo que respecta a las cartas de crédito contingente, suele dudarse si se les aplica una determinada disposición de la legislación sobre cartas de crédito, es decir, si resulta apropiada debido al carácter y finalidad especiales de la carta de crédito contingente. En cuanto a las garantías, la incertidumbre emana de que todavía no se reconoce plenamente ni se encuentra firmemente establecida en todos los ordenamientos la autonomía o carácter independiente de la obligación.

93. Cuando se trata de cuestiones jurídicas concretas en el contexto de las cartas de crédito contingente o garantías, las dificultades suelen deberse al carácter inestable y rudimentario del derecho aplicable y a las posiciones divergentes adoptadas en distintos ordenamientos. Esa incertidumbre y esas disparidades pueden obstruir el funcionamiento uniforme de las operaciones de garantía en casos internacionales en que al menos el obligado principal y el beneficiario tienen sus establecimientos (y sus bancos) en diferentes Estados y en que las leyes de más Estados pueden llegar a ser pertinentes porque, por ejemplo, intervengan bancos de terceros países o que la garantía forme parte de una compleja red internacional de contratos y garantías conexas. Además, unas cartas de crédito contingente o unos acuerdos de fianza concretos no pueden proporcionar todas las respuestas necesarias, sus términos no siempre son compatibles y pueden interpretarse en forma diferente según los diversos conceptos y maneras de ver de los tribunales.

94. Por consiguiente, la Comisión puede decidir que sería conveniente un mayor grado de certidumbre y uniformidad. El medio principal para lograrlo consistiría en un conjunto de normas completo y coherente al que las partes pudieran remitirse en las fianzas y cartas de crédito contingente. A este respecto, deben acogerse con beneplácito los esfuerzos recientes desplegados por la CCI para preparar normas uniformes. El proyecto de Reglas Uniformes relativas a las Garantías, que figura en el anexo del presente informe, merece una consideración y examen cuidadosos en lo que respecta a la gama de cuestiones que abarca y, en particular, a las distintas soluciones que actualmente se proponen. Ello permitiría a la Comisión, con su representación equilibrada de todas las regiones y los diversos sistemas económicos y jurídicos, evaluar la aceptación mundial del proyecto de Normas.

95. Aunque la Comisión tal vez desee efectuar un intercambio preliminar de puntos de vista en el presente período de sesiones, parecería apropiado tener una oportunidad para celebrar debates más amplios y preparar posibles recomendaciones a la CCI después que los representantes hayan tenido ocasión de consultar a los círculos interesados de sus países. Si la Comisión estuviese de acuerdo con esta sugerencia, podría autorizar a su Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales para celebrar un período de sesiones con ese propósito, posiblemente en noviembre del presente año.

96. Se podría pedir también al Grupo de Trabajo que considerara más de cerca, en función de su examen del proyecto de Reglas de la CCI, las dos ideas siguientes relativas a necesidades que ningún conjunto de reglas contractuales puede satisfacer. En primer lugar, si bien las presentes reglas uniformes se refieren a garantías de todo tipo con diversos grados de condiciones de pago, tal vez sea conveniente facilitar y normalizar la redacción de garantías de tipo específico. Ello podría hacerse por medio de formularios tipo o, adoptando la técnica empleada en las Incoterms, mediante "Guaranters" que contengan diversas cláusulas contractuales y donde se especifiquen los derechos y obligaciones de las partes conforme a la cláusula elegida.

97. En segundo lugar, como hay algunas materias importantes que siguen supeditadas a normas imperativas y que no pueden regularse por acuerdo de las partes, ni siquiera mediante reglas uniformes incorporadas al acuerdo, tal vez sea conveniente esforzarse por lograr mayor uniformidad en el plano legal. Por ejemplo, las reglas uniformes pueden contener disposiciones compatibles con el carácter independiente de una garantía, pero el reconocimiento definitivo y completo de dicha independencia depende de su aceptación por la ley. Por tanto, sería un tema apropiado de una ley uniforme el determinar claramente si se pueden oponer al pago de la garantía, como cuestión de derecho, objeciones relativas al acto subyacente y en tal caso cuáles, y declarar expresamente que de lo contrario sólo se permitirán las objeciones que se desprendan de los términos del acuerdo de garantía o de la carta de crédito contingente. Otras cuestiones convenientes pueden ser las antes mencionadas, en los casos en que las actuales disposiciones imperativas impiden los acuerdos entre las partes (por ejemplo, prolongación de la validez después de la fecha de expiración acordada).

98. Es probable que los temas más importantes de una ley uniforme serían el inquietante problema de las solicitudes dolosas o abusivas y las medidas judiciales adecuadas. El problema, que constituía el meollo de una nota anterior de la secretaría sobre las cartas de crédito contingente (A/CN.9/163), no puede abordarse eficazmente mediante reglas contractuales. Sin subestimar las dificultades para convenir en el alcance de la excepción de dolo y de las medidas judiciales complementarias, se sugiere que al menos se podría hacer un esfuerzo en esa dirección. Sobre la base de las sugerencias formuladas por profesionales, se sugiere además que sería útil estudiar la conveniencia de que una ley uniforme abarcara no sólo fianzas y cartas de crédito contingente, sino también cartas de crédito tradicionales. Aunque el grado y las circunstancias del fraude en los créditos documentarios pueden ser diferentes, el problema jurídico es fundamentalmente el mismo y no puede resolverse mediante normas contractuales (es decir, los UPU).

99. Otros temas que podrían abordarse en una futura ley uniforme son, por ejemplo, la competencia de los tribunales, el arbitraje y la ley aplicable. Una ley uniforme podría contribuir a superar la actual disparidad en materias que se rigen por disposiciones imperativas. También podría ayudar a las partes que en sus acuerdos de garantía o letras de crédito no resolvieron otras cuestiones. Por último, una ley uniforme podría y debería garantizar la libertad de las partes y dar pleno efecto a sus acuerdos, inclusive una remisión a los UPU o a cualesquiera normas uniformes sobre garantías que pudieran aprobarse. Si la Comisión hiciera suya la idea de una ley uniforme, podría pedir a la secretaría que preparase un estudio, en consulta con la CCI, sobre sus posibles características y sobre las cuestiones que podrían tratarse en forma adecuada. El estudio también podría sugerir si una ley tipo o convención no serían preferibles a una ley uniforme, o esa cuestión podría diferirse para un momento posterior.

## ANEXO

(Se reproduce aquí un primer proyecto de las Reglas Uniformes de la CCI relativas a las garantías acordado el 8 de enero de 1988 por un Grupo de Trabajo Mixto)

## PROYECTO DE REGLAS UNIFORMES DE LA CCI RELATIVAS A LAS GARANTÍAS

## INTRODUCCIÓN

Las presentes Reglas Uniformes han sido elaboradas por un Grupo de Trabajo Mixto de la CCI, compuesto de representantes de la Comisión sobre las Prácticas Comerciales Internacionales y la Comisión de Técnica y Práctica Bancaria, a fin de regular el uso de las garantías utilizadas en todo el mundo. Su objeto es servir de base coherente para el trato por las partes de estos compromisos y para la solución de los problemas que se plantean en particular en relación con las acciones y la extinción de la garantía.

Estas Reglas se han redactado de forma que tengan en cuenta y promuevan el otorgamiento de garantías que sirvan de prueba documental en apoyo de las acciones, y la reducción del monto de la garantía contra la presentación de ciertos documentos o en fechas determinadas. Su finalidad es también reducir los problemas que plantean corrientemente las garantías por lo que respecta a su extinción. Uno de sus objetivos es, pues, ofrecer un marco en el que puedan seguir celebrándose acuerdos equitativos de garantía entre los deudores principales y los beneficiarios. Con estas Reglas se trata de promover una mejor comprensión y una práctica uniforme por lo que respecta al uso de las garantías.

La CCI espera que estas Reglas constituyan una contribución importante a la regulación de las garantías, ofreciendo unas bases sobre las que las partes puedan operar de manera coherente. Las Reglas aspiran, al promover una práctica adecuada en materia de garantías, a establecer un equilibrio más justo entre los intereses de las partes, y a resolver los problemas que puedan surgir.

Al igual que las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (publicación No. 400), se trata de un conjunto voluntario de normas que no pretende resolver las dificultades y conflictos que surgen de los diferentes sistemas jurídicos nacionales, y se reconoce por ejemplo que habrá que tener en cuenta las necesidades específicas de algunos países. Así pues, como norma general, los deudores principales tendrán que indemnizar a los fiadores contra las consecuencias de las leyes y prácticas extranjeras. El éxito eventual de las presentes Reglas dependerá en gran parte, al igual que en el caso de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios, de que las adopte y utilice la comunidad mercantil internacional. Se reconoce que, durante algún tiempo, seguirá habiendo situaciones en que algunos garantes queden excluidos del ámbito de todos los artículos que figuran a continuación, debido al contenido de los mismos, o a ciertas exigencias específicas de algunos países, pero se espera que la frecuencia de estos casos vaya disminuyendo.

## A. Ámbito de aplicación de las reglas

*Artículo 1*

Las presentes Reglas se aplicarán a toda fianza, garantía de indemnidad, caución o compromiso similar, cualquiera que sea su denominación o descripción (en lo sucesivo denominado "la garantía"), a menos que se indique lo contrario en la propia garantía o en cualquier enmienda a la misma, que un garante (tal como se define más adelante) reciba instrucciones de emitir y en la que se diga que está sujeta a las Reglas Uniformes relativas a las Garantías de la Cámara de Comercio Internacional (publicación No. XXX).

## B. Definiciones

*Artículo 2*

a) A los efectos de las presentes Reglas, por garantía se entenderá un compromiso asumido por un banco, compañía de seguros u otra parte (en lo sucesivo denominado "el garante"), a petición del deudor principal, o a instancia de un banco, compañía de seguros u otra parte que haya recibido una petición del deudor principal (en lo sucesivo denominado "parte solicitante") en favor de otra parte (en lo sucesivo denominado "beneficiario") para asegurarle el cumplimiento de una obligación concreta.

b) Una garantía puede ser avalada a instancia de un garante por otra parte (en lo sucesivo denominado "garante subsidiario"). Este compromiso es adicional al del garante y puede calificarse de aval, garantía subsidiaria, o refrendo de una garantía.

## C. Disposiciones generales

*Artículo 3*

Todas las instrucciones relativas a una garantía y todas las enmiendas a la misma deben ser claras, precisas y evitar un detalle excesivo. Así, todas las garantías deberán indicar:

- a) el nombre del deudor principal;
- b) el nombre del beneficiario;
- c) la operación subyacente que hace necesario emitir la garantía;
- d) la cuantía total pagadera y la moneda de pago;
- e) la fecha y/o causa de extinción de la garantía;
- f) las condiciones y procedimientos para reclamar el pago.

*Artículo 4*

A menos que se disponga otra cosa en la garantía, los garantes y los garantes subsidiarios no aceptarán ninguna cesión u otra forma de disposición que el beneficiario haga o pretenda hacer de la garantía; e incluso si tuviera conocimiento de esta disposición, se entenderá que el garante y el garante subsidiario son responsables únicamente ante el primer beneficiario por lo que respecta al beneficio de la garantía y a sus consecuencias.

*Artículo 5*

Todas las garantías son irrevocables.

*Artículo 6*

Una garantía entrará en vigor en la fecha en que se notifique al beneficiario, a menos que se indique expresamente que su efectividad está sujeta a ciertas condiciones (por ejemplo, notificación escrita de la adjudicación de un contrato, recibo del pago anticipado de las cantidades convenidas o cualquier otro acontecimiento).

*Artículo 7*

Cada garantía será, por su propia naturaleza, independiente de toda operación subyacente y de cualquier obligación que la garantía asegure. Los garantes y los garantes subsidiarios no quedarán en modo alguno afectados u obligados por ninguna operación de este tipo, aunque se haga referencia a la misma en la garantía. La obligación del garante o del garante subsidiario por lo que respecta a la ejecución de la garantía se limitará exclusivamente al pago de la suma o sumas especificadas en la misma.

*Artículo 8*

Salvo que la garantía disponga expresamente lo contrario, en las operaciones de garantía se entenderá que las expresiones "hasta", "hasta que", "desde" y otras de similar significado, aplicadas a cualquier fecha o plazo, incluyen la fecha mencionada.

*Artículo 9*

A menos que en la garantía se indique expresamente otra cosa, todos los intereses, comisiones, cargos y gastos relacionados con las operaciones de garantía correrán por cuenta del deudor principal.

**D. Responsabilidad de los fiadores***Artículo 10*

Todos los documentos presentados a un garante o garante subsidiario serán examinados por éstos con una atención razonable para cerciorarse, sobre la base de dichos documentos exclusivamente, de si, a primera vista, parecen ajustarse a los términos y condiciones de la garantía correspondiente. Cuando estos documentos no parezcan ajustarse a la garantía o parezcan a primera vista incompatibles entre sí, serán rechazados.

*Artículo 11*

a) El garante o el garante subsidiario dispondrá de un plazo razonable para examinar una reclamación con respecto a la garantía y decidir si ha de pagar o rechazar la reclamación.

b) Si dicho garante o garante subsidiario decide rechazar una reclamación, lo comunicará sin demora al beneficiario por telecomunicación o (si esto no es posible) por otro método rápido.

*Artículo 12*

A reserva de lo dispuesto en el artículo 16, los garantes y garantes subsidiarios no asumirán, durante las operaciones de la garantía, responsabilidad alguna en cuanto a la forma, suficiencia, exactitud, autenticidad, falsificación o efecto jurídico de ningún documento de garantía, o en cuanto a las declaraciones generales y/o particulares que figuren en el mismo, ni en cuanto a la buena fe y/u omisiones de cualquier persona.

*Artículo 13*

Durante las operaciones cubiertas por la garantía, los garantes y garantes subsidiarios, en la medida en que hayan procedido con una diligencia razonable, no asumirán ninguna responsabilidad en cuanto a las consecuencias resultantes de los retrasos y/o pérdida en tránsito de cualquier mensaje, carta, reclamación o documento, ni en cuanto al retraso, mutilación u otros errores que puedan producirse en la

transmisión de las telecomunicaciones, ni en cuanto a los errores de traducción o interpretación de términos técnicos. Los garantes y garantes subsidiarios se reservan el derecho de transmitir los textos de las garantías o de cualquier parte de las mismas sin traducirlos.

*Artículo 14*

Durante las operaciones cubiertas por la garantía, los garantes y garantes subsidiarios no asumirán responsabilidad alguna en cuanto a las consecuencias que puedan resultar de una interrupción de sus actividades por fuerza mayor, disturbios, conflictos civiles, insurrecciones, guerras u otras causas independientes de su voluntad o por huelgas, cierres patronales o acciones industriales de cualquier índole.

*Artículo 15*

Si, durante las operaciones cubiertas por la garantía, la parte solicitante y/o el garante utilizan, a instancia del deudor principal, los servicios de otra parte como garante o garante subsidiario, se entenderá que lo hacen por cuenta y riesgo del deudor principal, y la parte solicitante y/o el garante no asumirán responsabilidad alguna si las instrucciones dadas o confirmadas (o las enmiendas a las mismas) no se llevasen a cabo en su totalidad o en parte, aunque la elección de esta otra parte como garante o garante subsidiario se hubiese hecho por iniciativa suya.

*Artículo 16*

Los garantes y los garantes subsidiarios no estarán exentos de responsabilidad, de conformidad con los artículos 12, 13 y 15 *supra*, en caso de negligencia grave o de actos u omisiones premeditados suyos o de sus empleados.

**E. Reclamaciones***Artículo 17*

El garante o garante subsidiario únicamente será responsable ante el beneficiario de conformidad con los términos y condiciones especificadas en la garantía (y en las enmiendas a la misma), así como en las presentes Reglas, y por una cuantía que no excederá de la suma estipulada en la garantía y en cualquier enmienda a la misma.

*Artículo 18*

En caso de reclamación, todo garante que intervenga en las operaciones cubiertas por la garantía informará sin demora al mandatario.

*Artículo 19*

Una garantía podrá contener disposiciones expresas de reducción en una cantidad o cantidades fijas o determinables en una fecha o fechas especificadas, o contra presentación al garante o garante subsidiario del documento o documentos estipulados a tal efecto.

*Artículo 20*

De la cantidad pagadera conforme a la garantía se deducirá cualquier pago efectuado en cumplimiento de una reclamación con respecto de la misma y cuando, por pago o deducción, se hubiese satisfecho la cantidad total pagadera conforme a la garantía, se extinguirá ésta.

## F. Presentación de reclamaciones

### Artículo 21

Las reclamaciones deberán hacerse de conformidad con los términos y condiciones de la garantía y, en particular, todos los documentos especificados deberán presentarse al garante o al garante subsidiario en la fecha de extinción de la garantía o antes de esta fecha; en caso contrario, se rechazará la reclamación.

### Artículo 22

Toda reclamación presentada al garante o al garante subsidiario deberá hacerse en una de las siguientes formas convenidas de demanda escrita:

a) solicitud escrita del beneficiario en que declara que el deudor principal ha incumplido su obligación u obligaciones y se indique la naturaleza del incumplimiento; o

b) solicitud escrita del beneficiario en que se declare que el deudor principal ha incumplido su obligación u obligaciones, se indique la naturaleza de este incumplimiento y se incluyan en apoyo de la solicitud los documentos que se hayan especificado en la garantía; o

c) solicitud escrita del beneficiario acompañada de una declaración: i) en que se indique que el deudor principal ha incumplido su obligación o obligaciones, ii) en que se indique la naturaleza de este incumplimiento, y iii) en que se declare que, como resultado de este incumplimiento, el beneficiario tiene derecho al pago de la cantidad reclamada por él y que dicha cantidad no ha sido pagada directa o indirectamente por el deudor principal o por cuenta suya, ni compensada de ninguna otra manera; y iv) en que se presenten cualesquiera otros documentos en apoyo de su demanda que se hayan especificado en la garantía.

Cuando la garantía se emita con sujeción expresa a las presentes Reglas Uniformes, y se establezca que las reclamaciones del beneficiario o en su nombre se harán mediante simple solicitud, sin necesidad de declaración o documento alguno en apoyo de la misma, se considerará que la garantía se ha emitido de conformidad con el presente artículo y las reclamaciones deberán ajustarse a lo dispuesto en su párrafo a).

## G. Pago de la reclamación

### Artículo 23

Después de pagada una reclamación, el garante o garante subsidiario transmitirán sin demora los documentos de la reclamación del beneficiario al deudor principal, a la parte solicitante o al garante para que los transmitan al deudor principal.

## H. Disposiciones relativas a la extinción de la garantía

### Artículo 24

La extinción de una garantía debe ser indiscutible, es decir que deberá tener lugar al término del plazo establecido para la presentación de las reclamaciones ("fecha de extinción") o en el momento en que se presente al garante o garante subsidiario el documento o documentos especificados a los efectos de extinción ("causa de extinción"). Cuando en una garantía se indique tanto una fecha de extinción como una causa de extinción, la garantía se extinguirá en la primera de ambas fechas. El garante o el garante subsidiario no tendrán obligación alguna respecto de las reclamaciones recibidas después de la fecha de extinción o de la causa de extinción especificadas en la garantía.

### Artículo 25

Cuando un garante haya recibido instrucciones de emitir una garantía, pero estas instrucciones sean tales que, de ejecutarse, el fiador se vería en la incapacidad, según la ley, de respetar las disposiciones relativas a la extinción de la garantía pertinente, dichas instrucciones no se llevarán a cabo, y el garante deberá informar inmediatamente a la parte solicitante de las razones de esta incapacidad, pidiéndole instrucciones adecuadas.

### Artículo 26

Independientemente de cualquier disposición relativa a la extinción que figure en la garantía, ésta se considerará cancelada en el momento en que se presente al garante o garante subsidiario la declaración escrita del beneficiario cancelando la garantía, tanto si la garantía o cualesquier enmiendas a la misma se devuelven con dicha declaración como si no.

### Artículo 27

Cuando una garantía se haya extinguido (por pago, expiración, cancelación o de otra forma), la retención de la garantía o de cualesquier enmiendas a la misma no implicará la conservación de ningún derecho derivado de la garantía.

### Artículo 28

Cuando una garantía se haya extinguido (por pago, expiración, cancelación o de otra forma), o cuando se haya reducido la cantidad total pagadera en virtud de la misma, el garante o garante subsidiario lo notificará a su vez a la parte que hubiese dado a éstos sus instrucciones en relación con la garantía.

### Artículo 29

a) El garante o garante subsidiario no prorrogará el período de validez de garantía sin la aprobación del deudor principal, aun en el caso de que se presentase una solicitud de prórroga como alternativa al pago en virtud de la garantía.

b) Si el beneficiario solicita dicha prórroga como alternativa a su solicitud de pago de conformidad con los términos y condiciones de la garantía, el garante o garante subsidiario lo comunicará a la parte que hubiese dado a éstos sus instrucciones en relación con la garantía, y aplazará el pago de la reclamación durante el tiempo que el garante o garante subsidiario considere razonable para permitir al deudor principal y al beneficiario llegar a un acuerdo sobre la concesión de esta prórroga. El garante o garante subsidiario no incurrirá en responsabilidad alguna (en cuanto a los intereses o de otra forma) en el caso de que el pago al beneficiario se hubiese demorado como resultado de este procedimiento.

### Artículo 30

a) A los efectos del presente artículo, por "día hábil" de cualquier garante o garante subsidiario se entenderá un día en que el garante o garante subsidiario estén o pudiesen estar, independientemente de las causas especificadas en el artículo 14, disponibles a los efectos de garantía.

b) Si, independientemente de lo dispuesto en el presente párrafo b), una garantía se extinguiese en un día distinto de un día hábil del garante o garante subsidiario, la extinción de la garantía se aplazará hasta el siguiente día hábil del garante o garante subsidiario respectivamente, y la extinción de cualquier compromiso entre un garante o garante subsidiario y la parte solicitante se aplazará el mismo número de días.

c) Además, en cualquier caso en que haya un garante subsidiario y/o una parte solicitante, y en que un compromiso cualquiera entre un garante y un garante subsidiario, y/o entre un garante o un garante subsidiario y una parte solicitante debiera extinguirse, independientemente de lo dispuesto en este párrafo c), en una fecha que no fuese un día hábil del garante o garante subsidiario al que puedan presentarse reclamaciones de conformidad con dicho compromiso, la extinción de este compromiso se aplazará hasta el siguiente día hábil del garante o garante subsidiario respectivamente. Cuando se aplaze por esta razón la extinción de un compromiso, la extinción de cualquier compromiso anterior entre un garante y un garante subsidiario y/o entre un garante o garante subsidiario y la parte solicitante se aplazará el mismo número de días.

d) En todo caso en que un garante o un garante subsidiario invoque las disposiciones del presente artículo en relación con un compromiso aplazado en la forma indicada anteriormente, se exigirá al garante o garante subsidiario que presente una declaración en el sentido de que se le ha presentado una reclamación de conformidad con la garantía en una fecha especificada que no fuese día hábil para él de conformidad con

el artículo 30 b) de las Reglas Uniformes relativas a las Garantías de la Cámara de Comercio Internacional (publicación No. XXX).

#### I. Ley aplicable y tribunal competente

##### *Artículo 31*

A menos que se disponga otra cosa en la garantía, la ley aplicable será la del establecimiento comercial del garante. Si el garante tiene más de un establecimiento comercial, la ley aplicable será la de la sucursal que hubiese emitido la garantía.

##### *Artículo 32*

Si las partes no han convenido en la competencia de un tribunal determinado, cualquier controversia que surja entre ellas en relación con la garantía será sometida exclusivamente al tribunal competente del país del establecimiento comercial del garante o, si el garante tiene más de un establecimiento comercial, al tribunal competente del país de la sucursal que hubiese emitido la garantía.

## II. RESPONSABILIDAD DE LOS EMPRESARIOS DE TERMINALES DE TRANSPORTE

### A. Informe del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales sobre la labor realizada en su 11.º período de sesiones (Nueva York, 18 a 29 de enero de 1988) (A/CN.9/298) [Original: inglés]

#### ÍNDICE

|  | <i>Párrafos</i> |
|--|-----------------|
| INTRODUCCIÓN .....   | 1-9             |
| DELIBERACIONES Y DECISIONES .....  | 10-118          |
| I. MÉTODO DE TRABAJO .....   | 10-11           |
| II. EXAMEN DE LOS PROYECTOS DE ARTÍCULO DE NORMAS UNIFORMES SOBRE LA BASE DEL DOCUMENTO A/CN.9/WG.II/WP.60 ..... | 12-83           |
| III. FORMA DE LAS NORMAS UNIFORMES .....   | 84-86           |
| IV. EXAMEN DEL TÍTULO Y DE LOS ARTÍCULOS DEL PROYECTO DE CONVENCIÓN PRESENTADOS POR EL GRUPO DE REDACCIÓN ...    | 87-116          |
| V. OTROS ASUNTOS .....   | 117-118         |

#### *Anexos*

|   | <i>Página</i> |
|---|---------------|
| I. PROYECTO DE CONVENCIÓN SOBRE LA RESPONSABILIDAD DE LOS EMPRESARIOS DE TERMINALES DE TRANSPORTE EN EL COMERCIO INTERNACIONAL, PREPARADO POR EL GRUPO DE TRABAJO SOBRE PRÁCTICAS CONTRACTUALES INTERNACIONALES .....             | 80            |
| II. CONVENIOS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL PARA SU POSIBLE INCLUSIÓN EN EL ARTÍCULO 17 1) b) DEL PROYECTO DE CONVENCIÓN SOBRE LA RESPONSABILIDAD DE LOS EMPRESARIOS DE TERMINALES DE TRANSPORTE EN EL COMERCIO INTERNACIONAL ..... | 83            |

#### INTRODUCCIÓN

1. En su 16.º período de sesiones, en 1983, la Comisión decidió incluir el tema de la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en su programa de trabajo, pedir al Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) que transmitiera su proyecto preliminar de convención sobre ese tema a la Comisión, para que ésta lo examinara, y asignar la labor de preparación de normas uniformes sobre este tema a un grupo de trabajo<sup>1</sup>.

2. En respuesta a la anterior petición, el UNIDROIT transmitió su proyecto preliminar de convención a la Comisión. En su 17.º período de sesiones, la Comisión asignó al Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales la tarea de formular normas jurídicas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte (A/39/17, párr. 113). Decidió además instruir al Grupo de Trabajo para que basara su labor en el proyecto preliminar de convención del UNIDROIT y el informe explicativo correspondiente preparado por la secretaria del UNIDROIT, así como en el estudio de la secretaria de la CNUDMI sobre las principales cuestiones dimanantes del proyecto preliminar de convención del UNIDROIT, que la Comisión

<sup>1</sup> Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo octavo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/38/17).

tuvo a la vista en su 17.º período de sesiones (A/CN.9/252), y que el Grupo de Trabajo debía también examinar cuestiones no tratadas en el proyecto preliminar de convención del UNIDROIT, además de cualquier otro tema que considerara pertinente.

3. El Grupo de Trabajo comenzó su labor sobre el tema en su octavo período de sesiones, con un estudio amplio de las cuestiones relacionadas con la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte (A/CN.9/260). En aquella ocasión, decidió convenir la forma que debían adoptar las normas uniformes, tras establecer su sustancia y contenido. En su noveno período de sesiones, el Grupo de Trabajo celebró un debate inicial sobre todos los proyectos de artículo de normas uniformes sobre la responsabilidad de empresarios de terminales de transporte, que había preparado la secretaría (A/CN.9/WG.II/WP.56). También preparó textos de los proyectos de artículo 1, 2, 3 y 4, con sus correspondientes notas, a fin de que sirvieran de base para ulteriores consultas de las delegaciones y para los trabajos futuros (A/CN.9/275). En su décimo período de sesiones, el Grupo de Trabajo examinó los proyectos de artículo 1 a 3 de las normas jurídicas uniformes y los proyectos revisados de artículo 5 a 15, así como los nuevos proyectos de artículo 16 y 17 preparados por la secretaría (A/CN.9/WG.II/WP.58), y preparó textos para varios de estos proyectos de artículo (A/CN.9/287).

4. El Grupo de Trabajo, compuesto de todos los Estados miembros de la Comisión, celebró su 11.º período de sesiones en Nueva York, del 18 al 29 de enero de 1988. Asistieron al período de sesiones representantes de los siguientes Estados miembros del Grupo de Trabajo:

Argentina, Australia, Austria, Brasil, Cuba, Checoslovaquia, China, Egipto, España, Estados Unidos de América, Francia, India, Italia, Jamahiriya Árabe Libia, Japón, Lesotho, México, Nigeria, Países Bajos, República Democrática Alemana, Suecia, Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y Yugoslavia.

5. Asistieron al período de sesiones observadores de los siguientes Estados:

Alemania, República Federal de, Bangladesh, Canadá, Ecuador, Perú, Polonia, República Democrática Popular de Corea, República de Corea, Rumania, Sante Sede, Sudán, Suiza, Tailandia, Togo, Uganda, Venezuela y Yemen Democrático.

6. Estuvieron también presentes en el período de sesiones los observadores de las siguientes organizaciones internacionales:

a) *Organismos especializados de las Naciones Unidas*

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo;

b) *Organizaciones intergubernamentales*

Comisión Central para la Navegación del Rin, Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), Oficina Central de Transportes Internacionales Ferroviarios;

c) *Organizaciones internacionales no gubernamentales*

Comité Marítimo Internacional, Instituto de Arrendadores Internacionales de Contenedores, Asociación Internacional de Coordinación del Transporte de Carga, Cámara de Comercio Internacional.

7. El Grupo de Trabajo eligió a los siguientes integrantes de la Mesa:

*Presidente:* Sr. Michael Joachim BONELL (Italia)

*Relator:* Sr. Kuchibotha VENKATRAMIAH (India).

8. El Grupo de Trabajo tuvo a la vista los siguientes documentos:

a) Programa provisional (A/CN.9/WG.II/WP.59);

b) Responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte: texto revisado de los proyectos de normas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte basado en las deliberaciones y decisiones del décimo período de sesiones del Grupo de Trabajo (A/CN.9/WG.II/WP.60).

9. El Grupo de Trabajo aprobó el programa siguiente:

1. Elección de la mesa.
2. Aprobación del programa.
3. Aprobación de normas jurídicas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte.
4. Otros asuntos.
5. Aprobación del informe.

## DELIBERACIONES Y DECISIONES

### I. Método de trabajo

10. El Grupo de Trabajo procedió a examinar todos los artículos del proyecto de normas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte sobre la base del documento A/CN.9/WG.II/WP.60. En el capítulo II del presente informe figuran las deliberaciones y decisiones del Grupo de Trabajo en el contexto de ese examen. El Grupo de Trabajo decidió recomendar que el proyecto de normas uniformes fuese aprobado en la forma de una convención.

11. Una vez concluido el examen del proyecto de normas uniformes, el Grupo de Trabajo convocó un grupo de redacción al que remitió el proyecto. Se pidió al grupo de redacción que incorporara al proyecto las decisiones adoptadas por el Grupo de Trabajo y que lo examinara con objeto de asegurarse de que existía coherencia interna en cada una de las versiones en los distintos idiomas, así como correspondencia entre unas y otras. A continuación, el proyecto de normas uniformes presentado por el grupo de redacción con las enmiendas correspondientes fue examinado por el Grupo de Trabajo (véase *infra*, capítulo IV). Una vez concluido ese

examen, el Grupo de Trabajo aprobó el proyecto de normas uniformes que figura en el anexo I del presente informe.

## II. Examen de los proyectos de artículo de normas uniformes sobre la base del documento A/CN.9/WG.II/WP.60

### Artículo 1

#### Párrafo 1)

12. El Grupo de Trabajo discutió las palabras "objeto de transporte internacional", colocadas entre corchetes. Según una opinión, la expresión resultaba innecesaria ya que el requisito de que las mercaderías fueran objeto de transporte internacional ya figuraba en el inciso b) del párrafo 1) del artículo 2. No obstante, prevaleció la opinión de que las palabras debían mantenerse y suprimirse los corchetes, ya que resultaba útil recalcar que las normas se aplicaban únicamente respecto de mercaderías que fueran objeto de transporte internacional.

13. Se sugirió que la restricción de las normas uniformes a las operaciones con mercaderías que fueran objeto de transporte internacional debía reflejarse en el título de las normas uniformes; se transmitió esa sugerencia al grupo de redacción. También se transmitió al grupo de redacción la sugerencia de cambiar las palabras "a fin de prestar o de hacer prestar servicios relacionados con el transporte", por "a fin de ejecutar o de hacer ejecutar servicios relacionados con el transporte".

14. Se decidió suprimir el inciso a) por las razones siguientes. La retención de dicho inciso excluiría del ámbito de las normas uniformes una parte importante de las operaciones llevadas a cabo por los empresarios, especialmente las operaciones realizadas en terminales de contenedores, y, por consiguiente, se crearía una amplia laguna en la cobertura de las normas. Además, se opinó que la línea divisoria entre la descarga provisional de las mercaderías (previa al almacenamiento) durante la transferencia directa, que en virtud de este inciso no entraría en el ámbito de las normas uniformes, y el almacenamiento de mercaderías propiamente dicho, que sí quedaría cubierto, no estaba trazada con suficiente claridad y sería difícil de definir. Se hizo observar que, con la supresión del subpárrafo, los estibadores quedarían cubiertos por las normas uniformes; aunque preferirían beneficiarse de una ampliación del régimen de responsabilidad aplicable a los transportistas, ello no siempre resultaba posible, y debían poder recibir una protección análoga en virtud de las normas uniformes. Se indicó además que el almacenamiento de mercaderías ya no constituía la función central de un empresario de terminal de transporte; su cometido esencial, reflejado en el párrafo 1), era más bien hacerse cargo de mercaderías a fin de ejecutar servicios relacionados con el transporte.

15. Como argumento a favor de mantener la disposición, se indicó que las normas uniformes debían aplicarse únicamente cuando las mercaderías fueran almacenadas por el empresario.

16. Se suscitó la cuestión de si las normas uniformes debían aplicarse cuando el empresario aceptaba mercaderías para almacenamiento a largo plazo y desconocía el destino definitivo de las mercaderías. Se sugirió que las disposiciones del párrafo 3) del artículo 1) podrían ayudar a solucionar esa cuestión.

#### Párrafo 2)

17. Se afirmó que la definición de "mercaderías" no debía incluir los elementos de transporte o embalaje que fueran propiedad de personas distintas al cargador o a la persona que contrató los servicios del empresario; de no ser así, dichos elementos quedarían sujetos a la garantía real sobre las mercaderías a que tenía derecho el empresario en virtud del artículo 10, lo que entraría en conflicto con los derechos de sus propietarios y con las convenciones internacionales o las leyes nacionales que regían los derechos de garantía real respecto de dichos elementos de transporte o embalaje. Se acordó tratar esta cuestión en el contexto del artículo 10.

18. Se expresó el punto de vista de que los vehículos utilizados para el transporte de las mercaderías, tales como gabarras, vagones de ferrocarril, remolques y chasis, no debían estar sujetos al régimen de responsabilidad de las normas uniformes, y en consecuencia no debían incluirse en la definición de "mercaderías". Se hizo observar que esos vehículos estaban en muchos casos sujetos a reglamentaciones específicas en virtud de convenciones internacionales o leyes nacionales. El régimen de responsabilidad establecido en virtud de las normas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte no tenía prevista su aplicación a los casos de pérdida o daños de dichos vehículos, ni se prestaba a ello. Por ejemplo, debido a que el valor de esos vehículos a menudo era mucho mayor que el valor de las mercaderías en ellos transportadas, los límites de responsabilidad por daño de las mercaderías previstos en las normas uniformes no resultarían adecuados en muchos casos para indemnizar por las pérdidas o daños que sufrieran los vehículos. Por consiguiente, el Grupo de Trabajo decidió adoptar el enfoque utilizado en el párrafo 5) del artículo 1 de la Convención de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Hamburgo) (que de aquí en adelante se denominarán las "Reglas de Hamburgo")<sup>2</sup>, es decir, incluir en la definición de "mercaderías" los elementos utilizados para agrupar o embalar las mercaderías, pero no los elementos utilizados únicamente para el transporte de las mercaderías. Empero, se señaló que la distinción entre los dos tipos de elementos se hacía cada vez menos evidente a causa del desarrollo de la práctica y tecnología del transporte. De conformidad con su decisión, el Grupo de Trabajo adoptó una definición de "mercaderías" del tenor siguiente:

"El término 'mercaderías' comprende todo contenedor, paleta o cualquier elemento análogo de embalaje o de transporte en la medida en que se utilice para agrupar o embalar las mercaderías y no haya sido suministrado por el empresario."

<sup>2</sup>Véase *Acta Final de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías (A/CONF.89/13)*.

*Párrafo 3)*

19. Se consideró que el párrafo 3) resultaba aceptable. Se opinó que el párrafo debía interpretarse de manera tal que, en caso de transporte por etapas, el término "transporte internacional" abarcara únicamente las etapas en las que el lugar de partida y el lugar de destino se identificasen como situados en dos Estados diferentes. Empero, el Grupo de Trabajo no estuvo de acuerdo con esa opinión.

*Párrafo 4)*

20. Se consideró que el párrafo 4) era aceptable. Según se entendió, el término "servicios relacionados con el transporte" abarcaba servicios que eran pertinentes al movimiento de las mercaderías, y no, por ejemplo, servicios financieros con respecto a las mercaderías.

*Párrafo 5). Forma de las notificaciones y las reclamaciones previstas en las normas uniformes*

21. El Grupo de Trabajo celebró un debate relativo a la forma de las notificaciones y las reclamaciones previstas en las normas uniformes. El debate se centró en los artículos 1 5) y 11 1), en el entendido de que, no obstante, abarcaba asimismo las referencias a las notificaciones y reclamaciones que aparecían en los artículos 5 3), 5 4), 10 3), 11 2), 11 5), 12 2), 12 4) y 12 5) del proyecto.

22. Se expresó la opinión de que en el artículo 1 5) de las normas uniformes, o en un artículo separado, debía incluirse un requisito general relativo a la forma de todas las notificaciones y reclamaciones previstas en las normas. Se expresó apoyo a la propuesta de que se enmendara el artículo 1 5) de la manera siguiente:

"Por 'notificación' se entenderá toda comunicación verbal o escrita que se haga con arreglo a la presente [Ley][Convención] y se conserve de inmediato en forma o de manera tal que pueda hacerse valer como constancia de los datos que contenga."

23. La propuesta incluía también la supresión de la última oración del artículo 11 1). Se explicó que, de conformidad con la propuesta, toda notificación efectuada con arreglo a las normas uniformes podía hacerse verbalmente, siempre que la persona que la efectuara dejara constancia de ésta con objeto de que pudiera utilizarse cuando fuese necesario, en relación con cualquier reclamación prevista en las normas uniformes.

24. Como argumento en contra de la propuesta se dijo que las normas uniformes debían permitir la notificación verbal sin formalidades de ninguna especie. Según ese criterio, debía dejarse que cada parte determinara cuál era la forma de notificación más acorde con la sana práctica comercial y que mejor protegía sus intereses. Se observó que el receptor de una notificación verbal podía proteger sus intereses acusando recibo por escrito de ella. Se dijo que la cuestión de la prueba suficiente de que se había realizado una notificación verbal debía ser resuelta por el Tribunal que conociera de una

controversia a que se refiriera la notificación. Se señaló que, con arreglo a la propuesta, aunque no se impugnase el hecho de haberse realizado la notificación, ésta no tendría efecto si no se conservaba. Se señaló también que el hecho de que en la propuesta se hiciera referencia únicamente a una 'comunicación verbal o escrita' obstaba a que la notificación fuese efectiva si se hacía mediante una comunicación entre computadoras.

25. A juicio de otros, en las normas uniformes no debía incluirse un requisito general respecto de la forma en que debían hacerse las notificaciones y reclamaciones previstas en ellas; la cuestión de la forma debía tratarse más bien en relación con cada una de las notificaciones y reclamaciones previstas en las normas. Por consiguiente, se propuso que se suprimiera el artículo 1 5). Se propuso también que se suprimieran tanto el artículo 1 5) como la última oración del artículo 11 1) y que la cuestión de la forma de las notificaciones o reclamaciones quedase librada al derecho interno aplicable. A este respecto, se hizo otra sugerencia, en el sentido de que la notificación en virtud del artículo 11 1) se hiciese por escrito.

26. En el curso de los debates se llegó a la conclusión de que debía mantenerse el artículo 1 5) tal como estaba redactado porque unificaba de manera adecuada las diferentes prácticas y normas jurídicas nacionales relativas a la forma de las notificaciones y de que la cuestión de si, como excepción a esa disposición general, ciertos tipos de notificación o reclamación podían hacerse verbalmente debía resolverse en forma separada. El Grupo de Trabajo aceptó ese criterio. En ese contexto, algunos estimaron que debía permitirse la notificación verbal de la pérdida o el daño manifiestos a que se hacía referencia en el artículo 11 1). No obstante, prevaleció la opinión de que, debido a su importancia, esa notificación debía estar sujeta a la disposición general sobre notificaciones contenida en el artículo 1 5), por lo que, al exigir que se hiciera en forma de que quedara constancia de ella se evitarían los problemas que surgirían si se impugnase el hecho de haberse efectuado la notificación o si el contenido de la notificación no fuese absolutamente cierto.

*Artículo 2**Párrafo 1)*

27. Se expresó oposición a la versión actual del inciso a) del párrafo 1) porque se apartaba de los principios generales sobre conflicto de leyes. En virtud de esos principios, las normas uniformes se aplicarían si formaran parte de la legislación del lugar donde se encontraran las mercaderías; asimismo, esos principios dejaban librado a las partes convenir que las normas fueran aplicables a la relación entre ellas. Además, se observó que existían terminales de transporte situadas en los límites de dos o más Estados y que podía ocurrir que algunos de ellos aplicaran las normas y otros no. En esos casos, ni el lugar donde se prestaban los servicios relacionados con el transporte ni el lugar donde se encontraban las mercaderías constituían un criterio apropiado para la aplicación de las normas uniformes, ya que el empresario podía influir en la aplicación de las normas prestando servicios relacionados con el

transporte, o ubicando las mercaderías en la parte de la terminal que se encontrara en el Estado en que su situación jurídica fuera más favorable.

28. El Grupo de Trabajo decidió que la Convención debía aplicarse dondequiera que un empresario prestara servicios relacionados con el transporte mediante una empresa que estuviera situada en el territorio de un Estado contratante o cuando de resultas de las normas del derecho internacional privado hubiese que aplicar la legislación de un Estado contratante. El Grupo de Trabajo decidió también conservar el requisito contenido actualmente en el inciso b) del párrafo 1). Se pidió al grupo de redacción que redactara una disposición en que se concretaran esas decisiones y considerara la posibilidad de incluir una disposición relativa al caso de que un empresario operara en más de un lugar, como la contenida en el artículo 10 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980)<sup>3</sup> (en lo sucesivo la 'Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa').

29. Se indicó que el inciso a) del párrafo 1) no exigía que los servicios relacionados con el transporte se ejecutaran en una terminal de transporte, lo que planteaba la cuestión de si se aplicarían las normas uniformes en caso de que los servicios se ejecutaran en el territorio del Estado pertinente pero fuera de una terminal. Además, en las normas uniformes no se definía a la terminal de transporte.

#### Párrafo 2)

30. Se decidió suprimir el párrafo 2) por las siguientes razones. El párrafo contenía una norma relativa a la prueba, y estas cuestiones no debían tratarse en el contexto de las normas uniformes. Esa norma era demasiado subjetiva, y por lo tanto resultaba incompatible con el párrafo 3) del artículo 1, y sería muy difícil de aplicar en los tribunales. Aunque era importante que el empresario tuviera conocimiento de si las mercaderías eran o no objeto de comercio internacional, y por consiguiente si estaban sujetas a las normas uniformes, el empresario que no tuviera dicho conocimiento estaría suficientemente protegido por el párrafo 3) del artículo 1. Ese artículo requería implícitamente que se diera al empresario una indicación razonable al hacerse cargo de las mercaderías, en el sentido de que eran objeto de una operación de comercio internacional, permitiéndole alegar la inaplicabilidad de dichas normas en ausencia de dicha indicación.

31. Se indicó, como argumento para retener el párrafo 2), que dicho párrafo resultaba necesario para proteger al empresario que desconocía si las mercaderías eran objeto de comercio internacional; empero, se indicó que la disposición debía formularse por separado, como una excepción que pudiera alegar el empresario en defensa de sus intereses, pero no en el contexto del artículo que se ocupaba del ámbito de aplicación de las

normas. Según otra opinión, la disposición protegería al empresario que se hizo cargo y entregó las mercaderías en la etapa nacional de un transporte internacional segmentado, especialmente en vista de la incertidumbre que reinaba en esa modalidad de transporte respecto de cuáles eran los lugares pertinentes de partida y de destino, a efectos de determinar si las mercaderías eran objeto de comercio internacional en virtud del párrafo 3) del artículo 1. Sin embargo, se hizo observar que el párrafo 2) del artículo 2 no ayudaba a solucionar esa cuestión.

#### Artículo 3

32. Se propuso cambiar, en la versión inglesa, las palabras "*made them available to*" por "*placed them at the disposal of*", a fin de seguir la terminología empleada en el apartado ii) del inciso b) del párrafo 2), del artículo 4 de las Reglas de Hamburgo. No obstante, no se aprobó la propuesta y se mantuvo el artículo 3 en su forma actual.

#### Artículo 4

33. Entre las distintas variantes de la oración inicial del párrafo 1), el Grupo de Trabajo optó por la variante 5. En virtud de esa variante se obligaba al empresario a emitir un documento a petición del cliente, y se aclaraba que el empresario podía cumplir con el requisito incluso aunque no mediara dicha solicitud. Se pidió al grupo de redacción que revisara la formulación de esa variante.

34. Se opinó que la expresión "sin demora injustificada" podía crear dificultades de interpretación y se sugirió utilizar una fórmula más objetiva, como por ejemplo "dentro del plazo usual". No obstante, se convino en mantener la expresión "sin demora injustificada". Se entendió que, a efectos de determinar si una demora era "justificada", sería pertinente considerar la práctica usual en la terminal de que se tratara.

#### Incisos a) y b) del párrafo 1)

35. El Grupo de Trabajo convino en que el empresario debía tener un alto grado de flexibilidad con respecto al modo en que debía acusar recibo de las mercaderías. El Grupo de Trabajo opinó que el texto de los incisos a) y b) permitía dicha flexibilidad, ya que se permitía al empresario acusar recibo de las mercaderías mediante la emisión de un documento, la firma de un documento presentado por el cliente, o mediante la oportuna anotación en un documento preparado o emitido por un tercero, por ejemplo por el transportista. Se entendía que el empresario podía cumplir el requisito relativo a la documentación, que figura en el texto actual del párrafo 1), entregando al cliente un documento emitido por un tercero, un transportista por ejemplo y firmado por éste en nombre del empresario.

36. Se sugirió que debía permitirse expresamente al empresario formular una reserva en el documento firmado o emitido por él, si no tenía medios razonables de examinar las mercaderías o tenía motivos para poner

<sup>3</sup>Acta Final de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (A/CONF.97/18).

en tela de juicio su condición o cantidad. Se afirmó que ello resultaba especialmente importante en los casos en que el empresario tenía que firmar un documento preparado por el cliente o efectuar una anotación en un documento preparado o emitido por un tercero. Se entendió que en virtud del texto actual del inciso *a*) el empresario podía incluir dicha reserva y que, por lo tanto, no era preciso introducir una nueva disposición a tales efectos. Se llegó además al entendimiento de que la expresión "medios de verificación razonables" en el inciso *b*) no exigía que el empresario abriera contenedores sellados. Por consiguiente, el Grupo de Trabajo consideró que el texto de los incisos *a*) y *b*) era aceptable, pero pidió al grupo de redacción que revisara esos incisos con miras a asegurar su idoneidad respecto de las técnicas de procesamiento electrónico de datos.

#### *Párrafo 2)*

37. Se consideró que el párrafo 2) era aceptable.

#### *Párrafo 3)*

38. El párrafo 3) fue considerado aceptable. Se hizo observar que en el párrafo no se especificaba el período en que debía dejarse constancia de la información contenida en el documento expedido por el empresario.

#### *Párrafo 4)*

39. El Grupo de Trabajo decidió suprimir la primera oración del párrafo 4), por juzgarla innecesaria. Se consideró que la segunda oración del párrafo 4) era aceptable. Se entendía que, si el empresario no firmara el documento en la forma debida, se aplicaría el párrafo 2) del artículo 4.

#### *Párrafo 5)*

40. Se sugirió que el párrafo 5) podía ser más útil si se modificaba para aclarar que la falta del documento de información exigido en virtud del párrafo 1) no afectaría a la existencia ni la validez del contrato entre el empresario y el cliente. Se hizo observar que en el Convenio para la Unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional (Varsovia, 1929) aparecía una disposición comparable. En oposición a esta sugerencia se indicó que el documento exigido en virtud del Convenio de Varsovia desempeñaba un papel más central en el régimen de responsabilidad previsto en ese instrumento que el documento correspondiente a las normas uniformes actuales. Por lo tanto, se consideró que dicha disposición resultaba innecesaria. En consecuencia, no se aprobó la sugerencia y se suprimió el párrafo 5).

### *Artículo 5*

#### *Párrafos 1) y 2)*

41. Se consideró que los párrafos 1) y 2) eran aceptables.

#### *Párrafos 3) y 4)*

42. Se opinó que la persona facultada para recibir las mercaderías debía poder efectuar la petición en virtud de los párrafos 3) ó 4) para la entrega de las mercaderías de cualquier manera que considerara apropiada y suficiente para proteger sus intereses, incluida una petición oral. Según otra opinión, debía exigirse que la petición se formulara de manera tal que se dejara una constancia de la petición. De conformidad con sus deliberaciones y su decisión respecto de la forma de los avisos y peticiones con arreglo a las normas uniformes (véanse los párrafos 21 a 26 *supra*), el Grupo de Trabajo decidió mantener los párrafos 3) y 4) en su forma actual.

43. El Grupo de Trabajo decidió que el plazo mencionado en el párrafo 4) debía ser de 30 días.

### *Artículo 6*

#### *Párrafo 1)*

44. Se consideró aceptable el enfoque contenido en el párrafo 1). Se expresó la opinión de que la cuantía de los límites de la responsabilidad que figuraban entre corchetes eran demasiado bajos; no obstante, según otra opinión eran satisfactorios. El Grupo de Trabajo decidió mantener dichos montos entre corchetes a fin de que pudieran ser objeto de un nuevo examen en el foro que hubiere de aprobar las normas uniformes en forma de convención o de una ley modelo.

45. Se opinó que si las normas uniformes se aprobaban en forma de una convención debía incluirse una reserva en cuya virtud se facultara a un Estado contratante a aplicar límites de responsabilidad más altos a las terminales de transporte aéreo. Según otra opinión, debía permitirse una reserva por la cual un Estado contratante pudiera aplicar la Convención solamente a las terminales de transporte marítimo. El Grupo de Trabajo volvió a analizar la cuestión de las reservas luego de adoptar una decisión respecto de la forma en que debían aprobarse las normas uniformes (véase el párrafo 96 *infra*).

#### *Limitación basada en el número de bultos o unidades de carga*

46. Se formuló la propuesta de volver a introducir un límite de responsabilidad alternativo basado en el número de bultos o unidades de carga, que había sido suprimido por el Grupo de Trabajo en su décimo período de sesiones. Se argumentó en favor de la propuesta que, en especial con respecto a las mercaderías de gran valor que a menudo se transportaban en contenedores, las limitaciones de responsabilidad basadas en el peso estarían en algunos casos muy por debajo del valor real de las mercaderías. Se hizo también referencia a las disposiciones respectivas de las Reglas de Hamburgo y del Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías (en lo sucesivo denominado "Convenio sobre el Transporte Multimodal")<sup>4</sup>. Empero, se hizo observar

<sup>4</sup>TD/MT/CONF/16.

que la aplicación de los límites basados en el número de bultos o unidades de carga había suscitado problemas en la práctica. También se indicó que para volver a introducir dichos límites harían falta nuevas disposiciones con respecto a la documentación que había de emitir el empresario. El Grupo de Trabajo decidió no modificar su anterior decisión de suprimir los límites basados en el número de bultos o unidades de carga, pero recomendó que cuando las normas uniformes se distribuyeran a los gobiernos para recabar sus comentarios se considerara la cuestión de si debían volver a introducirse dichos límites.

*Párrafo 2)*

47. Se consideró que el párrafo 2) era aceptable. Se indicó que en las situaciones en que el empresario ofreciera sus servicios con carácter gratuito, como por ejemplo en las instalaciones públicas en que la carga tenía que depositarse a la llegada o a la salida por exigencias de la ley, tal vez no fuera posible calcular la limitación de responsabilidad con arreglo al párrafo 2). Sin embargo, se afirmó que dichos casos, que por lo demás eran poco frecuentes, podrían resolverse en los tribunales con una sustanciación adecuada.

*Párrafos 3) y 4)*

48. Se consideró que los párrafos 3) y 4) eran aceptables.

*Artículo 7*

*Párrafos 1) y 3)*

49. Se consideró que los párrafos 1) y 3) eran aceptables.

*Párrafo 2)*

50. Se pidió al grupo de redacción que revisara la expresión "si prueba que ha actuado en la ejecución de los servicios para los que fue contratado por el empresario" a fin de evitar la interpretación impropia de que la persona responsable se viera privada de las excepciones y limitaciones de responsabilidad en el caso de que se produjera un pequeño desvío en la ejecución de los servicios para los que fue contratado por el empresario.

*Artículo 8*

*Párrafo 1)*

51. Se expresaron opiniones distintas en cuanto a las circunstancias en que el empresario debía perder el derecho a la limitación de responsabilidad en virtud de las normas uniformes. Según una opinión, el empresario debía perder ese derecho por circunstancias atribuibles únicamente a su propia conducta intencional y temeraria, y no en el caso en que dicha conducta fuera achacable a sus empleados u otras personas a quienes hubiere contratado. Por consiguiente, se propuso suprimir en el párrafo 1) las palabras "o de sus empleados". Se expusieron los siguientes argumentos en

favor de esa opinión. La fijación de limitaciones de responsabilidad relativamente inamovibles permitía a los aseguradores efectuar con mayor exactitud la evaluación de los riesgos y el costo del seguro resultaba menor que si los límites podrían modificarse con más facilidad. Resultaba más eficiente desde el punto de vista económico que los riesgos de pérdida o daño que excedieran las limitaciones de responsabilidad fueran asegurados por el cliente y no por el empresario. Como una proporción importante de la pérdida o deterioro de las mercaderías se producía a causa de la conducta temeraria o intencional de los empleados o de otras personas contratadas por el empresario, permitir que en tales casos se modificaran las limitaciones de responsabilidad significaría ampliar considerablemente las posibilidades de sujeción del empresario a un régimen de responsabilidad ilimitada, lo que haría que las normas uniformes resultaran poco atractivas. Se señaló asimismo que el empresario únicamente debería perder el derecho a la limitación en el caso de actos intencionales o temerarios suyos, por ejemplo, de actos de sus empleados autorizados a realizarlos en el ejercicio de sus atribuciones. El transportista o el propietario de las mercancías deberían asegurarse contra otros riesgos si hubiese posibilidad de pérdida mayor por los límites especificados. También se hizo observar que en virtud del párrafo 1) del artículo 8 de las Reglas de Hamburgo, el transportista únicamente perdía el derecho a la limitación de responsabilidad por su conducta temeraria o intencional.

52. Según una segunda opinión, el empresario debía perder el derecho a la limitación de responsabilidad no sólo en el caso de su propia conducta intencional o temeraria, sino también cuando dichos actos los cometieran sus empleados u otras personas contratadas por él. Se adujeron las siguientes razones en apoyo de esa opinión. En virtud del párrafo 2) del artículo 8), la responsabilidad de los empleados u otras personas contratadas por el empresario por la pérdida, daño o demoras resultantes de su conducta intencional o temeraria era ilimitada; sin embargo, a menudo dichas personas no disponían de los recursos financieros o de la cobertura de seguro para hacer frente a tal eventualidad, y el empresario debía ser plenamente responsable por la pérdida, daños o demora. Los límites de responsabilidad previstos en el artículo 6 eran bajos; de este modo, debía ampliarse el derecho del reclamante a recibir una indemnización superior a esos límites. El enfoque utilizado en las Reglas de Hamburgo no debía adoptarse en las normas uniformes, ya que el enfoque de las Reglas de Hamburgo formaba parte de un conjunto de transacciones en torno a la eliminación de la posibilidad de que el transportista invocara una excepción por falta náutica. Una disposición en virtud de la cual el empresario perdiera el derecho a la limitación de responsabilidad únicamente por su propia conducta intencional o temeraria surtiría pocos efectos, ya que, por lo general, el empresario es una entidad jurídica que solamente puede actuar por conducto de su personal autorizado.

53. En vista de que ninguna de las opiniones anteriores consiguió prevalecer, el Grupo de Trabajo mantuvo el

enfoque de transacción recogido en el párrafo 1), en virtud del cual el empresario perdía el derecho a la limitación de responsabilidad por su conducta intencional y temeraria, así como por la conducta de sus empleados, pero no en el caso en que dichos actos fueran cometidos por otras personas contratadas por él. Al mantener ese enfoque, el Grupo de Trabajo recalcó que era conveniente que los gobiernos, al examinar el párrafo 1), consideraran la cuestión implícita de política de hasta qué punto era aconsejable la modificación de la limitación de responsabilidad del empresario.

54. A fin de que el texto fuera consecuente con el párrafo 2), el Grupo de Trabajo acordó cambiar las palabras "o de sus empleados" en el párrafo 1) por "o de sus empleados o representantes". Se entendió que la expresión "empleados o representantes" se refería a los empleados del empresario y no incluía los contratistas independientes empleados por él.

55. Se propuso añadir al final del párrafo 1) el siguiente texto:

"Siempre que, en el caso de dicha acción u omisión de un empleado o representante se demuestre que estaba actuando dentro de los límites de las funciones propias de su empleo."

56. Se hizo observar, en apoyo de esa propuesta, que era injustificable privar al empresario del derecho a la limitación de responsabilidad si la conducta intencional o temeraria de sus empleados o representantes se cometía fuera del ámbito de las funciones propias para las que habían sido empleados. La adición correspondía al enfoque adoptado en el Protocolo que implica el Convenio para la Unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional, firmado en Varsovia el 12 de octubre de 1929 (La Haya, 1955).

57. Se argumentó, en contra de la propuesta anterior, que la adición no era necesaria, ya que todas las referencias que se hacían en las normas uniformes a la conducta de los empleados o representantes del empresario contenían implícitamente la presunción de que dichos actos debían corresponder a las funciones para cuyo desempeño los empleados o representantes habían sido contratados. No obstante, se opinó que dicha presunción no se hallaba implícita con respecto a todas las referencias a los actos de empleados o representantes del empresario, y que, por consiguiente, era necesario incluir expresamente una disposición a tal efecto en el párrafo 1). A este respecto, se afirmó que el párrafo 1) del artículo 5 resultaba peligroso e inadmisiblemente ambiguo, por cuanto no estaba claro si las medidas razonables que los empleados, representantes u otras personas contratadas por el empresario tenían que tomar para que el empresario quedara exonerado de responsabilidad, se referían únicamente a aquellas medidas que correspondieran a las funciones propias para las que los empleados o los representantes habían sido contratados. En vista de las opiniones divergentes expresadas en relación con la adición propuesta al párrafo 1), no se aceptó la propuesta.

*Párrafo 2)*

58. Se consideró que el párrafo 2) era aceptable.

#### *Artículo 9*

59. Se pidió al grupo de redacción que formulara una redacción más conveniente para la expresión "las normas o reglamentos aplicables, internacionales, nacionales o de otra índole" para consignar el requisito de que las mercaderías estuvieran marcadas, etiquetadas, embaladas o documentadas de conformidad con cualquier requisito legal aplicable. Por lo demás, se consideró que el artículo 9 era aceptable.

#### *Artículo 10*

*Párrafos 1) y 2)*

60. Se consideró que los párrafos 1) y 2) eran aceptables.

*Párrafo 3)*

61. Se opinó que el párrafo 3) debía utilizarse únicamente como recordatorio al empresario de que el derecho a vender las mercaderías, sobre las que tenía el derecho de retención de conformidad con el párrafo 1), dependía de la legislación aplicable al caso y que el párrafo no debía modificar las normas relativas al derecho de venta en virtud de esa legislación.

62. Se formularon objeciones a la designación del lugar donde se prestaron los servicios relacionados con el transporte a efectos de determinar la legislación aplicable al derecho de venta de las mercaderías. Se hizo observar que el párrafo 3) debía referirse a la legislación del Estado en que se hallaran ubicadas las mercaderías, ya que en caso de conflicto de leyes, en la mayoría de los sistemas jurídicos, se identificaría a esa legislación como la legislación aplicable. Se dijo que era improcedente hacer que el tribunal del Estado en que se hallaban ubicadas las mercaderías se remitiera a la legislación del Estado en donde se prestaron los servicios relacionados con el transporte, a efectos de decidir sobre la existencia de un derecho de venta de las mercaderías o las consecuencias de una venta. Según otra opinión, el párrafo 3) debía hacer simplemente referencia a la "legislación aplicable".

63. El Grupo de Trabajo designó, en el párrafo 3), como legislación aplicable a la legislación del Estado en que el empresario tuviera su establecimiento. Se hizo observar que algunas terminales de transporte abarcaban una superficie que se extendía entre las fronteras de dos o más Estados, y que si se sometía el ejercicio del derecho de venta a la legislación del lugar en que las mercaderías estuvieran ubicadas se podría alentar al empresario a situar las mercaderías en una sección de la terminal que estuviera localizada en el territorio del Estado que ofreciera las leyes más favorables en relación con el derecho de venta. Además, la designación de la legislación del Estado en que el empresario tuviera su establecimiento estaría en consonancia con la decisión adoptada por el Grupo de Trabajo en relación con el

inciso a) del párrafo 1) del artículo 2. Empero, se indicó que si se optaba por la legislación del Estado en que el empresario tuviera su establecimiento se crearía un derecho de venta en casos en que dicha legislación autorizara al empresario vender las mercaderías incluso aunque la venta no estuviera permitida por la legislación del lugar en que las mercaderías estuvieran ubicadas.

64. Se formuló una propuesta en el sentido de excluir de las disposiciones relativas al derecho de venta a los contenedores y elementos análogos de embalaje o de transporte que estuvieran claramente marcados y no fueran de propiedad del transportista o el cargador, ya que la venta de esos contenedores o elementos infringiría los derechos de sus propietarios. También se propuso excluir no sólo los contenedores y elementos análogos, sino también otras mercaderías propiedad de terceros. En oposición a las propuestas se argumentó que el párrafo 3), en su versión actual, garantizaba una protección suficiente a terceros, propietarios de los contenedores, elementos o mercaderías, ya que el empresario sólo podría proceder a su venta cuando se lo permitiera la legislación aplicable, y con sujeción a los requisitos de notificación y de rendir cuentas del producto de la venta previstos en el párrafo 3), así como a las demás salvaguardias en virtud de la legislación aplicable. Excluir los contenedores o elementos análogos, o a las mercaderías, del derecho de venta entraría en conflicto con las normas de algunos sistemas jurídicos que permitían la venta de estos elementos bajo ciertas condiciones. El Grupo de Trabajo decidió excluir de las disposiciones relativas al derecho de venta a los contenedores y elementos análogos de embalaje o transporte anteriormente mencionados, y se pidió al grupo de redacción que hiciera reflejar dicha exclusión en el párrafo 3).

65. En general, se acordó que debía mantenerse el contenido esencial de las oraciones segunda y tercera del párrafo, relativas a la notificación de la venta y el rendimiento de cuentas respecto del producto de la venta ya que proporcionaba un mínimo de salvaguardias. No obstante, según otra opinión, un sistema jurídico que previera el derecho de venta también contendría normas relativas a la notificación y la responsabilidad respecto del producto de la venta; de esta manera, el párrafo 3) debía referirse únicamente a la legislación aplicable con respecto a dichas cuestiones.

66. El Grupo de Trabajo decidió pedir al grupo de redacción que modificara el párrafo 3) teniendo en cuenta las decisiones consignadas en los párrafos anteriores.

#### Artículo 11

67. Se indicó que, en ciertas situaciones, las partes podrían considerar demasiado breves los plazos previstos en el artículo 11. Se entendió que las partes podrían convenir en adoptar plazos más largos, dentro de los límites establecidos en el párrafo 2) del artículo 13.

#### Párrafo 1)

68. El Grupo de Trabajo examinó la última oración del párrafo 1) en relación con su debate sobre la forma de la notificación y de las reclamaciones en virtud de las normas uniformes (véanse los párrafos 21 a 26 *supra*). Por lo demás, se consideró que el párrafo 1) era aceptable.

#### Párrafo 2)

69. Se indicó que la expresión "destino final" resultaba ambigua. Por ejemplo, en el caso de mercaderías en contenedores no estaba claro si el "destino final" se refería al depósito de contenedores en que éstos se depositaban una vez descargadas las mercaderías o, por el contrario, se refería al consignatario de las mercaderías. Se entendió que el término se refería al receptor final de las mercaderías que estuviera en disposición de inspeccionarlas. Se pidió al grupo de redacción que introdujera los cambios necesarios para aclarar ese punto. La propuesta de suprimir el plazo de siete días para dar un aviso y mantener únicamente el plazo de 45 días no fue aprobada.

#### Párrafos 3) y 4)

70. Se consideró que los párrafos eran aceptables.

#### Párrafo 5)

71. Se hizo observar que el plazo de 21 días podía resultar demasiado largo. Sin embargo, el Grupo de Trabajo consideró que el párrafo 5) era aceptable.

### Artículo 12

#### Párrafo 1)

72. Se planteó la cuestión de cuándo había que considerar que el procedimiento judicial o arbitral había sido "incoado" a efectos de la prescripción prevista en el párrafo 1). Se entendió que la palabra "incoar" se refería al momento en que se considerara que los procedimientos habían sido legalmente instituidos, que dependía del sistema jurídico aplicable. Se consideró que el párrafo 1) era aceptable.

#### Párrafos 2), 3) y 4)

73. Se consideró que los párrafos eran aceptables.

#### Párrafo 5)

74. Se indicó que el párrafo 5), en su forma actual, difería del párrafo 5) del artículo 20 de las Reglas de Hamburgo. Se propuso enmendar el párrafo a fin de facultar al transportista o a otra persona para incoar un recurso contra el empresario no sólo dentro de un plazo adicional de 90 días desde la fecha en que el transportista, u otra persona, hubiere sido declarado responsable a raíz de una acción entablada contra él o hubiere satisfecho las reclamaciones en que se fundó esa acción, sino también dentro de un plazo de 90 días desde que satisficiera la reclamación, e incluso aunque no se

hubiera interpuesto ninguna acción contra él. Según una opinión contraria, el plazo de prescripción de dos años sólo debía aplicarse si se hubiera interpuesto una acción contra la persona responsable de satisfacer la reclamación, y no si esta persona hubiera satisfecho la reclamación voluntariamente, sin necesidad de interponer una acción contra ella. El Grupo de Trabajo decidió mantener el párrafo 5) en su forma actual.

#### Artículo 13

75. Se consideró que el artículo 13 era aceptable.

#### Artículo 14

76. Se consideró que, por lo general, la normativa sobre la interpretación contenida en el párrafo 1) del artículo 7 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías era preferible a la del artículo 14 en su forma actual, y se pidió al grupo de redacción que volviera a formular el artículo 14 para ajustarlo a esa disposición. Sin embargo, según una opinión en contrario, esa disposición resultaba demasiado compleja y contenía términos, tales como "buena fe", que resultaban difíciles de aplicar en la práctica.

#### Artículo 15

77. Hubo acuerdo, por lo general, que la expresión "o de cualquier ley de [este Estado] [uno de esos Estados] relativa al transporte internacional de mercaderías" debía cambiarse a fin de subordinar a las normas uniformes únicamente a la legislación nacional que aplicara una convención relativa al transporte internacional de mercaderías, y no a otras leyes nacionales relativas al transporte internacional de mercaderías. Se pidió al Grupo de Trabajo que incorporara esa decisión al texto del artículo y que le diera la redacción adecuada.

#### Artículo 16

78. El Grupo de Trabajo consideró que la versión del artículo 16 prevista para su inclusión en una convención resultaba aceptable.

#### Artículo 17

##### *Párrafos 1), 4), 6), 7) y 8)*

79. Los párrafos se consideraron aceptables. Se entendió que la palabra "apruebe" que figuraba en el apartado b) del párrafo 1) se refería al momento en que la modificación fuera aprobada por la conferencia o el comité de revisión competentes. El Grupo de Trabajo consideró que la decisión final respecto de los instrumentos internacionales sobre transporte que se enumerarían en el apartado b) del párrafo 1) debía adoptarla el foro que terminara y aprobara las normas uniformes, teniendo en cuenta los instrumentos existentes en el momento.

##### *Párrafo 2)*

80. El texto del párrafo 2) se consideró aceptable. Se observó que, por razones de costo y eficiencia, convenía

que la reunión del comité de revisión se celebrara en la fecha y el lugar de un período de sesiones de la Comisión.

##### *Párrafo 3)*

81. Se propuso suprimir los apartados c) y f) y la referencia que se hace en el apartado d) al seguro que cubre las lesiones relacionadas con el empleo sufridas por los trabajadores aduciendo que el aumento de los costos allí mencionados no debía considerarse un factor que daría lugar a un aumento de los límites de responsabilidad. Sin embargo predominó la opinión de que debían mantenerse las disposiciones, habida cuenta de que podía pensarse que un aumento de esos costos justificaba una reducción de los límites de responsabilidad. Se remitieron al grupo de redacción varias sugerencias para mejorar la redacción del párrafo 3).

##### *Párrafo 5)*

82. Se propuso agregar al párrafo 5) una nueva restricción en el sentido de que, con posterioridad a la primera revisión, no podría considerarse ninguna enmienda a la limitación de la responsabilidad antes de que hubieran transcurrido cinco años a partir de la revisión anterior. Se dijo que esa propuesta promovía la estabilidad de los límites de responsabilidad. La propuesta no se aprobó porque podía haber casos en que conviniera realizar una revisión de los límites antes de que se cumpliera el plazo de cinco años. Se observó que los Estados no abusarían del procedimiento de revisión pidiendo reuniones del comité más frecuentes de lo que fuera necesario.

##### *Nueva disposición propuesta*

83. Se propuso agregar una nueva disposición al artículo 17 según la cual, en caso de revisión de un límite de responsabilidad, el límite aplicable sería el que estuviera en vigor en la fecha del hecho que hubiera provocado la pérdida, el daño o la demora. La propuesta se basaba en el artículo 42 del Protocolo que modifica el Convenio para la Unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional firmado en Varsovia el 12 de octubre de 1929, con las modificaciones introducidas por el Protocolo hecho en La Haya el 18 de septiembre de 1955 (Guatemala, 1971). Se expresó la opinión de que era preferible que esa disposición apareciera en el artículo 6. Se pidió al grupo de redacción que formulara una disposición de conformidad con la propuesta de manera que el Grupo de Trabajo pudiera seguir examinando la cuestión.

### III. Forma de las normas uniformes

84. El Grupo de Trabajo convino en general en recomendar a la Comisión que las normas uniformes fuesen aprobadas en la forma de una convención. Se dijo que una convención redundaría en una uniformidad mejor y más completa del derecho en la materia que una ley modelo. Se observó que la legislación relativa al transporte internacional de mercaderías figuraba en su

mayor parte en las convenciones internacionales sobre transporte. Para integrar eficazmente las normas uniformes en ese sistema y colmar las lagunas que dejaban esas convenciones, era preferible que las normas uniformes fuesen aprobadas en la forma de una convención.

85. Se expresó la opinión de que la aprobación de las normas en la forma de una convención sería prematura, ya que existía un vínculo entre las normas uniformes, por una parte, y las Reglas de Hamburgo y el Convenio sobre el Transporte Multimodal que aún no habían entrado en vigor, por la otra. Según esa opinión, por el momento era preferible adoptar las normas uniformes en la forma de una ley modelo teniendo en cuenta, en particular, que las actividades de los operadores de terminales seguían sujetas a continuos cambios y evolucionaban rápidamente. Asimismo, una ley modelo podría servir para armonizar en forma más rápida el derecho en la materia que una convención. Sin embargo, quienes apoyaban la propuesta de una ley modelo no objetaron en principio que las normas fuesen aprobadas en la forma de una convención y recalcaron que su preferencia no era el resultado de una actitud menos que positiva respecto del contenido de las normas uniformes.

86. El Grupo de Trabajo observó que la Comisión, al examinar su recomendación de que las normas uniformes fuesen aprobadas en la forma de una convención, tal vez desearía examinar las consecuencias financieras de los posibles procedimientos para aprobar la convención. Se convino en que la cuestión de si debían permitirse reservas a la convención y, en tal caso, si la cuestión debería ser examinada específicamente o ser tratada como una cuestión de principio general, debía ser examinada por la Comisión en relación con la formulación de las cláusulas finales de la convención.

#### IV. Examen del título y de los artículos del proyecto de Convención presentados por el grupo de redacción

87. En los párrafos siguientes se consignan las modificaciones introducidas por el Grupo de Trabajo en algunos de los artículos del proyecto presentados por el Grupo de Redacción. No se mencionan específicamente otras modificaciones menores, especialmente las que no afectan al texto en todos los idiomas. A reservas de esas modificaciones, el título del proyecto de Convención y el texto de los artículos presentados por el Grupo de Trabajo son los que figuran en el anexo I del presente informe.

##### Artículo 1

88. El Grupo de Trabajo aprobó el artículo en la forma en que lo había presentado el Grupo de Redacción. Se tomó nota de que las definiciones de "notificación" y "reclamación" que figuraban en los apartados e) y f) sólo se referían a aquellas específicamente previstas en la Convención y que las palabras con que comenzaba el artículo 1, "En el texto de la presente Convención", obedecían al propósito de disipar toda duda al respecto.

##### Artículo 2

###### Párrafos 1) y 3)

89. El Grupo de Trabajo aprobó los párrafos en la forma en que los había presentado el Grupo de Redacción.

###### Párrafo 2)

90. Se sugirió que se suprimiera el párrafo 2). Se señaló que, en contraste con la venta internacional de mercancías, la cuestión a que se refería el párrafo no revestía mayor importancia práctica con respecto a las actividades realizadas por empresarios de terminales. Además, se dijo que la referencia a "la relación más estrecha con el conjunto de los servicios relacionados con el transporte" no era suficientemente clara. El Grupo de Trabajo, sin embargo, aprobó el párrafo 2) en la forma en que lo había presentado el Grupo de Redacción.

##### Artículos 3 y 4

91. El Grupo de Trabajo aprobó los artículos 3 y 4 en la forma en que los había presentado el Grupo de Redacción.

##### Artículo 5

###### Párrafos 1), 2) y 3)

92. El Grupo de Trabajo aprobó los párrafos en la forma en que los había presentado el Grupo de Redacción.

###### Párrafo 4)

93. El texto presentado por el Grupo de Trabajo incluía las palabras "en los 30 días consecutivos a la fecha convenida o, a falta de acuerdo sobre ese punto, en los 30 días consecutivos a la fecha de la petición de esa persona, las mercaderías se podrán dar por perdidas". Se señaló que esa redacción no resolvía la cuestión de si el plazo comenzaba a correr cuando se enviaba la petición de que se entregaran las mercaderías o cuando el empresario la recibía. El Grupo de Trabajo observando que en el párrafo 3) se había resuelto una cuestión similar optando por el momento en que el empresario recibía la petición, decidió aplicar la misma solución en el párrafo 4).

##### Artículo 6

94. El texto del artículo 6 presentado por el Grupo de Redacción incluía un párrafo 5), encerrado entre corchetes, cuyo texto era el siguiente:

"[5] Los límites de responsabilidad previstos en los párrafos 1) y 2) son los que estén en vigor en el momento en que se produjo el hecho, de conformidad con las disposiciones del artículo 17.]"

95. El Grupo de Trabajo, examinando este párrafo junto con el artículo 17 (véase el párrafo 116 *infra*), decidió no mantener el párrafo 5). Por lo demás, el Grupo de Trabajo aprobó el artículo 6 en la forma en que lo había presentado el Grupo de Redacción.

96. El Grupo de Trabajo volvió a examinar la cuestión de las reservas al proyecto de convención que se había planteado en relación con el artículo 6 (véase el párrafo 45, *supra*). El Grupo de Trabajo decidió que la cuestión de si el proyecto de convención debía tener una disposición relativa a las reservas y, en la afirmativa, del contenido de esa disposición, debía quedar librada al examen de la Comisión en el contexto de la preparación de las cláusulas finales. Hubo acuerdo en que, por el momento, el proyecto de convención incluyera una nota en que se aclarara que la preparación del preámbulo y de las cláusulas finales, incluida la cuestión de las reservas, había quedado librada a la Comisión.

97. Se señaló que sería conveniente que el proyecto de convención fijara un límite general de la responsabilidad del empresario que abarcara todas las reclamaciones dimanadas de un solo accidente. Se llegó al entendimiento de que los gobiernos podrían examinar esa cuestión cuando el proyecto de convención fuese distribuido a los efectos de recabar sus observaciones.

#### Artículos, 7, 8 y 9

98. El Grupo de Trabajo aprobó los artículos en la forma en que los había presentado el Grupo de Redacción.

#### Artículo 10

##### Párrafo 1)

99. El Grupo de Trabajo aprobó el párrafo en la forma en que lo había presentado el Grupo de Redacción.

##### Párrafo 2)

100. Se convino en que las palabras "institución oficial" se referían a una institución oficial que actuara habitualmente como depositaria de la suma a que se hacía referencia en el párrafo, por ejemplo, la oficina del secretario de un tribunal.

101. En el párrafo 2), presentado por el Grupo de Redacción las palabras "en el Estado en que el empresario tenga su establecimiento" estaban entre corchetes; se propuso suprimirlas, ya que el requisito de que el depositario fuera una institución oficial constituía una protección suficiente para las partes. Asimismo, se dijo que la inclusión de esas palabras podría dar lugar a problemas en relación con las leyes que regulaban las transferencias de fondos de un país a otro. Sin embargo, la opinión que prevaleció fue la de conservar esas palabras y suprimir los corchetes. En apoyo de esa opinión, se dijo que, en general, un empresario tendría derecho a que el pago se efectuara en su establecimiento; por ello, la suma que asegurara ese pago debía depositarse en el Estado donde tuviera su establecimiento. A juicio del Grupo de Trabajo, las palabras en cuestión se aplicaban solamente al depósito de una suma en una institución oficial y no al depósito de la suma en poder de un tercero designado de común acuerdo.

##### Párrafo 3)

102. El párrafo presentado por el Grupo de Redacción figuraba entre corchetes, que el Grupo de Trabajo decidió suprimir.

103. El texto de la segunda frase del párrafo presentado por el Grupo de Redacción era el siguiente: "Esta disposición no se aplica a los contenedores que no sean de propiedad del empresario, el transportista o el cargador y estén claramente marcados a efectos de la identificación de su propietario". Se convino en general en que no debía excluirse la posibilidad de que esos contenedores pudiesen ser vendidos en el caso de aquellos que el empresario recibiera del propietario para repararlos o mantenerlos y por concepto de lo cual tuviese derecho a pagos. Por ello, el Grupo de Trabajo acordó agregar a la segunda frase las siguientes palabras: "excepto en lo que respecta a las reparaciones o las mejoras que el empresario efectúe en los contenedores". Se convino en que la segunda frase se relacionaba solamente con el derecho de venta mencionado en la primera frase y no con el derecho de retención mencionado en el párrafo 1). Por lo demás, el Grupo de Trabajo aprobó el párrafo en la forma en que lo había presentado el Grupo de Redacción.

##### Párrafo 4)

104. Se expresó la opinión de que era preferible que algunos aspectos de procedimiento de la compraventa se rigieran por la legislación del lugar donde se encontraran las mercaderías. El Grupo de Trabajo aprobó el párrafo en la forma en que lo había presentado el Grupo de Redacción.

#### Artículo 11

105. El Grupo de Trabajo aprobó el artículo en la forma en que lo había presentado el Grupo de Redacción.

#### Artículo 12

106. El Grupo de Trabajo aprobó el artículo en la forma en que lo había presentado el Grupo de Redacción. Se observó que el requisito de que la declaración mencionada en el párrafo 4) se formulara por escrito guardaba relación con el párrafo 2) del artículo 22 de la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías (Nueva York, 1974)<sup>5</sup>.

#### Artículo 13

107. El Grupo de Trabajo aprobó el artículo en la forma en que lo había presentado el Grupo de Redacción.

#### Artículo 14

108. El artículo presentado por el Grupo de Redacción contenía dos variantes. En la primera, se utilizaba el

<sup>5</sup>Acta Final de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías (A/CONF.63/14 y Corr.1).

texto del párrafo 1) del artículo 7 de la Convención de las Naciones Unidas sobre la compraventa; en la segunda, se utilizaba el texto del artículo 3 de las Reglas de Hamburgo. Se observó que en la variante basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre la compraventa figuraba una referencia a la observancia de la buena fe en el comercio internacional que no figuraba en la variante basada en las Reglas de Hamburgo. En principio, el Grupo de Trabajo tenía la intención de seguir el criterio de las Reglas de Hamburgo, ya que el actual proyecto de convención, como esas Reglas, correspondía al ámbito del transporte internacional de mercaderías. Se dijo que la observancia de la buena fe en el comercio internacional era un requisito implícito en las relaciones comerciales internacionales y, en consecuencia, no había que mencionarla concretamente en el proyecto de convención. En respuesta, se dijo que la variante basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre la compraventa promovería más la uniformidad; además, las consideraciones que habían llevado a la Comisión a adoptar esa formulación debían llevarla a adoptar la misma formulación en el proyecto que se estaba examinando.

109. El Grupo de Trabajo, en el contexto del artículo 14, decidió adoptar el texto de la Convención de las Naciones Unidas sobre la compraventa y omitir la referencia a la observancia de la buena fe, en la inteligencia, en todo caso, de que la omisión no debía considerarse en menoscabo del papel y la importancia de la buena fe en el comercio internacional en el contexto que se examinaba.

#### Artículo 15

110. En el artículo presentado por el Grupo de Redacción, las palabras "o de cualquier ley de un Estado que tenga por efecto aplicar una convención relativa al transporte internacional de mercaderías, o que se fundamente en ella" figuraban entre corchetes. Se observó que estas palabras repetían en esencia el contenido de la segunda frase del artículo 1 a). Como quedaba de manifiesto en el artículo 1 a), el proyecto de convención no obedecía al propósito de injerirse en otras convenciones relativas al transporte internacional. El texto entre corchetes había sido propuesto para resolver los problemas que entrañaba la forma en que algunos sistemas jurídicos adoptaban las disposiciones de las convenciones relativas al transporte internacional.

111. Las palabras "que tenga por efecto aplicar" se referían a la legislación vigente en algunos países por la cual se aplicaban los instrumentos relativos al transporte internacional en que eran parte esos países. Las palabras "que se fundamente en ella" se referían a leyes vigentes en otros países derivadas de las disposiciones de instrumentos sobre transporte internacional en los cuales el país no era parte correspondiente a ellas. Se propuso que se suprimieran las palabras "que se fundamente en ella" ya que podrían plantear problemas respecto de si una ley nacional "se fundamentaba" o no en un instrumento sobre transporte internacional y de ese modo, dar lugar a confusión en cuanto a si el

proyecto de convención estaba o no subordinado a dicha ley. Sin embargo, predominó la opinión de conservar las palabras "que se fundamente en ella".

112. El Grupo de Trabajo decidió suprimir los corchetes en el artículo 15 y aprobar el artículo en la forma en que lo había presentado el Grupo de Redacción. Se expresó la opinión de que los gobiernos deberían prestar mayor atención a las palabras en cuestión cuando el proyecto de convención fuese distribuido para recabar sus observaciones.

#### Artículo 16

113. El Grupo de Trabajo aprobó el artículo en la forma en que lo había presentado el Grupo de Redacción.

#### Artículo 17

114. El Grupo de Trabajo solicitó que la Secretaría preparara y adjuntara al presente informe una lista provisional de instrumentos relativos al transporte internacional que se pudiera incluir en el párrafo 1) b).

115. El párrafo 9) presentado por el Grupo de Redacción estaba encerrado entre corchetes. El Grupo de Trabajo decidió conservar el párrafo tal como había sido formulado por el Grupo de Redacción y suprimir los corchetes. Por lo demás, el artículo 17 fue aprobado en la forma en que había sido presentado por el Grupo de Redacción.

116. En relación con su examen del párrafo 9), el Grupo de Trabajo consideró que no debía mantenerse el párrafo 5) del artículo 6, que el Grupo de Redacción había dejado entre corchetes.

#### V. Otros asuntos

117. El Grupo de Trabajo observó que, al aprobar el proyecto de convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional, había completado la tarea que le confió la Comisión.

118. Un representante de la secretaría de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) informó al Grupo de Trabajo acerca de la estrecha cooperación sustantiva, que había existido entre la UNCTAD y la Comisión en relación con la preparación del proyecto de convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional. En especial, la UNCTAD había realizado su labor relativa a los aspectos económico y comercial de la gestión de los empresarios de terminales de transporte como complemento de la tarea fundamental que realizaba el Grupo de Trabajo. La División de Transporte Marítimo de la UNCTAD había preparado un nuevo informe sobre el factor de riesgo comercial en la gestión de terminales de contenedores. El Grupo de Trabajo tomó nota con satisfacción de las observaciones del representante de la secretaría de la UNCTAD.

## ANEXO I

[Original: árabe, chino, español, francés, inglés y ruso]

**PROYECTO DE CONVENCIÓN SOBRE LA RESPONSABILIDAD DE LOS EMPRESARIOS DE TERMINALES DE TRANSPORTE EN EL COMERCIO INTERNACIONAL, PREPARADO POR EL GRUPO DE TRABAJO SOBRE PRÁCTICAS CONTRACTUALES INTERNACIONALES<sup>a</sup>**

**Artículo 1***Definiciones*

En el texto de la presente Convención:

a) Por “empresario de terminal de transporte” (que en adelante se denominará el “empresario”) se entiende toda persona que actuando en el ejercicio de su profesión se hace cargo de mercaderías objeto de transporte internacional, a fin de prestar o de hacer prestar servicios relacionados con el transporte de esas mercaderías en una zona bajo su control o a la que tenga derecho de acceso o uso. Sin embargo, no se considerará empresario a una persona en la medida en que sea responsable de las mercaderías como transportista o como empresario de transporte multimodal en virtud de la ley aplicable relativa al transporte;

b) El término “mercaderías” comprende todo contenedor, paleta o cualquier elemento análogo de embalaje o transporte siempre que las mercaderías estén en él agrupadas o embaladas y el elemento de embalaje o transporte no haya sido suministrado por el empresario;

c) Por “transporte internacional” se entiende todo transporte respecto del cual, en el momento en que el empresario se hace cargo de las mercaderías, el lugar de partida y el lugar de destino aparecen ubicados en dos Estados diferentes;

d) La expresión “servicios relacionados con el transporte” comprende, entre otros, el almacenamiento, el depósito, la carga, la descarga, la estiba, el arrumaje, el entablado y la trinca;

e) Por “notificación” se entiende una notificación hecha en una forma por la que quede constancia de la información que contenga;

f) Por “reclamación” se entiende una reclamación efectuada en una forma por la que quede constancia de la información que contenga.

**Artículo 2***Ámbito de aplicación*

1. Esta Convención se aplicará a los servicios relacionados con el transporte prestados en relación con mercaderías objeto de transporte internacional:

a) cuando los servicios relacionados con el transporte los presta un empresario cuyo establecimiento esté situado en un Estado contratante, o

b) cuando, de conformidad con las normas de derecho internacional privado, los servicios relacionados con el transporte se rigen por la ley de un Estado contratante.

2. Si el empresario tiene más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el conjunto de los servicios relacionados con el transporte.

<sup>a</sup>El establecimiento de cláusulas preambulares y cláusulas finales del proyecto de Convención, incluida la cuestión de las cláusulas relativas a las reservas, queda para que lo examine la Comisión.

3. Si el empresario no tiene establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual.

**Artículo 3***Periodo de la responsabilidad*

El empresario será responsable de las mercaderías desde el momento en que las tome a su cargo hasta que las entregue a la persona facultada para recibirlas o las ponga a su disposición.

**Artículo 4***Emisión del documento*

1. El empresario podrá, y a petición del cliente deberá, sin demora injustificada, ya sea:

a) acusar recibo de las mercaderías firmando un documento presentado por el cliente en el que se identifiquen las mercaderías y se señale su estado y cantidad, o

b) emitir un documento firmado en el que se acuse recibo de las mercaderías y la fecha de recepción, e indique su estado y cantidad en la medida en que puedan determinarse por medios de verificación razonables.

2. Si el empresario no cumple lo dispuesto en los incisos a) o b) del párrafo 1, se presumirá, salvo prueba en contrario, que ha recibido las mercaderías en buen estado aparente.

3. El documento señalado en el inciso b) del párrafo 1 podrá emitirse en cualquier forma por la que se deje constancia de la información que contiene.

4. La firma en el documento que se emita conforme al párrafo 1 podrá ser manuscrita, impresa, en facsimil, perforada, estampada, en símbolos o registrada por cualquier otro medio mecánico o electrónico.

**Artículo 5***Fundamento de la responsabilidad*

1. El empresario será responsable de los perjuicios producidos como resultado de la pérdida o el daño de las mercaderías, así como de la demora en la entrega a la persona facultada para recibirlas, si el hecho que ha causado la pérdida, el daño o la demora tuvo lugar durante el periodo en que responde por las mercaderías conforme al artículo 3, a menos que pruebe que él, sus empleados, sus representantes u otras personas que haya contratado para prestar los servicios relacionados con el transporte adoptaron todas las medidas que razonablemente podían exigirse para evitar el hecho y sus consecuencias.

2. Cuando el incumplimiento del deber de adoptar las medidas mencionadas en el párrafo 1 por parte del empresario, sus empleados, representantes u otras personas que haya contratado para prestar los servicios relacionados con el transporte concorra con otra causa para ocasionar la pérdida, el daño o la demora, el empresario será responsable únicamente en la medida en que los perjuicios producidos

como resultado de la pérdida, el daño o la demora puedan atribuirse a ese incumplimiento, a condición de que pruebe el importe de los perjuicios que no le son imputables.

3. Hay demora en la entrega de las mercaderías a la persona facultada para recibir las cuando el empresario no las ha entregado a esa persona, o no las ha puesto a su disposición, dentro del plazo expresamente acordado o, a falta de ese acuerdo, dentro de un plazo razonable después de que se reciba la petición de las mercaderías por parte de esa persona.

4. Si el empresario no entrega las mercaderías a la persona facultada para recibir las, o no las pone a su disposición, en los 30 días consecutivos a la fecha convenida o, a falta de acuerdo sobre ese punto, en los 30 días consecutivos a la fecha del recibo de la petición de esa persona, las mercaderías se podrán dar por perdidas.

#### Artículo 6

##### Limitación de la responsabilidad

1. La responsabilidad del empresario por los perjuicios resultantes de la pérdida o el daño de las mercaderías en virtud de las disposiciones del artículo 5 se limitará a una suma que no exceda de [2,75] unidades de cuenta por kilogramo de peso bruto de las mercaderías perdidas o dañadas. Ahora bien, si las mercaderías son objeto de un transporte internacional que no incluye, conforme al contrato de transporte, el transporte de las mercaderías por mar o por vías de navegación interior, la responsabilidad del empresario se limitará a una suma que no exceda de [8,33] unidades de cuenta por kilogramo de peso bruto de las mercaderías perdidas o dañadas.

2. La responsabilidad del empresario por la demora en la entrega de las mercaderías de conformidad con lo dispuesto en el artículo 5 de la presente Convención se limitará a una suma equivalente a dos veces y media la remuneración que deba pagarse al empresario por sus servicios con respecto a las mercaderías que hayan sufrido demora, pero no excederá de la cuantía total de la remuneración debida al empresario y relativa al envío del que fueran parte esas mercaderías.

3. La responsabilidad acumulada del empresario por los conceptos enunciados en los párrafos 1 y 2 en ningún caso excederá del límite determinado con arreglo al párrafo 1 por la pérdida total de las mercaderías con respecto a las cuales se haya incurrido en esa responsabilidad.

4. El empresario puede aceptar límites de la responsabilidad superiores a los establecidos en los párrafos 1, 2 y 3.

#### Artículo 7

##### Aplicación a reclamaciones extracontractuales

1. Las exoneraciones y límites de la responsabilidad establecidos en la presente Convención serán aplicables a toda acción contra el empresario respecto de la pérdida o el daño de las mercaderías, así como respecto de la demora en la entrega de las mercaderías, independientemente de que la acción se funde en la responsabilidad contractual, la responsabilidad extracontractual o en otra causa.

2. Si esa acción se ejercita contra un empleado o mandatario del empresario, u otra persona contratada por el empresario para prestar los servicios relacionados con el transporte, ese empleado o mandatario o esa persona, si prueba que ha actuado en el desempeño ordinario de sus funciones, podrá acogerse a las mismas exoneraciones y límites de la responsabilidad que el empresario pueda invocar en virtud de la presente Convención.

3. Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 8, la cuantía total de las sumas exigibles al empresario y a cualquier empleado o mandatario o a una de las personas mencionadas en el párrafo anterior no excederá de los límites de la responsabilidad establecidos en esta Convención.

#### Artículo 8

##### Pérdida del derecho a la limitación de la responsabilidad

1. El empresario no podrá acogerse a la limitación de la responsabilidad establecida en el artículo 6 si se prueba que la pérdida, el daño o la demora resultaron de una acción o una omisión del propio empresario o de sus empleados o mandatarios con intención de causar esa pérdida, daño o demora, o temerariamente y a sabiendas de que probablemente sobrevendría la pérdida, el daño o la demora.

2. No obstante lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 7, el empleado o mandatario del empresario u otra persona contratada por el empresario para prestar los servicios relacionados con el transporte no podrá acogerse a la limitación de la responsabilidad establecida en el artículo 6 si se prueba que la pérdida, el daño o la demora resultaron de una acción o una omisión de ese empleado, mandatario o persona, con intención de causar esa pérdida, daño o demora, o temerariamente y a sabiendas de que probablemente sobrevendría la pérdida, el daño o la demora.

#### Artículo 9

##### Normas especiales relativas a las mercaderías peligrosas

Si se entregan a un empresario mercaderías peligrosas que no están marcadas, etiquetadas, embaladas o documentadas conforme a las normas o reglamentos aplicables, relativos a mercaderías peligrosas y si, en el momento en que se le entregan esas mercaderías, el empresario no tiene por otro conducto conocimiento de su carácter peligroso, tendrá derecho a:

a) adoptar todas las precauciones que exijan las circunstancias del caso inclusive, cuando las mercaderías constituyan un peligro inminente para personas o bienes, destruir las mercaderías, transformarlas en inofensivas o deshacerse de ellas por otros medios, sin que haya lugar al pago de una indemnización por el daño o la destrucción de las mercaderías resultantes de la adopción de esas precauciones, y

b) recibir el reembolso de todos los gastos que ocasione al empresario adoptar las medidas a que se hace referencia en el inciso a).

#### Artículo 10

##### Garantía real sobre las mercaderías

1. El empresario tiene un derecho de retención sobre las mercaderías por el importe y los gastos devengados con motivo de los servicios relacionados con el transporte que haya prestado a esas mercaderías durante el período en que responde por ellas. Sin embargo, ninguna de las disposiciones de la presente Convención afectará la validez, conforme a la legislación aplicable, de cualquier acuerdo contractual que amplíe los derechos de garantía del empresario sobre las mercaderías.

2. El empresario no podrá retener las mercaderías si se le ofrece garantía suficiente por la suma reclamada o si se deposita una suma equivalente en poder de un tercero designado de común acuerdo, o en una institución oficial en el Estado en que el empresario tenga su establecimiento.

3. A fin de obtener la suma necesaria para satisfacer su crédito, el empresario estará facultado para vender las mercaderías sobre las que ha ejercido el derecho de retención estipulado en el presente artículo en la medida en que lo autorice la legislación del Estado en que el empresario tenga su establecimiento. Esta disposición no se aplica a los contenedores que no sean de propiedad del empresario, el transportista o el cargador y estén claramente marcados a efectos de la identificación de su propietario, excepto en lo que respecta a las reparaciones o las mejoras que el empresario efectúe en los contenedores.

4. Antes de ejercer el derecho a vender las mercaderías, el empresario hará los esfuerzos razonables para notificar la venta que se propone realizar al dueño de las mercaderías, a la persona de quien las ha recibido y a la persona facultada para recibir las de manos del empresario. El empresario quedará debiendo, según corresponda, el saldo del producto de la venta que exceda de las sumas que se debían al empresario, más los gastos que razonablemente haya acarreado la venta. El derecho a la venta se ejercerá en otros aspectos de conformidad con la legislación del Estado en que el empresario tenga su establecimiento.

#### Artículo 11

##### *Aviso de la pérdida, el daño o la demora*

1. A menos que se dé aviso al empresario de la pérdida o el daño, con especificación de la naturaleza general de la pérdida o el daño, a más tardar el primer día laborable siguiente a la fecha en que las mercaderías se hayan entregado a la persona facultada para recibir las, esa entrega establecerá la presunción, salvo prueba en contrario, de que el empresario ha entregado las mercaderías tal como aparecen descritas en el documento firmado o emitido por él conforme al artículo 4 o, si no se hubiere firmado ni emitido ese documento, en buen estado.

2. Cuando la pérdida o el daño no sean manifiestos, se aplicarán igualmente las disposiciones del párrafo 1 si no se da aviso dentro de un plazo de siete días consecutivos contados a partir de la fecha en que las mercaderías lleguen a su destinatario final, pero en ningún caso después de que hayan transcurrido 45 días consecutivos contados a partir de la fecha en que se entregaron a la persona facultada para recibir las.

3. Si el empresario participó en el examen o inspección de las mercaderías en el momento en que se entregaron a la persona facultada para recibir las, no se requerirá aviso de la pérdida o el daño que se hayan comprobado durante ese examen o inspección.

4. En caso de pérdida o daño manifiestos o presuntos, el empresario y la persona facultada para recibir las mercaderías se darán mutuamente todas las facilidades razonables para la inspección de las mercaderías y la comprobación del número de bultos.

5. No se pagará ninguna indemnización por los perjuicios resultantes de la demora en la entrega de las mercaderías, a menos que se haya dado aviso al empresario dentro de un plazo de 21 días consecutivos contados desde la fecha en que las mercaderías se entregaron a la persona facultada para recibir las.

#### Artículo 12

##### *Prescripción de las acciones*

1. Toda acción que haya de ejercitarse en virtud de esta Convención prescribirá si no se ha incoado un procedimiento judicial o arbitral dentro del plazo de dos años.

2. El plazo de prescripción comenzará a correr el día en que el empresario haya entregado las mercaderías o parte de ellas a la persona facultada para recibir las o, en caso de pérdida total de las mercaderías, el día en que el empresario dé aviso a la persona facultada para reclamar la pérdida de las mercaderías o, si no se da ese aviso, el día en que la persona puede considerar las mercaderías perdidas de conformidad con el artículo 5.

3. El día en que comienza el plazo de prescripción no se cuenta a efectos del cómputo del plazo.

4. El empresario podrá en cualquier momento interrumpir el plazo de prescripción, prorrogándolo mediante declaración por escrito hecha al reclamante. El plazo podrá ser prorrogado nuevamente mediante otra declaración u otras declaraciones.

5. La acción de repetición que corresponda al transportista o a otra persona contra el empresario podrá entablarse incluso después de expirado el plazo de prescripción establecido en los párrafos anteriores, siempre que se entable dentro de los 90 días desde la fecha en que el transportista u otra persona haya sido declarado o declarada responsable a raíz de una acción entablada contra él o ella, o haya satisfecho la reclamación en la que se fundó esa acción, y siempre que se notifique dentro de un plazo razonable al empresario el ejercicio de la acción contra el transportista u otra persona que pueda dar lugar a una acción de repetición contra el empresario.

#### Artículo 13

##### *Cláusulas contractuales*

1. Salvo lo que disponga en contrario esta Convención, toda cláusula del contrato celebrado por el empresario o contenida en cualquier otro documento firmado o emitido por el empresario con arreglo al artículo 4 será nula y sin efecto en la medida en que se aparte directa o indirectamente de lo dispuesto en la presente Convención. La nulidad de esa cláusula no afectará a la validez de las demás disposiciones del contrato o documento que la contenga.

2. No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, el empresario podrá, mediante un acuerdo, ampliar la responsabilidad y las obligaciones que le incumben en virtud de esta Convención.

#### Artículo 14

##### *Interpretación de la presente Convención*

En la interpretación de la presente Convención, se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación.

#### Artículo 15

##### *Instrumentos relativos al transporte internacional*

La presente Convención no modificará los derechos ni las obligaciones que puedan emanar de cualquier instrumento internacional relativo al transporte internacional de mercaderías que sea vinculante para un Estado que sea parte en esta Convención, o de cualquier ley de un Estado que tenga por efecto aplicar una convención relativa al transporte internacional de mercaderías, o que se fundamente en ella.

#### Artículo 16

##### *Unidad de cuenta*

1. La unidad de cuenta a que se refiere el artículo 6 de la presente Convención es el Derecho Especial de Giro definido

por el Fondo Monetario Internacional. Las cantidades mencionadas en el artículo 6 se expresarán en la moneda nacional de un Estado conforme al valor de esa moneda en la fecha de la sentencia o en la que hayan convenido las partes. La equivalencia entre la moneda nacional de un Estado contratante que sea miembro del Fondo Monetario Internacional y el Derecho Especial de Giro se calculará con arreglo al método de valoración aplicado por el Fondo Monetario Internacional para sus operaciones vigente en la fecha de que se trate. La equivalencia entre la moneda nacional de un Estado contratante que no sea miembro del Fondo Monetario Internacional y el Derecho Especial de Giro se calculará de la manera que determine ese Estado.

2. El cálculo mencionado en la última oración del párrafo anterior se hará de modo que exprese en la moneda nacional del Estado contratante, en la medida de lo posible, el mismo valor real para las cantidades mencionadas en el artículo 6 que allí se expresan en unidades de cuenta. Los Estados contratantes deberán comunicar la manera de calcular al Depositario en el momento de la firma o cuando depositen su instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión y cada vez que se produzca una modificación de esa manera de calcular.

#### Artículo 17

##### *Revisión de la limitación de la responsabilidad*

1. El Depositario convocará una reunión de una Comisión integrada por un representante de cada Estado contratante para estudiar la posibilidad de aumentar o disminuir las cantidades mencionadas en el artículo 6:

a) a solicitud de por lo menos un cuarto de los Estados contratantes o,

b) cuando se apruebe la modificación de un límite de la responsabilidad con respecto a pérdidas, daños o demoras relacionadas con las mercaderías establecido en uno de los instrumentos relativos al transporte internacional que a continuación se indican. Los instrumentos son los siguientes:<sup>b</sup>

2. La reunión de la Comisión tendrá lugar en ocasión del período de sesiones de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, en el mismo lugar donde éste se celebre, e inmediatamente después del hecho que dé lugar a la convocatoria de la reunión.

3. Al decidir si los límites deben modificarse, y en caso afirmativo, en qué medida, se tendrán en cuenta los criterios siguientes, determinados sobre una base internacional, y cualquier otro criterio que se estime pertinente:

<sup>b</sup>En el anexo II del presente documento figura una lista de convenciones de transporte internacional, preparada por la secretaría de la CNUDMI, que podría incluirse en este inciso.

a) el importe por el que se haya modificado la limitación de la responsabilidad en uno de los instrumentos internacionales mencionados en el inciso b) del párrafo 1;

b) el valor de las mercaderías atendidas por los empresarios;

c) el costo de los servicios relacionados con el transporte;

d) las primas de seguros, incluidos, entre otras cosas, el seguro de la carga, el seguro de responsabilidad de los empresarios, y el seguro que cubra las lesiones relacionadas con el empleo sufridas por los trabajadores;

e) el nivel medio de los daños y perjuicios a que se condene al empresario por pérdidas o daños en las mercaderías o demora en su entrega; y

f) los gastos de electricidad, combustible y otros servicios públicos.

4. La Comisión aprobará las enmiendas por una mayoría de dos tercios de sus miembros presentes y votantes.

5. No podrá considerarse ninguna enmienda de la limitación de la responsabilidad prevista en este artículo antes de que hayan transcurrido cinco años a partir de la fecha en que esta Convención quedó abierta a la firma.

6. El Depositario notificará cualquier enmienda que resulte aprobada con arreglo a lo dispuesto en el párrafo 4 a todos los Estados contratantes. Se entenderá que la enmienda ha sido aceptada al final de un plazo de 18 meses después de haber sido notificada, a menos que dentro de ese plazo por lo menos un tercio de los Estados que eran Estados contratantes en el momento de la aprobación de la enmienda por la Comisión hayan comunicado al Depositario que no la aceptan. La enmienda que se tenga por aceptada de conformidad con el presente párrafo entrará en vigor para todos los Estados contratantes 18 meses después de su aceptación.

7. El Estado contratante que no haya aceptado una enmienda quedará no obstante obligado por ella, a menos que ese Estado denuncie la presente Convención a más tardar un mes antes de la entrada en vigor de la enmienda. Esa denuncia surtirá efecto cuando entre en vigor la enmienda.

8. Cuando una enmienda haya sido aprobada de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 4, pero aún no haya expirado el plazo de 18 meses previsto para su aceptación, el Estado que se convierta en Estado contratante de esta Convención durante ese plazo quedará obligado por la enmienda si ésta entra en vigor. El Estado que se convierta en Estado contratante después de expirado ese plazo quedará obligado por las enmiendas que hayan sido aceptadas de conformidad con el párrafo 6.

9. El límite aplicable será el que, de conformidad con los párrafos anteriores, esté en vigor en el momento en que se produjo el hecho que ha causado la pérdida, los daños o la demora.

#### ANEXO II

##### CONVENIOS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL PARA SU POSIBLE INCLUSIÓN EN EL ARTÍCULO 17 1) b) DEL PROYECTO DE CONVENCIÓN SOBRE LA RESPONSABILIDAD DE LOS EMPRESARIOS DE TERMINALES DE TRANSPORTE EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

###### I. Transporte aéreo

— Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional (Varsovia, 1929);

— Protocolo que modifica el Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional firmado en Varsovia el 12 de octubre de 1929 (La Haya, 1955);

— Convenio suplementario del Convenio de Varsovia para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional realizado por una persona distinta del transportista contratante (Guadalajara, 1961);

— Protocolo que modifica el Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional

firmado en Varsovia el 12 de octubre de 1929 con las modificaciones introducidas por el Protocolo hecho en La Haya el 18 de septiembre de 1955 (Guatemala, 1971);

— Protocolo adicional No. 1 que modifica el Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional firmado en Varsovia el 12 de octubre de 1929 (Montreal, 1975);

— Protocolo adicional No. 2 que modifica el Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional firmado en Varsovia el 12 de octubre, con las modificaciones introducidas por el Protocolo hecho en La Haya el 28 de septiembre de 1955 (Montreal, 1975);

— Protocolo adicional No. 3 que modifica el Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional firmado en Varsovia el 12 de octubre de 1929, con las modificaciones introducidas por los Protocolos hechos en La Haya el 28 de septiembre de 1955 y en la ciudad de Guatemala el 8 de marzo de 1971 (Montreal, 1975);

— Protocolo No. 4 de Montreal que modifica el Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional firmado en Varsovia el 12 de octubre de 1929 con las modificaciones introducidas por el Protocolo hecho en La Haya el 28 de septiembre de 1955 (Montreal, 1975);

## II. Transporte marítimo

— Convenio Internacional para la unificación de ciertas reglas en materia de conocimientos (Bruselas, 1924);

— Protocolo que modifica el Convenio Internacional para la unificación de ciertas reglas en materia de conocimientos, firmado en Bruselas el 25 de agosto de 1924 (Bruselas, 1968);

— Protocolo que modifica el Convenio Internacional para la unificación de ciertas reglas en materia de conocimientos, de 25 de agosto de 1924, con las modificaciones introducidas por el Protocolo de 23 de febrero de 1968 (Bruselas, 1979);

— Convenio de las Naciones Unidas sobre el transporte marítimo de mercancías, 1978 (Hamburgo);

## III. Transporte multimodal

— Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías (Ginebra, 1980);

## IV. Transporte por ferrocarril

— Accord Concernant le Transport International des Marchandises par Chemins de Fer (SMGS) (1966);

— Convenio sobre el Transporte Internacional por Ferrocarril (COTIF) (1980);

## V. Transporte por carretera

— Convenio relativo al contrato de transporte internacional de mercancías por carretera (CMR) (Ginebra, 1956);

— Protocolo del Convenio relativo al contrato de transporte internacional de mercancías por carretera (CMR), Ginebra, 1956 (Ginebra, 1978).

## B. Responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte: texto revisado del proyecto de normas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte basado en las deliberaciones y decisiones del décimo período de sesiones del Grupo de Trabajo: nota de la Secretaría (A/CN.9/WG.II/WP.60) [Original: inglés]

## ÍNDICE

|  | Página |
|--|--------|
| NOTA INTRODUCTORIA .....   | 85     |
| Artículo 1: DEFINICIONES .....                                   | 85     |
| Artículo 2: ÁMBITO DE APLICACIÓN .....                           | 86     |
| Artículo 3: PERÍODO DE LA RESPONSABILIDAD .....                  | 86     |
| Artículo 4: EMISIÓN DEL DOCUMENTO .....                          | 86     |
| Artículo 5: FUNDAMENTO DE LA RESPONSABILIDAD .....               | 87     |
| Artículo 6: LIMITACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD .....               | 87     |
| Artículo 7: APLICACIÓN A RECLAMACIONES EXTRA CONTRACTUALES ..... | 88     |

|  | <i>Página</i> |
|--|---------------|
| <i>Artículo 8:</i> PÉRDIDA DEL DERECHO A LA LIMITACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD ..... | 88            |
| <i>Artículo 9:</i> NORMAS ESPECIALES RELATIVAS A LAS MERCADERÍAS PELIGROSAS .....  | 88            |
| <i>Artículo 10:</i> GARANTÍA REAL SOBRE LAS MERCADERÍAS .....                      | 88            |
| <i>Artículo 11:</i> AVISO DE LA PÉRDIDA, EL DAÑO O LA DEMORA .....                 | 89            |
| <i>Artículo 12:</i> PRESCRIPCIÓN DE LAS ACCIONES .....                             | 89            |
| <i>Artículo 13:</i> ESTIPULACIONES CONTRACTUALES .....                             | 90            |
| <i>Artículo 14:</i> INTERPRETACIÓN DE LA PRESENTE CONVENCION .....                 | 90            |
| <i>Artículo 15:</i> INSTRUMENTOS RELATIVOS AL TRANSPORTE INTERNACIONAL .....       | 90            |
| <i>Artículo 16:</i> UNIDAD DE CUENTA .....   | 90            |
| <i>Artículo 17:</i> REVISIÓN DE LA LIMITACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD ....           | 91            |

## NOTA INTRODUCTORIA

1. En su décimo período de sesiones (1 a 12 de diciembre de 1986), el Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales examinó los proyectos de artículo 5 a 17 de las normas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte basándose en los textos que había preparado la Secretaría (A/CN.9/WG.II/WP.58). El Grupo de Trabajo también examinó los proyectos de artículo 1 a 3, cuyos textos habían sido preparados por el Grupo de Trabajo en su noveno período de sesiones (A/CN.9/275, párrafos 16 a 45). El Grupo de Trabajo no tuvo tiempo para examinar el proyecto de artículo 4. El documento A/CN.9/287 contiene el informe del Grupo de Trabajo acerca de la labor realizada en su décimo período de sesiones.

2. El presente documento contiene las revisiones de los proyectos de artículo 1 a 3 y 5 a 16 basadas en las deliberaciones y decisiones del décimo período de sesiones del Grupo de Trabajo. Además contiene el texto del proyecto de artículo 4 tal como fue preparado por el Grupo de Trabajo en su noveno período de sesiones y las notas que aprobó el Grupo de Trabajo para orientar el examen de ese proyecto de artículo (A/CN.9/275, párrafo 58). En las notas de pie de página se indican las modificaciones introducidas en el presente texto a las versiones de los proyectos de artículos 1 a 3 que figuran en el documento A/CN.9/287, y a las de los proyectos de artículos 5 a 16 que figuran en el documento A/CN.9/WG.II/WP.58. Por los motivos que se indican en la nota 36, *infra*, no es posible aplicar el procedimiento para revisar los límites de la responsabilidad de la manera exacta que aceptó provisionalmente el Grupo de Trabajo en su décimo período de sesiones; en consecuencia, se ha formulado nuevamente el proyecto de artículo 17 a fin de adaptarlo todo lo posible al procedimiento previsto por el Grupo de Trabajo.

## Texto revisado del proyecto de articulado de las normas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte

### *Artículo 1*

#### DEFINICIONES<sup>1</sup>

A los efectos de la presente [Ley] [Convención]:

1) "Por "empresario"<sup>2</sup> se entiende toda persona que actuando en el ejercicio de su profesión se hace cargo de mercaderías [objeto de transporte internacional]<sup>3</sup> a fin de prestar o de hacer prestar servicios relacionados con el transporte de esas mercaderías en una zona bajo su control o a la que tenga derecho de acceso o uso. Sin embargo, no se considerará empresario a una persona [:

a) respecto a las mercaderías que haya de transferir de un transportista a otra persona o de un transportista a otro sin que medie almacenamiento, ni

b)] en la medida en que sea responsable de las mercaderías como transportista o como empresario de transporte multimodal en virtud de la ley aplicable relativa al transporte.

2) El término "mercaderías"<sup>4</sup> comprende todo contenedor, remolque, chasis, gabarra, paleta, vagón de

<sup>1</sup>Si en este artículo se mantiene una disposición que siga el modelo del párrafo 5), tal vez haya que cambiar el título pues el párrafo 5) no constituye en sentido estricto una definición. Puede que sea preferible que esa disposición figure como un artículo distinto.

<sup>2</sup>Esta definición es la que figura en el párrafo 122 del documento A/CN.9/287, modificado de conformidad con el párrafo 124.

<sup>3</sup>Las palabras "objeto de transporte internacional" se han colocado entre corchetes sólo para señalar la cuestión de si el requisito de que las mercaderías sean objeto de transporte internacional debe figurar en el artículo 1 o en el artículo 2; véase el párrafo 123 del documento A/CN.9/287.

<sup>4</sup>Esta definición es la que contiene el párrafo 129 del documento A/CN.9/287.

ferrocarril o cualquier elemento análogo de transporte o embalaje, si no ha sido suministrado por el empresario.

3) Por "transporte internacional"<sup>5</sup> se entiende todo transporte respecto del cual se indique expresamente, en el momento en que el empresario se hace cargo de las mercaderías, que el lugar de partida y el lugar de destino están situados en dos Estados diferentes.

4) Por "servicios relacionados con el transporte"<sup>6</sup> se entiende el almacenamiento, el depósito, la carga, la descarga, la estiba, el arrumaje, el entablado y la trinca.

[5] Toda notificación o solicitud cursada de conformidad con esta [Ley] [Convención] se hará en una forma por la que quede constancia de la información que contenga<sup>7</sup>.

#### Artículo 2

##### ÁMBITO DE APLICACION<sup>8</sup>

1) Esta [Ley] [Convención] se aplicará siempre que los servicios relacionados con el transporte<sup>9</sup> se ejecuten:

a) en el territorio de [un] [este] Estado [contratante] [, y

b) en relación con mercaderías que sean objeto de transporte internacional]<sup>10</sup>.

2) No obstante, esta [Ley] [Convención] no se aplicará en los casos en que el empresario pruebe que no sabía o no podía saber que las mercaderías eran objeto de transporte internacional.

#### Artículo 3

##### PERÍODO DE LA RESPONSABILIDAD<sup>11</sup>

El empresario será responsable de las mercaderías desde el momento en que las tome a su cargo hasta que

<sup>5</sup>Esta definición es la que contiene el párrafo 135 del documento A/CN.9/287.

<sup>6</sup>Esta definición es la que contiene el párrafo 128 del documento A/CN.9/287.

<sup>7</sup>El texto de esta disposición es el que figura en el párrafo 136 del documento A/CN.9/287, modificado de conformidad con el párrafo 140.

<sup>8</sup>De conformidad con el párrafo 141 del documento A/CN.9/287, el texto de este artículo se basa en el artículo 2 preparado por el Grupo de Trabajo en su noveno período de sesiones (A/CN.9/275, párrafo 41). El párrafo 1) se basa en la variante 2 preparada por el Grupo de Trabajo. Se ha invertido el orden de las palabras "[Convención] [Ley]", que figuran en el párrafo 41 del documento A/CN.9/275, a fin de que sigan el mismo orden en todo el texto. En el párrafo 147 del documento A/CN.9/287 se suprimió el párrafo 2). El párrafo 3), tal como fue modificado en el párrafo 150 del documento A/CN.9/287, ha pasado a ser el párrafo 2).

<sup>9</sup>El Grupo de Trabajo, en su noveno período de sesiones, incluyó provisionalmente las palabras "las operaciones" en la variante 2 del párrafo 1) para referirse a las operaciones comprendidas por las normas uniformes (A/CN.9/275, párrafo 41). De conformidad con la nota c del párrafo 41 del documento A/CN.9/275 en este proyecto han sido sustituidas por la expresión "servicios relacionados con el transporte".

<sup>10</sup>Véase el párrafo 144 del documento A/CN.9/287; también los párrafos 120 y 123.

<sup>11</sup>El texto de este artículo es el que figura en el párrafo 153 del documento A/CN.9/287.

las entregue a la persona facultada para recibirlas o las ponga a su disposición<sup>12</sup>.

#### Artículo 4

##### EMISIÓN DEL DOCUMENTO<sup>13</sup>

1) [Variante 1] El empresario deberá [en todo caso], sin demora injustificada, ya sea:

[Variante 2] Salvo que el cliente lo exima de esa obligación, y en los términos en que lo haga, el empresario deberá, sin demora injustificada, ya sea:

[Variante 3] A petición del cliente, el empresario deberá, sin demora injustificada, ya sea:

[Variante 4] El empresario podrá, a su elección, ya sea:

[Variante 5] El empresario podrá, y a petición del cliente deberá, sin demora injustificada, ya sea:

a) acusar recibo de las mercaderías firmando un documento presentado por el cliente en el que se identifiquen las mercaderías y se señale su estado y cantidad, o

b) emitir un documento firmado en el que se acuse recibo de las mercaderías y la fecha de recepción, e indique su estado y cantidad en la medida en que puedan determinarse por medios de verificación razonables.

2) Si el empresario no cumple lo dispuesto en los apartados a) o b) del párrafo 1), se presumirá, salvo prueba en contrario, que ha recibido las mercaderías en buen estado aparente.

3) El documento señalado en el apartado b) del párrafo 1) del presente artículo podrá emitirse en cualquier forma por la que se deje constancia de la información que contiene.

4) El documento que se emita conforme al presente artículo irá firmado por el empresario o en nombre del empresario por una persona autorizada al efecto por él. La firma podrá ser manuscrita, impresa, en facsímil, perforada, estampada, en símbolos o registrada por cualquier otro medio mecánico o electrónico.

[5] La omisión en el documento de uno o más de los detalles señalados en el párrafo 1) del presente artículo no afectará a la legalidad del documento en cuanto documento emitido por el empresario.]

#### Notas

a. Las distintas variantes del párrafo 1) reflejan enfoques diferentes de la cuestión de si el empresario está

<sup>12</sup>Puede que el Grupo de Trabajo desee considerar si las palabras en la versión inglesa "made them available to" deben sustituirse por las palabras "placed them at the disposal of" a fin de seguir la terminología empleada en las Reglas de Hamburgo (apartado ii) del inciso b) del párrafo 2, del artículo 4) y en el Convenio Multimodal (apartado ii) del inciso b) del párrafo 2) del artículo 14).

<sup>13</sup>El Grupo de Trabajo no tuvo tiempo para examinar el artículo 4 en su décimo período de sesiones. El siguiente es el texto de ese artículo preparado por el Grupo de Trabajo en su noveno período de sesiones y las notas aprobadas para orientar el examen de ese texto (A/CN.9/275, párrafo 58).

obligado a emitir un documento y el alcance de esa obligación. La redacción final de esta disposición podría incluir elementos de una o varias de las variantes.

b. Se expresó la opinión de que, si el empresario quedaba obligado a emitir un documento sólo si lo solicitaba el cliente, se limitaría el valor de la presunción establecida en el párrafo 2).

c. Se expresó la opinión de que, en el párrafo 1), la frase "sin demora injustificada" era equívoca y, por ello, debía especificarse un plazo concreto.

d. El propósito del apartado a) del párrafo 1) es reflejar la práctica seguida en algunas terminales.

e. La frase "medios de verificación razonables" que figura en el inciso b) del párrafo 1) no tiene por objeto exigir que el empresario abra contenedores sellados.

f. En lo que respecta al párrafo 4), se expresó la opinión de que, si otra persona estaba autorizada a firmar un documento en nombre del empresario, debía limitarse su facultad de firmar mediante medios mecánicos u otros medios análogos.

g. Se expresó la opinión de que el párrafo 5) era necesario a fin de mantener el carácter jurídico del documento. Sin embargo, conforme a otra opinión, esa disposición era importante en el caso de los convenios sobre transporte en los que el documento de transporte era negociable, y constituía un título representativo de las mercaderías o cumplía funciones de contrato de transporte; ése no era el caso del documento emitido por el empresario y, por ello, el párrafo 5) era innecesario.

h. De conformidad con la decisión adoptada por el Grupo de Trabajo en su octavo período de sesiones, este proyecto de artículo no se refiere a los documentos negociables.

#### Artículo 5

##### FUNDAMENTO DE LA RESPONSABILIDAD<sup>14</sup>

1) El empresario será responsable de los perjuicios producidos como resultado de la pérdida o el daño de las mercaderías, así como de la demora en la entrega a la persona facultada para recibirlas, si el hecho que ha causado la pérdida, el daño o la demora tuvo lugar durante el período en que responde por las mercaderías conforme al artículo 3 de la presente [Ley] [Convención], a menos que pruebe que él, sus empleados, sus representantes u otras personas que haya contratado para prestar los servicios relacionados con el transporte<sup>15</sup> adoptaron todas las medidas que razonablemente podían exigirse para evitar el hecho y sus consecuencias.

2) Cuando el incumplimiento del deber de adoptar las medidas mencionadas en el párrafo 1) del presente artículo por parte del empresario, sus empleados,

representantes u otras personas que haya contratado para prestar los servicios relacionados con el transporte concorra con otra causa para ocasionar la pérdida, el daño o la demora, el empresario será responsable sólo en la medida en que los perjuicios producidos como resultado de la pérdida, el daño o la demora puedan atribuirse a ese incumplimiento, a condición de que pruebe el importe de los perjuicios que no le son imputables.

3) Hay demora en la entrega de las mercaderías a la persona facultada para recibirlas cuando el empresario no las ha entregado a esa persona dentro del plazo expresamente acordado o, a falta de ese acuerdo, dentro de un plazo razonable después de que se reciba la petición de las mercaderías por parte de esa persona.

4) Si el empresario no entrega las mercaderías a la persona facultada para recibirlas en los [ ] días consecutivos a la fecha convenida por las partes para la entrega o, a falta de acuerdo sobre ese punto, a la fecha de la petición de esa persona, las mercaderías se podrán dar por perdidas<sup>16</sup>.

#### Artículo 6

##### LIMITACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD<sup>17</sup>

1) La responsabilidad del empresario por los perjuicios resultantes de la pérdida o el daño de las mercaderías en virtud de la presente [Ley] [Convención] se limitará a una suma que no exceda de [2,75] unidades de cuenta por kilogramo de peso bruto de las mercaderías perdidas o dañadas. Ahora bien, si las mercaderías son objeto de un transporte internacional que no incluye, conforme al contrato de transporte, el transporte de las mercaderías por mar o por vías de navegación interior, la responsabilidad del empresario se limitará a una suma que no exceda de [8,33] unidades de cuenta por kilogramo de peso bruto de las mercaderías perdidas o dañadas<sup>18</sup>.

2) La responsabilidad del empresario por la demora en la entrega de las mercaderías de conformidad con lo dispuesto en el artículo 5 de la presente [Ley] [Convención] se limitará a una suma equivalente a dos veces y media la remuneración que deba pagarse al empresario por sus servicios con respecto a las mercaderías que hayan sufrido demora, pero no excederá de la cuantía total de la remuneración relativa al envío del que fueran parte esas mercaderías<sup>19</sup>.

3) En ningún caso la responsabilidad acumulada del empresario por los conceptos enunciados en los párrafos

<sup>16</sup>Se ha modificado el párrafo 4) (anteriormente párrafo 5)) a fin de reflejar la sugerencia que contiene el párrafo 22 del documento A/CN.9/287.

<sup>17</sup>El texto de este artículo es el que figura en el documento A/CN.9/WG.II/WP.58 salvo lo que se indica a continuación. En el décimo período de sesiones se suprimieron los párrafos 4) y 6) (A/CN.9/287, párrafos 39 y 41).

<sup>18</sup>El texto de este párrafo es el que contiene el párrafo 29 del documento A/CN.9/287 (véase el párrafo 32), modificado de conformidad con el párrafo 35 del mismo documento.

<sup>19</sup>El texto de este párrafo es el que figura en el párrafo 2) del artículo 6 del documento A/CN.9/WG.II/WP.58, modificado de conformidad con los párrafos 36 y 37 del documento A/CN.9/287.

<sup>14</sup>El texto de este artículo es el que figura en el documento A/CN.9/WG.II/WP.58, salvo lo que se indica a continuación. Se ha suprimido el párrafo 2) (véase el párrafo 19 del documento A/CN.9/287).

<sup>15</sup>En ésta y en las disposiciones siguientes, la Secretaría ha sustituido las palabras "[la guarda y efectuar las operaciones] a que hace referencia el artículo 3..." por la expresión "servicios relacionados con el transporte" a fin de ajustarse a la decisión adoptada con respecto al artículo 2; véase la nota 9, *supra*.

1) y 2) del presente artículo excederá del límite determinado con arreglo al párrafo 1) por la pérdida total de las mercaderías con respecto a las cuales se haya incurrido en esa responsabilidad.

4) El empresario puede aceptar límites de la responsabilidad superiores a los establecidos en los párrafos 1), 2) y 3).

#### Artículo 7

##### APLICACIÓN A RECLAMACIONES EXTRA CONTRACTUALES<sup>20</sup>

1) Las exoneraciones y límites de la responsabilidad establecidos en la presente [Ley] [Convención] serán aplicables a toda acción contra el empresario respecto de la pérdida o el daño de las mercaderías por las que sea responsable con arreglo a esta [Ley] [Convención], así como respecto de la demora en la entrega de las mercaderías, independientemente de que la acción se funde en la responsabilidad contractual, la responsabilidad extracontractual o en otra causa.

2) Si esa acción se ejercita contra un empleado o representante del empresario, u otra persona contratada por el empresario para prestar los servicios relacionados con el transporte, ese empleado o representante o esa persona, si prueba que ha actuado en la ejecución de los servicios para los que fue contratado por el empresario, podrá acogerse a las mismas exoneraciones y límites de la responsabilidad que el empresario puede invocar en virtud de la presente [Ley] [Convención].

3) Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 8 de la presente [Ley] [Convención], la cuantía total de las sumas exigibles al empresario y a cualquier empleado o representante o a una de las personas mencionadas en el párrafo 2) del presente artículo no excederá de los límites de la responsabilidad establecidos en esta [Ley] [Convención].

#### Artículo 8

##### PÉRDIDA DEL DERECHO A LA LIMITACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD<sup>21</sup>

1) El empresario no podrá acogerse a la limitación de la responsabilidad establecida en el artículo 6 de esta [Ley] [Convención] si se prueba que la pérdida, el daño o la demora resultaron de una acción o una omisión del propio empresario o de sus empleados con intención de causar esa pérdida, daño o demora, o temerariamente y a sabiendas de que probablemente sobrevendría la pérdida, el daño o la demora.

2) No obstante lo dispuesto en el párrafo 2) del artículo 7 de la presente [Ley] [Convención], el empleado o representante del empresario u otra persona contratada

<sup>20</sup>Los párrafos 1) y 3) contienen el texto que figura en el documento A/CN.9/WG.II/WP.58, párrafos 1) y 3) del artículo 7, tal como se decidió en el documento A/CN.9/287, párrafos 42 y 46, respectivamente. El párrafo 2) se ha modificado a fin de reflejar la sugerencia contenida en el párrafo 44 del documento A/CN.9/287.

<sup>21</sup>El texto de este artículo es el que figura en el documento A/CN.9/WG.II/WP.58.

por el empresario para prestar los servicios relacionados con el transporte no podrá acogerse a la limitación de la responsabilidad establecida en el artículo 6 de esta [Ley] [Convención] si se prueba que la pérdida, el daño o la demora resultaron de una acción o una omisión de ese empleado, representante o persona, con intención de causar esa pérdida, daño o demora, o temerariamente y a sabiendas de que probablemente sobrevendría la pérdida, el daño o la demora.

#### Artículo 9

##### NORMAS ESPECIALES RELATIVAS A LAS MERCADERÍAS PELIGROSAS<sup>22</sup>

Si se entregan a un empresario mercaderías peligrosas que no están marcadas, etiquetadas, embaladas o documentadas conforme a las normas o reglamentos aplicables, internacionales, nacionales o de otra índole, relativos a mercaderías peligrosas y si, en el momento en que se le entregan esas mercaderías el empresario no tiene por otro conducto conocimiento de su carácter peligroso, tendrá derecho a:

a) adoptar todas las precauciones que exijan las circunstancias del caso inclusive, cuando las mercaderías constituyan un peligro inminente para personas o bienes, destruir las mercaderías, transformarlas en inofensivas o deshacerse de ellas por otros medios, sin que haya lugar al pago de una indemnización por el daño o la destrucción de las mercaderías resultantes de esas precauciones, y

b) recibir el reembolso de todos los gastos que ocasione al empresario adoptar las medidas a que se hace referencia en el inciso a).

#### Artículo 10

##### GARANTÍA REAL SOBRE LAS MERCADERÍAS

1) El empresario tendrá un derecho de retención sobre las mercaderías por el costo de los servicios relacionados con el transporte, y las reclamaciones relativas a esos servicios, que haya prestado con respecto a esas mercaderías durante el periodo en que responde por ellas. Sin embargo, ninguna de las disposiciones de la presente [Ley] [Convención] afectará la validez, conforme a [otras normas jurídicas de este Estado] [la legislación nacional], de cualquier acuerdo contractual que amplíe los derechos de garantía del empresario sobre las mercaderías<sup>23</sup>.

2) El empresario no podrá retener las mercaderías si se le ofrece garantía suficiente por la suma reclamada o si se deposita una suma equivalente en poder de un tercero designado de común acuerdo o en una institución oficial

<sup>22</sup>El texto de este artículo es el que contiene el párrafo 60 del documento A/CN.9/287; el inciso a) ha sido modificado de conformidad con el párrafo 63 y el inciso b) de conformidad con el párrafo 65.

<sup>23</sup>La primera frase de este párrafo es la que contiene el documento A/CN.9/WG.II/WP.58. La segunda se basa en la decisión que figura en el párrafo 66 del documento A/CN.9/287, con la inclusión de las palabras "[otras normas jurídicas de este Estado]" por la posibilidad de que las normas uniformes se adopten como ley modelo.

[de este Estado] [del Estado donde se hubieran prestado los servicios relacionados con el transporte]<sup>24</sup>.

3) A fin de obtener la suma necesaria para satisfacer su crédito, el empresario estará facultado para vender las mercaderías sobre las que ha ejercido el derecho de retención estipulado en el presente artículo en la medida en que lo autorice la legislación del lugar donde se prestaron los servicios relacionados con el transporte. Antes de ejercer el derecho a vender las mercaderías, el empresario hará los esfuerzos razonables para notificar la venta que se propone realizar al dueño de las mercaderías, a la persona de quien las ha recibido y a la persona facultada para recibir las de manos del empresario. El empresario quedará debiendo según corresponda el saldo del producto de la venta que exceda de las sumas que se debían al empresario, más los gastos que razonablemente haya acarreado la venta. El derecho a la venta se ejercerá en otros aspectos de conformidad con la legislación del lugar donde se prestaron los servicios relacionados con el transporte<sup>25</sup>.

#### Artículo 11

#### AVISO DE LA PÉRDIDA, EL DAÑO O LA DEMORA<sup>26</sup>

1) A menos que se dé aviso al empresario de la pérdida o el daño, con especificación de la naturaleza general de la pérdida o el daño, a más tardar el primer día laborable siguiente a la fecha en que las mercaderías se hayan entregado a la persona facultada para recibir las, esa entrega establecerá la presunción, salvo prueba en contrario, de que el empresario ha entregado las mercaderías tal como aparecen descritas en el documento firmado o emitido por él conforme al artículo 4 o, si no se hubiere firmado ni emitido ese documento, en buen estado. Ese aviso puede darse oralmente<sup>27</sup>.

<sup>24</sup>El texto de este párrafo es el que contiene el documento A/CN.9/WG.II/WP.58, pero se han sustituido las palabras "[la guarda y efectuado las operaciones]" por la expresión "los servicios relacionados con el transporte".

<sup>25</sup>El texto de este párrafo es el que contiene el párrafo 74 del documento A/CN.9/287, pero se han sustituido las palabras "[la guarda y se efectuaron las operaciones]" por la expresión "los servicios relacionados con el transporte".

<sup>26</sup>El texto de este artículo es el que figura en el documento A/CN.9/WG.II/WP.58 salvo lo que se indica a continuación. Se suprimió el párrafo 6) de conformidad con los párrafos 86 y 87 del documento A/CN.9/287.

<sup>27</sup>El Grupo de Trabajo pidió a la Secretaría que considerara la posibilidad de modificar el párrafo 1) del artículo 11 a fin de aclarar que, si se daba inmediatamente, el aviso oral era suficiente en caso de pérdida o daño manifiestos (A/CN.9/287, párrafo 140). Se ha incorporado la última oración de este párrafo al texto del párrafo 1) del artículo 11 que figura en el documento A/CN.9/WG.II/WP.58 en respuesta a esa petición. Sin embargo el texto no contiene la condición de que el aviso oral debe darse "inmediatamente". Puede que el Grupo de Trabajo desee considerar si el plazo básico establecido en el párrafo 1) del artículo 11 (esto es, que el aviso de pérdida o daño manifiesto debe darse, a más tardar, el primer día laborable siguiente a la fecha en que las mercaderías hayan sido entregadas por el empresario) tiene carácter suficientemente "inmediato" para un aviso oral. Ese plazo tiene la ventaja de la certeza. Si se establece una norma especial que estipule que el aviso oral debe darse "inmediatamente", en algunos casos podrían surgir dudas con respecto a si el aviso se dio oportunamente.

2) Cuando la pérdida o el daño no sean manifiestos, se aplicarán igualmente las disposiciones del párrafo 1) si no se da aviso dentro de un plazo de siete días consecutivos contados a partir de la fecha en que las mercaderías lleguen a su destino final, pero en ningún caso después de que hayan transcurrido 45 días consecutivos contados a partir de la fecha en que se entregaron a la persona facultada para recibir las<sup>28</sup>.

3) Si el empresario participó en el examen o inspección de las mercaderías en el momento en que se entregaron a la persona facultada para recibir las, no se requerirá aviso de la pérdida o el daño que se hayan comprobado durante ese examen o inspección.

4) En caso de pérdida o daño manifiestos o presuntos, el empresario y la persona facultada para recibir las mercaderías se darán mutuamente todas las facilidades razonables para la inspección de las mercaderías y la comprobación del número de bultos.

5) No se pagará ninguna indemnización por los perjuicios resultantes de la demora en la entrega de las mercaderías, a menos que se haya dado aviso al empresario dentro de un plazo de 21 días consecutivos contados desde la fecha en que las mercaderías se entregaron a la persona facultada para recibir las<sup>29</sup>.

#### Artículo 12

#### PRESCRIPCIÓN DE LAS ACCIONES<sup>30</sup>

1) Toda acción prevista en esta [Ley] [Convención] prescribirá si no se ha incoado un procedimiento judicial o arbitral dentro del plazo de dos años.

2) El plazo de prescripción comenzará el día en que el empresario haya entregado las mercaderías o parte de ellas a la persona facultada para recibir las o, en caso de pérdida total de las mercaderías, el día en que el empresario dé aviso a la persona facultada para reclamar la pérdida de las mercaderías o, si no se da ese aviso, el día en que la persona puede considerar las mercaderías perdidas de conformidad con el artículo 5 de la presente [Ley] [Convención].

3) El día en que comienza el plazo de prescripción no estará comprendido en el plazo.

4) El empresario 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 al transportista o a otra persona contra el empresario podrá entablarse incluso después de expirado el plazo de prescripción establecido en los párrafos anteriores, siempre que se entable dentro de los 90 días desde la fecha en que el transportista u otra persona haya sido

<sup>28</sup>El texto de este párrafo es el que figura en el párrafo 80 del documento A/CN.9/287.

<sup>29</sup>Se han sustituido las palabras "60 días" por las palabras "21 días" (véase el documento A/CN.9/287, párrafo 85).

<sup>30</sup>El texto de este artículo figura en el documento A/CN.9/WG.II/WP.58, salvo lo que se indica a continuación.

declarado o declarada responsable a raíz de una acción entablada contra él o ella o haya satisfecho la reclamación en la que se fundó esa acción y siempre que se notifique dentro de un plazo razonable al empresario toda vez que se entable contra el transportista u otra persona una acción que pueda dar lugar a una acción de repetición contra el empresario<sup>31</sup>.

### Artículo 13

#### ESTIPULACIONES CONTRACTUALES<sup>32</sup>

1) Salvo lo que disponga en contrario esta [Ley] [Convención], toda estipulación del contrato relativo a la prestación de servicios relacionados con el transporte celebrado por el empresario o de cualquier otro documento firmado o emitido por el empresario con arreglo al artículo 4 de la presente [Ley] [Convención] será nula y sin efecto en la medida en que se aparte directa o indirectamente de lo dispuesto en la presente [Ley] [Convención]. La nulidad de esa estipulación no afectará a la validez de las demás disposiciones del contrato o documento que la contenga.

2) No obstante lo dispuesto en el párrafo 1) del presente artículo, el empresario podrá, mediante un acuerdo, ampliar la responsabilidad y las obligaciones que le incumben en virtud de esta [Ley] [Convención].

### Artículo 14

#### INTERPRETACIÓN DE LA PRESENTE CONVENCION<sup>33</sup>

[Sólo para una convención]

En la interpretación y aplicación de las disposiciones de la presente Convención, se deberá tener en cuenta su carácter internacional y la conveniencia de fomentar la uniformidad internacional en la solución de las cuestiones a las que se refiere.

### Artículo 15

#### INSTRUMENTOS RELATIVOS AL TRANSPORTE INTERNACIONAL<sup>34</sup>

La presente [Ley] [Convención] no modificará los derechos ni las obligaciones que puedan emanar de cualquier instrumento internacional relativo al transporte

<sup>31</sup>El texto de este párrafo se ha modificado para reflejar lo acordado en el párrafo 92 del documento A/CN.9/287.

<sup>32</sup>El texto de este artículo se basa en el que figura en el documento A/CN.9/WG.II/WP.58, pero se han sustituido las palabras "[de guarda de mercaderías]" por las palabras "relativo a la prestación de servicios relacionados con el transporte".

<sup>33</sup>El texto de este artículo es el que figura en el documento A/CN.9/WG.II/WP.58.

<sup>34</sup>El texto de este artículo es el que figura en el documento A/CN.9/WG.II/WP.58, con la modificación con respecto a los corchetes indicada en el párrafo 100 del documento A/CN.9/287.

internacional de mercaderías que sea vinculante para [este Estado] [un Estado que sea parte en esta Convención] [o de cualquier ley de [este Estado] [uno de esos Estados] relativa al transporte internacional de mercaderías].

### Artículo 16

#### UNIDAD DE CUENTA<sup>35</sup>

[Para una ley modelo]

La unidad de cuenta a que se refiere el artículo 6 de la presente Ley es el Derecho Especial de Giro definido por el Fondo Monetario Internacional. Las cantidades mencionadas en el artículo 6 se expresarán en [la moneda nacional] conforme a su valor en la fecha de la sentencia o en la que hayan convenido las partes. [[Para los Estados miembros del Fondo Monetario Internacional:] La equivalencia entre [la moneda nacional] y el Derecho Especial de Giro se calculará con arreglo al método de valoración aplicado por el Fondo Monetario Internacional para sus operaciones vigente en la fecha de que se trate]. [Para Estados que no son miembros del Fondo Monetario Internacional:] La equivalencia entre [la moneda nacional] y el Derecho Especial de Giro se calculará de la siguiente manera [indicar una manera de calcular que exprese, en la moneda nacional, en la medida de lo posible, el mismo valor real para las cantidades mencionadas en el artículo 6 que allí se expresan en unidades de cuenta].

[Para una convención]

1) La unidad de cuenta a que se refiere el artículo 6 de la presente Convención es el Derecho Especial de Giro definido por el Fondo Monetario Internacional. Las cantidades mencionadas en el artículo 6 se expresarán en la moneda nacional de un Estado conforme al valor de esa moneda en la fecha de la sentencia o en la que hayan convenido las partes. La equivalencia entre la moneda nacional de un Estado Contratante que sea miembro del Fondo Monetario Internacional y el Derecho Especial de Giro se calculará con arreglo al método de valoración aplicado por el Fondo Monetario Internacional para sus operaciones vigente en la fecha de que se trate. La equivalencia entre la moneda nacional de un Estado Contratante que no sea miembro del Fondo Monetario Internacional y el Derecho Especial de Giro se calculará de la manera que determine ese Estado.

2) El cálculo mencionado en la última oración del párrafo 1) se hará de modo que exprese en la moneda nacional del Estado Contratante, en la medida de lo posible, el mismo valor real para las cantidades mencionadas en el artículo 6 que allí se expresan en unidades de cuenta. Los Estados Contratantes deberán comunicar la manera de calcular al Depositario en el momento de la firma o cuando depositen su instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión y cada vez que se produzca una modificación de esa manera de calcular.

<sup>35</sup>Véase el documento A/CN.9/287, párrafo 101.

## Artículo 17

REVISIÓN DE LA LIMITACIÓN  
DE LA RESPONSABILIDAD[Para una convención]<sup>36</sup>

1) El Depositario convocará una reunión de una Comisión integrada por un representante de cada Estado Contratante para estudiar la posibilidad de aumentar o disminuir las cantidades mencionadas en el artículo 6 de la presente Convención:

a) A solicitud de por lo menos un cuarto de los Estados Contratantes o,

b) Cuando se apruebe la modificación de un límite de la responsabilidad<sup>37</sup> con respecto a pérdidas, daños o demoras relacionadas con las mercaderías<sup>38</sup> establecido en uno de los instrumentos relativos al transporte internacional que a continuación se indican<sup>39</sup>. Los

<sup>36</sup>De conformidad con el párrafo 112 del documento A/CN.9/287, la Secretaría de la CNUDMI consultó con los funcionarios competentes de la Oficina de Asuntos Jurídicos de las Naciones Unidas el procedimiento de revisión que el Grupo de Trabajo aceptó provisionalmente en su décimo período de sesiones (véase A/CN.9/287, párrafos 102 a 111). Los funcionarios competentes llegaron a la conclusión de que el procedimiento plantearía considerables dificultades jurídicas y procesales. No obstante, han aconsejado que sería posible convocar una reunión de las Partes en la Convención para decidir la revisión de la limitación de la responsabilidad en ocasión de uno de los períodos de sesiones de la CNUDMI, y que esa reunión podría contar con los servicios de la Secretaría de la CNUDMI, siempre que los órganos competentes de las Naciones Unidas aprobaran las consecuencias administrativas y financieras de ese procedimiento. El texto presentado en este artículo constituye un ejemplo de cómo podría formularse ese procedimiento si lo aceptara el Grupo de Trabajo. Se adapta lo más estrechamente posible al procedimiento aceptado provisionalmente por el Grupo de Trabajo en su décimo período de sesiones.

<sup>37</sup>El inciso b) se refiere a "un límite de la responsabilidad" en lugar de a "la limitación de la responsabilidad" con el propósito de que la enmienda de cualquier límite fijado en uno de los instrumentos relativos al transporte indicados en el artículo (por ejemplo, límite con respecto a pérdidas o daños) dé lugar a la celebración de una conferencia de revisión donde se podría modificar cualquier límite previsto en las normas uniformes (por ejemplo, límites con respecto a pérdidas, daños o demoras).

<sup>38</sup>Conforme a este inciso, a fin de desencadenar el mecanismo de revisión, el límite enmendado en virtud de un instrumento relativo al transporte debe ser un límite con respecto a pérdidas, daños o demoras relacionadas con las mercaderías y no, por ejemplo, con respecto a muerte o lesiones personales.

<sup>39</sup>Los procedimientos para modificar los límites de la responsabilidad con respecto a pérdidas, daños o demoras previstos en diversos instrumentos relativos al transporte internacional son diferentes. Por ejemplo, las Reglas de Hamburgo prevén que el depositario convocará una conferencia con el fin de modificar los límites (artículo 33). El Convenio sobre el Transporte Internacional por Ferrocarril (COTIF) estipula que los límites serán modificados por una Comisión de Revisión establecida en virtud del Convenio (artículo 19, véase también el artículo 8). El Convenio de Varsovia, tanto en la forma en que fue aprobado como después de haber sido modificado por los Protocolos de La Haya y de Guatemala, no prevé ningún procedimiento especial para modificar los límites (conforme al artículo 41). Pero se han aprobado protocolos separados para modificar los límites en esos textos (Protocolos de Montreal Nos. 1, 2 y 3). En el caso de las Reglas de Hamburgo, la enmienda entra 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 (párrafo 4) del artículo 33); en virtud del COTIF la enmienda entra en vigor el primer día del duodécimo mes siguiente al mes en que la Oficina Central la notifique a los Estados miembros, salvo que un tercio de los Estados miembros haya presentado objeciones dentro de cuatro meses a partir de la fecha de la notificación

instrumentos son los siguientes: [indíquense los instrumentos].

2) La reunión de la Comisión tendrá lugar en ocasión del período de sesiones de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, en el mismo lugar donde éste se celebre, e inmediatamente después del hecho que dé lugar a la convocatoria de la reunión.

3) Al decidir si los límites deben modificarse, y en caso afirmativo, en qué medida, se tendrán en cuenta los criterios siguientes, determinados sobre una base internacional, y cualquier otro criterio que se estime pertinente:

a) el importe por el que se haya modificado la limitación de la responsabilidad en uno de los instrumentos internacionales mencionados en el inciso b) del párrafo 1) del presente artículo;

b) el valor de las mercaderías manipuladas por los empresarios;

c) el costo de la mano de obra y demás servicios asociados con la prestación de los servicios relacionados con el transporte;

d) las tasas de seguros, incluidos, entre otras cosas, el seguro de la carga, el seguro de responsabilidad de los empresarios, y el seguro que cubra las lesiones relacionadas con el empleo sufridas por los trabajadores;

e) el nivel medio de los daños y perjuicios a que se condene al empresario por pérdidas o daños en las mercaderías o demora en su entrega; y

f) los gastos de electricidad, combustibles y otros servicios públicos.

4) La Comisión aprobará las enmiendas por una mayoría de dos tercios de sus miembros presentes y votantes.

5) No podrá considerarse ninguna enmienda de la limitación de la responsabilidad prevista en este artículo antes de que hayan transcurrido cinco años a partir de la fecha en que esta Convención quedó abierta a la firma.

6) El Depositario notificará cualquier enmienda que resulte aprobada con arreglo a lo dispuesto en el párrafo 4) del presente artículo a todos los Estados Contratantes. Se entenderá que la enmienda ha sido aceptada al final de un plazo de 18 meses después de haber sido notificada, a menos que dentro de ese plazo por lo menos un tercio de los Estados que eran Estados Contratantes en el momento de la aprobación de la enmienda por la Comisión hayan comunicado al Depositario que no la aceptan. La enmienda que se tenga por aceptada de conformidad con el presente

(párrafo 2) del artículo 21); los Protocolos de Montreal Nos. 1, 2 y 3 entrarán en vigor el nonagésimo día a contar del depósito del trigésimo instrumento de ratificación. Como es posible que una enmienda de los límites fijados en estos y otros instrumentos relativos al transporte sólo entre en vigor una vez transcurrido determinado plazo desde su aprobación, el que puede ser considerable, conforme al inciso b) del párrafo 1) del presente artículo el hecho que desencadena el mecanismo de revisión de las normas uniformes será la aprobación de una enmienda de los límites de la responsabilidad previstos en un instrumento relativo al transporte, y no la entrada en vigor de esa enmienda.

párrafo entrará en vigor para todos los Estados Contratantes 18 meses después de su aceptación.

7) El Estado Contratante que no haya aceptado una enmienda quedará no obstante obligado por ella, a menos que ese Estado denuncie la presente Convención a más tardar un mes antes de la entrada en vigor de la enmienda. Esa denuncia surtirá efecto cuando entre en vigor la enmienda.

8) Cuando una enmienda haya sido aprobada de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 4) del presente artículo pero aún no haya expirado el plazo de 18 meses previsto para su aceptación, el Estado que se convierta en Estado Contratante de esta Convención

durante ese plazo quedará obligado por la enmienda si ésta entra en vigor. El Estado que se convierta en Estado Contratante después de expirado ese plazo quedará obligado por las enmiendas que hayan sido aceptadas de conformidad con el párrafo 6).

[Para una ley modelo]<sup>40</sup>

[Al aplicar esta ley modelo, sería conveniente que se estableciera un mecanismo para ajustar periódicamente los límites de la responsabilidad a fin de tener en cuenta los cambios importantes en el valor de la moneda del Estado que la aplique.]

<sup>40</sup>Véase el documento A/CN.9/287, párrafo 103.

### III. COMERCIO COMPENSATORIO INTERNACIONAL

Comercio compensatorio internacional: estudio preliminar de las cuestiones jurídicas del comercio compensatorio internacional: informe del Secretario General (A/CN.9/302) [Original: inglés]

#### ÍNDICE

|   | <i>Párrafos</i> |
|---|-----------------|
| INTRODUCCIÓN .....  | 1-3             |
| <i>Capítulo</i>   |                 |
| I. PLANTEAMIENTO TEÓRICO DE ESTE ESTUDIO .....  | 4-27            |
| A. Descripción del tema objeto de estudio .....   | 4-7             |
| a) Definición de la operación de comercio compensatorio .....   | 4-5             |
| b) Objetivos comerciales del comercio compensatorio internacional .....   | 6               |
| c) Difusión del comercio compensatorio en el comercio internacional .....   | 7               |
| B. Alcance del presente estudio .....   | 8-14            |
| a) Reglamentación pública de este comercio .....  | 9-11            |
| b) Derecho privado .....  | 12-14           |
| C. Universalidad de la solución buscada .....   | 15-19           |
| D. Terminología .....   | 20-25           |
| a) Partes en una operación de comercio compensatorio .....  | 22-23           |
| b) Contratos utilizados en el comercio compensatorio .....  | 24              |
| c) Objeto del comercio compensatorio .....  | 25              |
| E. Fuentes de información .....   | 26-27           |
| II. PLANTEAMIENTOS CONTRACTUALES DEL COMERCIO COMPENSATORIO .....   | 28-40           |
| A. Contrato de trueque .....  | 30-34           |
| B. Contratos correlativos .....   | 35-37           |
| C. Contrato unificado .....   | 38-39           |
| D. Acuerdo de comercio compensatorio .....  | 40              |
| III. PERFECCIONAMIENTO DE UN CONTRATO INCOMPLETO .....  | 41-62           |
| A. Elementos contractuales por concertar .....  | 46-49           |
| B. Procedimientos para perfeccionar el contrato .....   | 50-62           |
| a) La norma de referencia .....   | 53-54           |
| b) La determinación de un elemento del contrato por una de las partes en el contrato .....                                  | 55-57           |
| c) El acuerdo de negociar .....   | 58-61           |
| d) La determinación por un tercero de un elemento del contrato .....  | 62              |
| IV. ESTIPULACIONES DEL ACUERDO DEL COMERCIO COMPENSATORIO RELATIVAS AL CONTENIDO DEL CONTRATO QUE HAYA DE CONCERTARSE ..... | 63-89           |
| A. Tipo de mercaderías .....  | 64-68           |
| B. Calidad de las mercaderías .....   | 69-71           |
| C. Cantidad de mercaderías .....  | 72              |
| D. Alcance del compromiso compensatorio .....   | 73-75           |

|   | <i>Párrafos</i> |
|---|-----------------|
| E. Precio de las mercaderías .....  | 76-89           |
| a) Procedimiento para la fijación del precio .....  | 76-83           |
| b) Algunas cuestiones que habrán de resolverse en una cláusula de precio de referencia .....  | 84-87           |
| c) Moneda y procedimiento de pago .....   | 88-89           |
| IV. RELACIONES ENTRE EL CONTRATO DE EXPORTACIÓN, EL COMPROMISO DE COMERCIO COMPENSATORIO Y EL CONTRATO DE EXPORTACIÓN COMPENSATORIA ..... | 90-110          |
| A. Incumplimiento del contrato de exportación .....   | 93-95           |
| B. Incumplimiento del compromiso de comercio compensatorio .....  | 96-100          |
| C. Exportación compensatoria y extinción del compromiso de comercio compensatorio .....   | 101-105         |
| a) Existencia de la exportación compensatoria .....   | 101             |
| b) Ausencia de una exportación compensatoria .....  | 102-105         |
| D. Redacción de contratos que expresen la relación deseada .....  | 106-110         |
| VI. CONCLUSIÓN .....  | 111-113         |

## INTRODUCCIÓN

1. En su 11.º período de sesiones (1978), la Comisión decidió incluir en su programa de trabajo el tema del trueque o la permuta internacional (A/33/17, párrs. 67-69)<sup>1</sup>. En su 12.º período de sesiones (1979), la Comisión, tras haber examinado el informe del Secretario General titulado "Permuta o cambio en el comercio internacional" (A/CN.9/159), adoptó el parecer de que las operaciones afines al trueque adoptaban formas demasiado diversas para su reglamentación a través de unas normas uniformes. Pidió, sin embargo, a su secretaría que incluyera en los estudios efectuados por aquel entonces en materia de prácticas contractuales el examen de las cláusulas de particular importancia para las operaciones del tipo del trueque. La Comisión pidió también a la secretaría que se pusiera en contacto con otras organizaciones del sistema de las Naciones Unidas que estuvieran efectuando estudios sobre este tipo de operaciones y que le informara sobre los trabajos emprendidos por esas organizaciones (A/34/17, párrs. 21 y 22). En su 17.º período de sesiones (1984), la Comisión examinó un informe del Secretario General sobre las operaciones del tipo del trueque (A/CN.9/253). En esas deliberaciones, varias delegaciones indicaron que atribuían gran importancia a este tema, por lo que sería provechoso que se procediera a un ulterior examen del mismo. Se convino en que la Comisión considerara, a la luz de un informe que había de preparar la secretaría sobre las novedades en esta esfera, si procedía o no adoptar medidas concretas al respecto (A/39/17, párr. 132).

2. En su 19.º período de sesiones (1986) y a la luz de una nota de la Secretaría (A/CN.9/277), la Comisión

examinó su labor futura en la esfera del nuevo orden económico internacional. En el contexto de ese examen, la Comisión decidió que la secretaría presentase un estudio preliminar sobre el tema del comercio de compensación o de índole compensatoria (a fin de reflejar el uso internacional actual, se ha utilizado este término en lugar de trueque y otros términos afines) a la Comisión en uno de sus períodos de sesiones futuros (A/41/17, párr. 243).

3. El presente informe contiene el estudio preliminar que pidió la Comisión sobre las cuestiones jurídicas planteadas por el comercio compensatorio. En los párrafos 111 a 113 se examina la cuestión de si la Comisión debe o no emprender nuevos trabajos sobre este tema y, en caso afirmativo, se pregunta ¿qué debería hacer?

### I. Planteamiento teórico de este estudio

#### A. Descripción del tema objeto de estudio

##### a) Definición de la operación de comercio compensatorio

4. Una operación de comercio compensatorio, en su acepción usual, es una operación compuesta en la que una primera parte suministra a otra mercaderías u otro valor económico, o se encarga de negociar para ella ese suministro, al tiempo que esa primera parte se compromete a adquirir, a cambio, bienes u otro valor económico de la segunda parte, o de una parte designada por la segunda parte, o a negociar esa adquisición, a fin de lograr una proporcionalidad convenida entre las prestaciones recíprocas de ambas partes.

5. Si bien muchas operaciones de comercio compensatorio suponen la adquisición recíproca de mercaderías,

<sup>1</sup>Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor de 11.º período de sesiones (1978), *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo tercer período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/33/17).

algunas de estas operaciones suponen la prestación de servicios o la venta de una fábrica o de otra instalación de producción similar con el compromiso, por parte del proveedor, de comprar la totalidad o parte de la producción (operación designada habitualmente como acuerdo de retrocompra) o suponer la compra de artículos manufacturados de gran valor con el compromiso por parte del proveedor de que una porción de las piezas componentes se fabricará en el país del adquirente (operación designada habitualmente como acuerdo de compensación industrial, denominado en inglés "offset").

b) *Objetivos comerciales del comercio compensatorio internacional*

6. Diversos son los objetivos comerciales que pueden perseguirse mediante las operaciones de comercio compensatorio. Entre los objetivos más usuales cabe señalar los siguientes: en primer lugar, el comercio compensatorio puede funcionar como mecanismo de financiación al poderse utilizar el producto de la venta de exportación, cobrado o por cobrar, para financiar una importación. Este supuesto suele darse cuando la importación haya de pagarse en moneda convertible y el país del importador ande escaso de divisas. En segundo lugar, una parte que tenga dificultad en comercializar sus propios productos tal vez desee procurarse mercados para sus productos vinculando sus propias importaciones a la exportación de sus productos. En tercer lugar, cabe utilizar el comercio compensatorio como instrumento al servicio del desarrollo industrial en todos aquellos casos, por ejemplo, en que el comercio compensatorio entra a formar parte de acuerdos de cooperación industrial (acuerdos de coproducción, de especialización por productos o de empresa conjunta) o cuando se utiliza para atraer inversiones o tecnología extranjeras hacia esferas de interés para el importador.

c) *Difusión del comercio compensatorio en el comercio internacional*

7. Pueden darse circunstancias económicas que impulsen a las partes a negociar operaciones de comercio compensatorio en sistemas económicos, sociales y políticos de todo tipo. A ello se debe que una parte considerable del comercio internacional sea fruto de acuerdos de esta índole. El comercio compensatorio ha sido desde hace bastantes años un rasgo habitual del comercio entre los países socialistas de Europa oriental y los países desarrollados de Occidente. Los propios países desarrollados han recurrido también a prácticas de comercio compensatorio, especialmente en sectores con productos de tecnología avanzada y de elevado valor. En el último decenio, los países en desarrollo se han visto impelidos a recurrir al comercio compensatorio por la creciente escasez de divisas, la necesidad de mantenerse o de introducirse en los mercados internacionales y el deseo de estimular su propia industrialización. La situación parece ser en la actualidad que "el comercio compensatorio está ahora muy difundido entre los países en desarrollo y entre éstos y los países desarrollados, así como entre estos últimos entre sí. Este comercio se lleva a cabo además con independen-

cia de que se haya previsto un marco institucional al respecto, es decir, de que haya habido acuerdos entre los gobiernos."<sup>2</sup>

B. *Alcance del presente estudio*

8. Las cuestiones jurídicas que plantean las operaciones de comercio compensatorio pueden ser de dos tipos. El primer tipo son cuestiones relativas a la reglamentación pública del comercio compensatorio, mientras que el segundo tipo son cuestiones de derecho privado.

a) *Reglamentación pública de este comercio*

9. La reglamentación pública del comercio compensatorio puede efectuarse a través de reglamentos que prevean, por ejemplo, que ciertos tipos de importaciones sólo podrán pagarse mediante un acuerdo compensatorio, que ciertos tipos de productos locales no podrán ser ofrecidos como contraprestación en un acuerdo de comercio compensatorio o que los organismos comerciales del Estado deberán explorar la posibilidad de concertar operaciones compensatorias al negociar ciertos tipos de contratos. Otros reglamentos pueden referirse al marco institucional por el que habrá de canalizarse el comercio compensatorio. Por ejemplo, ha sido característico de los países con economía de planificación centralizada que el número de empresas que están autorizadas para concertar acuerdos de esta índole sea reducido y que se hayan atribuido ciertas prerrogativas para la aprobación de las operaciones de comercio compensatorio a órganos ministeriales con funciones de supervisión sobre un determinado sector.

10. Este tipo de reglamentos suelen afectar a una sola de las partes contratantes y no acostumbran a afectar directamente ni al contenido ni al efecto jurídico del contrato concertado por esa parte. En algunos supuestos, es posible que la reglamentación afecte al propio contrato, al limitar, por ejemplo, la libertad de las partes en lo referente al contenido de algún elemento del contrato.

11. Las reglamentaciones públicas de esta índole suelen estar muy influidas por la política gubernamental del país, por lo que es muy improbable que se consiga la unificación o armonización de este tipo de reglamentos. Por ello, el presente informe no intenta analizar el contenido de estos reglamentos jurídicos, pero sí hace referencia a ellos, siempre que se estime que pueden afectar a las relaciones contractuales de la partes.

b) *Derecho privado*

12. Pueden plantearse cuestiones de derecho privado, ya sea en relación con cualquier contrato por el que se rija algún segmento de la operación compensatoria, como, por ejemplo, el suministro de determinadas

<sup>2</sup>Comercio de compensación, Nota de información de la secretaría de la UNCTAD, Junta de Comercio y Desarrollo, Comisión de Cooperación Económica entre Países en Desarrollo, TD/B/C.7/82, 28 de agosto de 1986, párr. 7.

mercaderías o la prestación de determinados servicios en el marco de esa operación o ya sea en relación con el acuerdo compensatorio global por el que se coordinan los diversos segmentos. Si bien los arreglos contractuales relativos a cada uno de los segmentos de la operación compensatoria suelen redactarse en la forma que convenga al objeto propio de ese segmento, por ejemplo, contratos de compraventa, de construcción, de licencia, de servicios o de trabajo, el acuerdo compensatorio global es un arreglo contractual por el que las partes convienen en unos elementos contractuales aplicables a cada uno de los segmentos de la operación y a las relaciones recíprocas entre esos segmentos.

13. La mayoría de las cuestiones de derecho privado que se suscitan en los contratos relativos a los diversos segmentos de una operación de comercio compensatorio son idénticas a las que se plantean en contratos similares concertados como operaciones independientes y autónomas. No será preciso, por ello, abordar todas esas cuestiones jurídicas en el presente estudio excepto en la medida en que su solución pueda verse afectada por la circunstancia de que la cuestión se haya planteado en el contexto de una operación de comercio compensatorio.

14. Ahora bien el acuerdo de comercio compensatorio suscita también cuestiones que son típicas del comercio compensatorio o de particular importancia para el mismo y que se solucionan por medios desarrollados en la práctica del comercio compensatorio. El presente estudio estará primordialmente centrado sobre este tipo de cuestiones.

### C. *Universalidad de la solución buscada*

15. Al examinar las cuestiones de derecho privado que se suscitan en el comercio compensatorio internacional se ha de averiguar, en primer lugar, si esas cuestiones pueden ser resueltas con criterios universales o si existen particularidades regionales que imponen una solución diferenciada de las mismas. Cabe formular diversas observaciones al respecto.

16. En primer lugar, cabe señalar que está muy difundida la práctica del comercio compensatorio en una amplia gama de sectores industriales entre los países con economías de planificación centralizada de Europa oriental y países occidentales con economía de mercado. Uno de los rasgos característicos de las operaciones comerciales Este-Oeste es el recurso habitual a planteamientos y soluciones contractuales similares, similitud que a menudo se extiende a varios países. Ello se explica en gran medida por la tradición que tiene el comercio compensatorio en los países de Europa oriental, así como por haber sido encomendado este comercio en estos países a un pequeño número de organizaciones especializadas en comercio exterior y haber sido puesto bajo la supervisión de los órganos administrativos competentes, aparte de la relativa frecuencia con que se debaten las cuestiones del comercio

compensatorio Este-Oeste en publicaciones de índole comercial y jurídica.

17. En segundo lugar, cabe señalar que en el comercio entre países desarrollados con economía de mercado se recurre con menos frecuencia al comercio compensatorio que en el comercio interregional y las operaciones de índole compensatoria entre partes de este grupo de países no suelen efectuarse en la esfera de lo que cabría denominar intercambio ordinario de mercaderías. Muchas de las operaciones de comercio compensatorio concertadas entre países desarrollados con economía de mercado están relacionadas con la venta de productos especializados de tecnología avanzada y de valor excepcionalmente elevado (por ejemplo, una planta de generación de energía o aeronaves). Este tipo de operaciones de comercio compensatorio suelen adoptar la forma de operaciones de compensación industrial directa o indirecta. Pese a todo, se diría que la índole y la solución de las cuestiones de derecho privado que se plantean en el comercio compensatorio entre partes de países desarrollados con economía de mercado, ya se trate de operaciones de intercambio ordinario de mercaderías o de operaciones de compensación industrial, no parece que sean esencialmente distintas de las cuestiones y soluciones que se observan en las operaciones de comercio compensatorio interregional.

18. En tercer lugar, pese a que el comercio compensatorio con partes procedentes de países en desarrollo tiene poca tradición, comparado con el de algunas otras regiones, cabe señalar, con palabras de una publicación especializada, que:

“un rasgo notable de la difusión mundial del comercio compensatorio ha sido la facilidad con que se han transferido conceptos elaborados para el marco sumamente institucionalizado del comercio compensatorio de Europa oriental a países del Tercer Mundo con economías mucho menos reglamentadas.”<sup>3</sup>

Una posible explicación de esto sería el hecho de que muchas partes contractuales de países industrializados, con experiencia en el comercio compensatorio Este-Oeste, especialmente empresas comerciales internacionales, hayan extendido durante los últimos años sus operaciones a los países en desarrollo. Pero la explicación más importante parece estar en que los motivos básicos para efectuar operaciones de comercio compensatorio y los intereses básicos de las partes en este tipo de contratos no muestran peculiaridades regionales, por lo que estos contratos no suscitan cuestiones jurídicas esencialmente distintas de las que se plantean en el comercio compensatorio de otras regiones.

19. Una de las conclusiones que cabe deducir de estas observaciones es que el presente informe relativo a los aspectos contractuales del comercio compensatorio debe abordar el comercio compensatorio como un fenómeno de índole universal que plantea cuestiones jurídicas que son comunes a las diversas regiones.

<sup>3</sup>*Strategies for Countertrade Success*, preparado y publicado por Business International S.A., Ginebra (Suiza), noviembre de 1986, 3.

### D. Terminología

20. En los escritos sobre el comercio compensatorio internacional no se utiliza una terminología uniforme para designar los distintos tipos de operaciones compensatorias. Esta falta de uniformidad pudiera ser consecuencia de una terminología comercial divergente o de la utilización de diversos criterios para la clasificación de las prácticas comerciales compensatorias. Ello se observa en la utilización de un mismo término para designar prácticas de comercio compensatorio de distinto tipo o en la utilización de diversos términos para designar una misma práctica. Entre los términos que se suelen utilizar como sinónimos del comercio compensatorio o para describir diversos tipos de operaciones compensatorias cabe citar el trueque, la compensación, la compra compensatoria, el acuerdo de compensación industrial ("offset"), la retrocompra y las operaciones triangulares ("switch"). En el presente informe se procurará describir y analizar las cuestiones jurídicas planteadas por todos estos tipos de operaciones, sin que para ello sea preciso distinguir unas operaciones de otras.

21. Será, no obstante, preciso definir para los fines de este informe algunos de los términos en él utilizados. Por tratarse de un informe de alcance mundial en el que se han de considerar diversas formas de operaciones compensatorias, se han utilizado términos de índole genérica que permiten abarcar operaciones compensatorias efectuadas en diversos contextos regionales o económicos. Se ha tenido además en cuenta la circunstancia de que las operaciones de comercio compensatorio no se circunscriben a la compraventa recíproca de mercaderías sino que pueden abarcar otros tipos de contratos.

#### a) Partes en una operación de comercio compensatorio

22. Se han seleccionado los siguientes términos para designar a las partes en una operación de comercio compensatorio: los términos de *exportador* o de *importador compensatorio* servirán para designar a la persona que suministra (es decir, exporta) bienes o servicios y que deberá adquirir como contrapartida (es decir, importar a título de compensación) otros bienes o servicios; los términos de *importador* o de *exportador compensatorio* servirán para designar a la persona que adquiere (es decir, importa) bienes o servicios y que tendrá derecho a suministrar como contrapartida (es decir, a exportar a título de compensación) otros bienes o servicios. Cabe señalar que en numerosas ocasiones el importador y el exportador compensatorio serán una misma persona y que esto sucederá también con el exportador y el importador compensatorio. Ahora bien, puede suceder también que el exportador designe a otra persona para cumplir la obligación de importar a título de compensación o que el importador convenga en que sea otra persona la que exporte, en su lugar, a título de compensación.

23. El término de exportador se utiliza en algunos trabajos para designar a la parte económica o tecnológicamente más fuerte en el acuerdo de comercio

compensatorio y el término de importador para designar a la parte más débil. La razón para este uso terminológico es que sucede a menudo que la parte que exporta en primer lugar, y que asume una obligación de importar a título de compensación en algún momento ulterior, es la parte procedente de un país desarrollado, que se supone que es la parte más fuerte, mientras que la parte que importa, y que obtiene un derecho a exportar a título de compensación en algún momento ulterior, es la parte de un país en desarrollo, que se supone que es la parte más débil. Ahora bien, sucede a menudo, especialmente en operaciones de comercio compensatorio con los países menos adelantados, que la parte que exporta primero es la del país en desarrollo, puesto que esa parte tal vez no esté autorizada a importar mercaderías hasta que haya obtenido las divisas convertibles necesarias por medio de una exportación. Por ello, para que quede claro el significado de los términos utilizados en el presente informe, conviene recordar que el término exportador designa en él únicamente a la parte que haya desempeñado la función de proveedor en el primer contrato que se haya concertado. Por igual razón, el término importador designará a la otra parte en ese primer contrato. Los términos de importador compensatorio y de exportador compensatorio se utilizarán para designar a las partes en el segundo contrato. Pese a que no suele ser frecuente que el contrato de exportación y el contrato de exportación compensatoria se concierten simultáneamente, si ello sucediera sería indiferente, en el contexto del presente informe, a cuál de las dos partes se atribuye el término de exportador y a cuál el término de importador.

#### b) Contratos utilizados en el comercio compensatorio

24. Los contratos concertados por las partes serán designados en el presente informe por los nombres correspondientes al nombre de las partes, es decir, *contrato de exportación* y *contrato de importación* para el primer contrato que se haya concertado y *contrato de exportación compensatoria* y *contrato de importación compensatoria* para el segundo contrato concertado. En el presente informe se suele hablar de estos contratos en singular, pese a que puede haber varios contratos en ambos lados de la operación de comercio compensatorio. El aspecto compensatorio de la operación, que consiste en la obligación de concertar unos futuros contratos de exportación y de exportación compensatoria y prevé una vinculación de ambos contratos, es el que se regula en un *acuerdo de comercio compensatorio*. Este acuerdo suele figurar en un documento aparte, pero el término de acuerdo compensatorio se utiliza en el presente informe para designar este conjunto de obligaciones, aun en el supuesto de que hayan sido consignadas en el contrato de exportación.

#### c) Objeto del comercio compensatorio

25. El objeto de los contratos de comercio compensatorio pueden ser productos acabados, equipo de producción, instalaciones industriales, tecnología, o diversos servicios tales como el transporte de mercaderías, servicios turísticos o servicios de reparación y manteni-

miento. Para mayor sencillez se utilizará el término de *mercaderías* para designar a todos estos objetos posibles de este tipo de operaciones.

### E. Fuentes de información

26. En un informe anterior presentado a la Comisión se observó que pese al creciente número de estudios que se habían dedicado en años anteriores al comercio compensatorio la escasez de contratos del tipo del trueque de que se disponía dificultaba el análisis de los diversos tipos de cláusulas que se encuentran en esos contratos (A/CN.9/253, párr. 20). Por ejemplo, tal como ha indicado la secretaría de la UNCTAD, "no es sorprendente que sea difícil conseguir información fáctica. No se publican datos sistemáticos sobre el comercio de compensación y las partes en el mismo suelen mostrarse reacias en divulgar información al respecto" (TD/B/C.7/82, párr. 9).

27. La secretaría de la Comisión ha basado el presente estudio en diversas fuentes. Una de esas fuentes ha sido una colección de contratos de comercio compensatorio recopilada a raíz de una solicitud dirigida por el Secretario General a los Estados Miembros de las Naciones Unidas para que proporcionasen a la secretaría de la Comisión documentación contractual al respecto y de otra solicitud parecida que dirigió el Secretario de la Comisión a ciertas personas pertenecientes a diversas regiones del mundo. Se ha utilizado también información contenida en trabajos que tratan directa o indirectamente de las cuestiones jurídicas relacionadas con el comercio compensatorio internacional. Miembros de la secretaría han celebrado además consultas oficiosas con expertos en este tipo de comercio.

## II. Planteamientos contractuales del comercio compensatorio

28. Las partes en una operación de comercio compensatorio han de resolver, en primer lugar, la cuestión de cómo piensan estructurar los contratos para los segmentos de exportación y de exportación compensatoria de la operación. Deberán decidir, concretamente, si el segmento de exportación y el segmento de exportación compensatoria de la operación habrán de ser convenidos simultáneamente mediante la concertación de contratos definitivos o si deberá concluirse en primer lugar el contrato de exportación y dejarse el contrato de exportación compensatoria para ser concertado en forma definitiva en una fase ulterior.

29. Las variantes típicas de la solución que cabe dar a esta cuestión pueden clasificarse como sigue: trueque, contratos correlativos, contrato unificado y acuerdo de comercio compensatorio.

### A. Contrato de trueque

30. En el comercio internacional se utilizan en ocasiones contratos de trueque en su sentido jurídico estricto de intercambio de mercaderías por mercaderías.

Las partes dedicadas al comercio de productos básicos pueden intercambiar cantidades equivalentes de esos productos ubicadas en distintas partes del mundo a fin de poder disponer de una fuente de suministro en algún punto más cercano al de destino final o de entrega a sus clientes, ahorrándose de este modo costos de transporte. El contrato de trueque, en su sentido jurídico estricto, se utiliza también en ocasiones en las operaciones de comercio compensatorio para el intercambio de diversos tipos de mercaderías. La razón principal para recurrir a ellos parece ser la de evitar las transferencias de dinero en relación a las entregas de mercaderías convenidas en un contrato o la de reducir la cuantía de esas transferencias.

31. Existen dificultades para la utilización del trueque en las operaciones de comercio compensatorio. Para concertar un contrato de trueque hace falta que el valor de las mercaderías intercambiadas sea comparable, para lo que hará falta, a su vez, definir con precisión, al tiempo de concertarse el contrato, tanto la calidad como la cantidad de esas mercaderías. Ahora bien, a menudo sucede que no es comercialmente factible obtener una tal precisión en el contrato con respecto a entregas futuras que habrán de efectuarse en dos direcciones. Además, si el contrato no indica el valor monetario de las mercaderías, será difícil convenir una indemnización monetaria satisfactoria para el supuesto en que una de las partes entregue mercaderías que no satisfagan las condiciones del contrato y sería poco práctico que la parte responsable de la entrega defectuosa hubiese de compensar en especie ese incumplimiento. Aun cuando sea posible calcular una reparación monetaria, ya sea porque existe un precio de referencia en el contrato o porque exista una tarifa de precios lo bastante objetiva, la adjudicación de una reparación monetaria puede que contravenga a la finalidad básica por la que se concertó el contrato de trueque.

32. Puesto que la entrega de mercaderías constituye la compensación de la entrega efectuada en dirección inversa, la falta de entrega o cualquier falta de conformidad en la entrega puede ser motivo para el incumplimiento de la entrega recíproca. Puesto que rara vez suele ser factible organizar la entrega simultánea de las dos compras compensatorias, una vinculación tan estrecha entre las dos entregas, en vez de estimular de hecho la disciplina contractual, pudiera tener un efecto perturbador sobre las entregas previstas, especialmente si se considera que puede que resulte más complicado obtener una garantía del cumplimiento para una operación de trueque que para una operación más sencilla. Por ejemplo, el trueque limita la posibilidad de recurrir a la carta de crédito documentario, que es un mecanismo que se suele utilizar en la compraventa internacional de mercaderías para cerciorarse del cumplimiento de una obligación, cuando ésta es la condición a la que se supedita el cumplimiento de la obligación de la otra parte o contraprestación.

33. En lo que respecta a los otros tipos de garantía que cabría utilizar en una operación de trueque, tales como el recurso a una garantía bancaria, el mecanismo para hacer uso de la garantía sería normalmente más

complicado en una operación de trueque que en una operación comercial habitual. La razón de ello es que una cláusula de garantía en un contrato de trueque habría de prever las más de las veces una garantía del cumplimiento de ambas promesas de entrega. Si ambas garantías fuesen exigibles inmediatamente, una parte que hubiese incumplido el contrato podría disuadir eficazmente a la otra parte de invocar la garantía amenazando con invocar su propia garantía. Si bien es cierto que en las operaciones de compraventa se pueden plantear situaciones similares de garantías cruzadas, esas situaciones no son tan inherentes a la operación básica.

34. Por razón de estas dificultades, el contrato de trueque es una forma jurídica relativamente poco frecuente del comercio compensatorio internacional.

### B. Contratos correlativos

35. Las partes pueden concertar dos contratos que no hagan referencia el uno al otro, el primero para el suministro de mercaderías en una dirección y el segundo para el suministro de mercaderías en dirección inversa. El único vínculo que existe entre ambos contratos es que el consentimiento de las partes para concertar un contrato depende de la concertación del otro. Al no reflejarse este vínculo en el texto de los contratos, las obligaciones dimanadas de cada uno de los contratos son independientes entre sí.

36. Los contratos correlativos pueden ser un buen procedimiento a seguir cuando quepa prever que el aspecto compensatorio de la operación será atendido en el curso de una relación comercial continua entre las partes o cuando ambos contratos puedan concertarse simultáneamente. Puesto que cada contrato se concierta y se administra por separado, nada impide que se recurra a cualquiera de los métodos habituales de garantizar el cumplimiento. La dificultad que se plantea en el suministro de mercaderías en una de las dos direcciones habrá de ser tratada exclusivamente en el contexto del contrato correspondiente, sin que esa dificultad haya de afectar necesariamente a las obligaciones que dimanen del otro contrato.

37. Sin embargo, el recurso a esta técnica de los contratos correlativos es poco frecuente en las operaciones de comercio compensatorio. La verdadera esencia de una operación comercial compensatoria es la necesidad o el deseo de vincular la importación de mercaderías con la exportación de otras mercaderías. Por ello, de no ser posible concertar simultáneamente los contratos correlativos, sería preciso recurrir a algún mecanismo que indujese a la otra parte a concertar un contrato subsiguiente o que exigiese ese contrato subsiguiente. Incluso en el supuesto de que los dos contratos correlativos puedan concertarse a un mismo tiempo, es posible que una de las partes desee disponer de un mecanismo que le permita vincular las prestaciones previstas en ambos contratos.

### C. Contrato unificado

38. Una técnica jurídica que ha sido probablemente más abordada en la literatura jurídica que utilizada en la práctica es la de incorporar los dos acuerdos de compraventa en un único contrato. La diferencia entre este contrato y el contrato de trueque consistiría en que las dos entregas de mercaderías estarían valoradas en términos monetarios y en que, normalmente, se habría estipulado la obligación de pagar una y otra entrega. Este contrato se diferencia de la técnica de los contratos correlativos en que las respectivas obligaciones contractuales de entrega y de pago estarían enunciadas en el mismo documento, por lo que estarían evidentemente vinculadas entre sí.

39. Este contrato adolece de muchas dificultades técnicas, pese a haber sido recomendado en el pasado como medio de asegurar la existencia y el cumplimiento de la obligación compensatoria. Sucede que a la necesidad de enunciar todas las obligaciones contractuales relativas a la descripción, cantidad y calidad de las mercaderías, que se mencionaron al tratar del trueque y los contratos correlativos, se suma la dificultad derivada de tener que vincular tan estrechamente las diversas obligaciones contractuales, que se describió al hablar del trueque, que también se plantea en el contrato de compraventa unificado, aunque quizá con algo menos de intensidad. Por razón de estas dificultades, las compañías de seguros y las entidades que se encargan de dar créditos para la exportación se muestran reacias y, en ocasiones, se niegan a financiar o asegurar este tipo de operaciones.

### D. Acuerdo de comercio compensatorio

40. Como resultado de estas dificultades, en la mayoría de las operaciones de comercio compensatorio se observa una marcada tendencia a estructurar las operaciones de comercio compensatorio mediante un acuerdo de comercio compensatorio en el que se haya estipulado todos los detalles del compromiso compensatorio que sea posible convenir por adelantado. Existen tres modalidades básicas que pueden seguirse al concertar estos acuerdos, según que las partes estén o no estén en condiciones de concertar los contratos de exportación y de exportación compensatoria definitivos para cada uno de los segmentos individuales de la operación global.

a) Cabe concertar un acuerdo de comercio compensatorio antes de que se haya concertado ningún contrato definitivo de exportación. En un acuerdo de comercio compensatorio de este tipo cabría especificar el valor monetario total de las adquisiciones que habrán de hacerse en cada dirección, describir a grandes rasgos los tipos de mercaderías que habrán de adquirirse, señalar la moneda en la que habrá de fijarse y pagarse el precio de las mercaderías, así como el procedimiento de pago. Una disposición común a esta modalidad es la de que el precio habrá de abonarse en una cuenta bloqueada que sólo podrá utilizarse para el pago de las importaciones compensatorias. Una disposición de este tipo no sólo resta preocupaciones sobre el gasto en divisas, sino que presiona a la vez al exportador a concertar contratos de

importación compensatorios con los que podrá obtener mercaderías para su propio consumo o reventa, y con los que proporcionará las divisas que habrán de servir para pagar su propia exportación con arreglo al acuerdo.

b) Cabe concertar el contrato de exportación al tiempo que se concierta el acuerdo de comercio compensatorio. También es posible consignar el acuerdo de comercio compensatorio en el mismo documento que el contrato de exportación, aunque esta práctica parece ser rara. En este acuerdo de comercio compensatorio se pueden estipular todas las obligaciones anteriormente mencionadas, excepto la obligación de concertar un contrato de exportación.

c) Cabe que el acuerdo de comercio compensatorio y los contratos de exportación y de exportación compensatoria se concierten simultáneamente. En este supuesto, el acuerdo de comercio compensatorio contendría únicamente aquellas disposiciones que las partes hubiesen convenido para vincular entre sí los contratos de exportación y de exportación compensatoria. Cuando el acuerdo de comercio compensatorio figure en un mismo documento con uno o los dos contratos mencionados, el documento resultante entraría a formar parte de las categorías anteriormente descritas de contratos unificados o de contratos correlativos.

### III. Perfeccionamiento de un contrato incompleto

41. Uno de los problemas jurídicos básicos del comercio compensatorio deriva del hecho de que las partes no acostumbran a saber cuáles son las mercaderías que habrán de entregarse para cumplir el compromiso compensatorio adquirido y puede que incluso desconozcan la índole exacta de las mercaderías que habrán de entregarse para dar cumplimiento al propio contrato de exportación. Como resultado, una de las características más marcadas de los acuerdos de comercio compensatorio es la de que su texto no acostumbra a definir exactamente todas las prestaciones exigidas por las partes, sino que establece un marco que habrá de servir de base para que las partes convengan, en una fase ulterior, los elementos inicialmente ausentes del contrato. Si las partes no llegasen a ese acuerdo subsiguiente, la falta de precisión inicial de los elementos del contrato pudiera dar lugar a que no sea posible determinar si ha habido o no ruptura del acuerdo, por lo que la parte agraviada se vería total o parcialmente privada de medios jurídicos por los que obtener reparación.

42. En el acuerdo de comercio compensatorio se pueden seguir diversos criterios para definir la índole del compromiso adquirido de concertar un contrato subsiguiente. Un criterio extremo sería el que se da cuando las partes se limitan a prever que una de ellas comprará a la otra mercaderías aún no especificadas, cuya cuantía puede haber sido expresada en términos monetarios. Parece ser que sólo suele recurrirse a este tipo de compromiso tan impreciso cuando el importador tiene razones para prever que el exportador se verá inducido por motivos comerciales a cumplir su compromiso y

siempre que para el importador no sea importante precisar el tipo de mercaderías que desee vender a título de la compensación debida.

43. Existe una variante de este compromiso en la que se indica únicamente el valor del contrato futuro pero no las mercaderías, que es la que se utiliza en un sistema de comercio compensatorio que se sirve de un documento transferible denominado título de comercio internacional. El título de comercio internacional (TCI) da a su tenedor un derecho a vender mercaderías, por un valor equivalente a la de la suma inscrita en el título, a una parte residente en el país emisor del título, sin necesidad de obtener una licencia de importación, y ese título constituye una garantía de la entidad emisora de que se dispondrá de fondos convertibles para el pago. La operación de comercio compensatorio daría comienzo por la exportación de mercaderías de un país que exige que haya habido exportaciones compensatorias como condición para la importación de mercaderías. El exportador recibiría un título de comercio internacional de una entidad pública que pudiera ser el Banco Central del país. Esa entidad pública emitiría ese título a fin de estimular la exportación de determinado tipo de mercaderías. El exportador entregaría el título de comercio internacional al importador extranjero que podría optar entre utilizar él mismo el título o transferirlo a otra parte. Este sistema viene a ser una tentativa de facilitar el comercio compensatorio a través de la multilateralización del mismo<sup>4</sup>.

44. El otro criterio extremo sería el que se da cuando las partes señalan unas directrices para la concertación de un contrato definitivo de exportación o de exportación compensatoria y a medida que esas directrices se van haciendo más precisas, el acuerdo de comercio compensatorio se va aproximando a la situación en la que la entrega de las mercaderías pasará a ser jurídicamente exigible.

45. Ahora bien, los supuestos más usuales suelen situarse en algún lugar intermedio entre esos dos criterios extremos. Un supuesto muy frecuente sería el de un acuerdo de comercio compensatorio en el que se haya previsto con cierta precisión algunos de los elementos del futuro contrato en la expectativa de que se perfeccionará en su momento el contrato incompleto para hacerlo jurídicamente vinculante.

#### A. Elementos contractuales por concertar

46. Cabe distinguir dos tipos de elementos contractuales en el futuro contrato. El primer tipo sería el de los elementos indispensables para que el contrato sea jurídicamente vinculante. El segundo tipo sería el de los elementos que no son indispensables para que el contrato sea jurídicamente vinculante, pero que las partes consideran como elementos necesarios o de utilidad para la aplicación del contrato.

<sup>4</sup>UNCTAD doc. TD/B/C.7/82, mencionado de la nota 2 *supra*, párrs. 52-56.

47. La propia índole de las operaciones de comercio compensatorio hace que los elementos económicos más importantes que se acostumbra a dejar sin definir en el acuerdo de comercio compensatorio son los elementos que son indispensables para concluir un contrato jurídicamente vinculante. Por ejemplo, para muchos de los ordenamientos jurídicos los elementos contractuales esenciales de un contrato de compraventa, que es una de las formas contractuales típicas del comercio compensatorio, son los relativos a la descripción, la cantidad y el precio de las mercaderías. Sería aconsejable que en un acuerdo de comercio compensatorio se defina el mayor número posible de estos elementos y que se formulen directrices lo más claras que sea posible sobre la manera en que se habrán de definir los restantes elementos. Esas directrices serán útiles a las partes en sus futuros esfuerzos por perfeccionar el contrato. Cabe incluso que esas directrices sean lo bastante claras para servir por sí solas para definir cualquier elemento ausente del contrato.

48. Sin embargo, la inmensa mayoría de los elementos que cabe encontrar en un contrato de compraventa internacional de mercaderías no son indispensables para concertar un acuerdo jurídicamente vinculante. Se los incluye, no obstante, en los contratos habituales por razón de su importancia para la aplicación adecuada del contrato e incluso, en ocasiones, por ser necesarios para que esa aplicación sea mínimamente viable. Los textos jurídicos de carácter general, entre ellos la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980) (la "Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa"), han previsto la forma de complementar aquellos elementos jurídicamente no indispensables que las partes no hayan incluido en su contrato o contratos; las partes deberían, no obstante, cerciorarse con particular cuidado de que todos los elementos necesarios para una buena relación contractual hayan sido previstos.

49. En el supuesto de operaciones de comercio compensatorio en las que se haya dejado sin determinar algunas de las mercaderías al concertarse el acuerdo de comercio compensatorio, se suele incluir en el acuerdo de comercio compensatorio aquellos elementos de los futuros contratos de exportación o de exportación compensatoria que puedan ser resueltos al celebrarse el acuerdo. Por ejemplo, puede haberse previsto en el acuerdo de comercio compensatorio la forma en que haya de efectuarse el pago, aun cuando se desconozca aún la índole de las mercaderías y, claro está, su precio.

### B. Procedimientos para perfeccionar el contrato

50. Cuando el acuerdo de comercio compensatorio deje pendiente algún elemento del contrato, se podrá perfeccionar el contrato sobre la base de lo previsto en la reglamentación correspondiente del ordenamiento jurídico aplicable respecto del procedimiento o las directrices que se habrán de seguir para perfeccionar el contrato. Por ejemplo, en muchos ordenamientos jurídicos se ha previsto una solución para el supuesto de que las partes no hayan precisado el precio de las merca-

derías, su calidad o el plazo dentro del cual habrá de cumplirse el contrato. Cabría, por ejemplo, aceptar como solución que el precio sea el "precio generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato por tales mercaderías, vendidas en circunstancias semejantes, por comerciantes del ramo", o que las mercaderías deberán ser "aptas para los usos a que ordinariamente se destinan mercaderías del mismo tipo", o que el contrato deberá cumplirse "dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato" (artículos 55, 35 2) a) y 33 c) de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías).

51. Sin embargo, los modos de perfeccionamiento del contrato previstos en la ley aplicable pueden ocasionar dificultades en la aplicación de un acuerdo de comercio compensatorio. Esas dificultades pueden derivar, por ejemplo, de las divergencias existentes entre los ordenamientos jurídicos respecto a las técnicas de perfeccionamiento y a la función del tribunal judicial, del tribunal arbitral o de las partes en la determinación del elemento que se dejó pendiente, la medida de control judicial sobre el proceso de determinación de ese elemento, o los casos en los que se pueda recurrir a ese proceso de determinación.

52. En vista de esas dificultades, las partes en operaciones de comercio compensatorio suelen prever en el propio acuerdo de comercio compensatorio las normas de referencia o las directrices que habrán de seguirse para perfeccionar el contrato. Cabe distinguir los siguientes procedimientos contractuales convenidos para la determinación de un elemento contractual pendiente: 1) la norma de referencia; 2) la determinación por una de las partes en el contrato; 3) el acuerdo de negociar; 4) la determinación por un tercero<sup>5</sup>. En el comercio compensatorio internacional, las cuestiones más importantes que no se acostumbra a dejar pendientes en el acuerdo de comercio compensatorio son las mercaderías que se exportarán a título de compensación y el precio de las mismas.

#### a) La norma de referencia

53. Los ordenamientos jurídicos acostumbran a reconocer como válida la estipulación de que el precio o algún otro elemento del contrato habrán de definirse con referencia a una norma como pudiera ser una fórmula, tarifa, precio del mercado, tasa, índice, estadísticas o algún otro factor en el que no pueda influir la voluntad de una u otra de las partes<sup>6</sup>.

<sup>5</sup>Para un examen más completo de derecho comparado sobre esta forma de perfeccionar un contrato véase R. B. Schlesinger (General Editor), *Formation of Contracts, A Study of the Common Core of Legal Systems* (Conducted under the auspices of the General Principles of Law Project of the Cornell Law School), Oceana Publications, Dobbs Ferry, New York, Stevens and Soins, London, 1968, vol. I, 84-91 (general report) y 433-534 (reports on particular legal systems).

<sup>6</sup>Schlesinger, *Formation of Contracts*, vol. I, mencionado en la nota 5, 87. Deberá tenerse en cuenta, sin embargo, que la utilización de ciertas normas de referencia puede invalidar una obligación, ya que ciertas normas de referencia pueden estar prohibidas por la ley (por ejemplo, en algunos ordenamientos no está autorizada la utilización de la cláusula de valor oro o de una cláusula basada en el índice salarial).

54. La afirmación de que los ordenamientos jurídicos acostumbra a reconocer las normas de referencia convenidas contractualmente es absolutamente cierta cuando se trata de la aplicación de una norma de referencia que suponga un procedimiento de cálculo u otro método objetivo de determinar el elemento contractual pendiente. Sin embargo, cuando la aplicación de la norma de referencia entraña algún elemento de apreciación subjetiva o discrecional, la postura de los ordenamientos jurídicos suele ser menos definida y uniforme, dado que una norma de referencia que suponga cierta medida de apreciación subjetiva o discrecional en su aplicación puede ser considerada por algunos ordenamientos jurídicos como demasiado imprecisa para definir a partir de ella un elemento del contrato<sup>7</sup>.

b) *La determinación de un elemento del contrato por una de las partes en el contrato*

55. Se observa una marcada tendencia en muchos ordenamientos jurídicos a reconocer la validez de cláusulas en las que se faculta a una de las partes en el contrato para que determine algún elemento de una obligación. Ahora bien, esta tendencia ha de ser matizada<sup>8</sup>.

56. En cuanto a la determinación de la cantidad de mercaderías que hayan de entregarse con arreglo a un contrato, los ordenamientos jurídicos acostumbra, en principio, a reconocer que este elemento puede dejarse a la discreción de una de las partes, pero la autorización así otorgada deberá limitarse, o se considerará limitada, a lo que cabría considerar como una determinación razonable o de buena fe en el contexto de lo que haya sido convenido entre las partes<sup>9</sup>.

57. En muchos ordenamientos jurídicos se reconocería la facultad otorgada a una de las partes para fijar el precio cuando esa facultad esté limitada por conceptos como el de la índole razonable del precio así fijado o el de la buena fe o el sentido de la equidad con el que se habrá de ejercer. En algunos ordenamientos jurídicos, se considerará que la facultad que se haya otorgado en términos demasiado ambiguos está implícitamente supe- ditada al criterio de lo que sea tenido por razonable. En otros ordenamientos jurídicos se exige que la facultad de fijar el precio esté limitada por algún criterio más definido<sup>10</sup>.

c) *El acuerdo de negociar*

58. Los acuerdos de comercio compensatorio suelen contener cláusulas en las que se indica el compromiso de las partes de entablar negociaciones con miras a llegar a

un acuerdo sobre uno o varios elementos del contrato. Esos compromisos pueden referirse a cualquiera de los elementos del contrato y, concretamente, al precio, la calidad o la cantidad de las mercaderías y a los plazos de entrega.

59. Un acuerdo de negociar que no resulte en un acuerdo subsiguiente no dará lugar, por lo general, debido a su imprecisión respecto del contenido del acuerdo que se ha de alcanzar, a medidas ejecutivas decretadas por algún tribunal judicial o arbitral<sup>11</sup>. Sin embargo, una parte que haya incumplido un acuerdo de negociar tal vez haya de responder de los daños derivados de ese incumplimiento. Ahora bien, para demostrar que ha habido incumplimiento se ha de haber definido en términos claros la obligación de negociar.

60. A fin de dar mayor eficacia a las cláusulas por las que se prevé un futuro acuerdo, las partes tal vez deseen incluir en ellas diversos elementos adicionales. Entre estos elementos cabe mencionar los siguientes:

a) Una cláusula de "buena fe" o de "negociar en lo posible" en la que se definan los criterios que se habrán de observar en el curso de las negociaciones;

b) Unas directrices más precisas, tales como alguna disposición por la que se estipule que el contrato que se ha de concertar no ha de ocasionar ningún perjuicio indebido a ninguna de las partes, o que ese contrato deberá negociarse sobre la base de las condiciones imperantes en el mercado o que ese contrato deberá satisfacer ciertos objetivos comerciales de alguna de las partes;

c) Algún procedimiento que hayan de seguir las partes en las negociaciones; este procedimiento pudiera especificar, por ejemplo, cuál de las partes habrá de presentar una oferta de contrato, los plazos para la presentación de esa oferta, las cuestiones que habrán de atenderse en esa oferta o la forma o los medios que se habrán de utilizar para su presentación;

d) Las clases de mercaderías sobre las que versaría o a las que quedaría limitado el proceso de negociación;

e) Una norma de referencia, posiblemente con cierto margen de tolerancia, a la que debería ajustarse la oferta de contrato; esta norma podría referirse al precio, la calidad, o las condiciones de entrega;

f) El plazo en el que habrá de llegarse a un acuerdo y pasado el cual las negociaciones serán tenidas por fallidas;

g) Los casos en los que se dejaría de considerar que una parte esté obligada a negociar o haya incumplido ese deber; esos casos pueden ocurrir, por ejemplo, cuando el exportador compensatorio no haya aceptado ninguna de las ofertas que se le hayan hecho con arreglo a las condiciones convenidas, o cuando una parte no haya efectuado ninguna oferta compensatoria que satisfaga las condiciones convenidas;

<sup>7</sup>Parece ser, por ejemplo, que la legislación francesa exige un mayor grado de precisión de la cláusula de valor que algunos otros ordenamientos; véase M. Fontaine, *Aspects juridiques des contrats de compensation, Droit et pratique du commerce international*, tome 7, No. 1, mars 1981, 195; y B. Mercadal, *La détermination du prix dans les contrats, Droit et pratique du commerce international*, tome 5, No. 3, sept. 1979, 443-448.

<sup>8</sup>Schlesinger, *Formation of Contracts*, vol. I, mencionado en la nota 5, 88 y, *passim*, 433-534.

<sup>9</sup>*Ibid.*

<sup>10</sup>*Ibid.*, 89 y, *passim*, 433-534.

<sup>11</sup>*Ibid.*; no obstante, cuando el acuerdo de negociar se refiere al precio, debe señalarse que en algunos ordenamientos podría fijarse ese precio como si el acuerdo tuviese una cláusula por la que se previese la fijación de un precio razonable (por ejemplo, esta solución ha sido expresamente prevista en sec. 2-305 1) b) del Código de Comercio Uniforme de los Estados Unidos de América).

h) Las consecuencias previstas de la falta de éxito de las negociaciones; por ejemplo, cabría señalar como posibles soluciones la prórroga del plazo en el que haya de cumplirse la obligación comercial compensatoria o la aplicabilidad inmediata de una estipulación contractual por la que se hubiera previsto el pago de una pena o de una indemnización convenida. En la cláusula relativa al acuerdo futuro se puede haber previsto también que las consecuencias serán diversas según cuál sea la razón por la que no se haya podido llegar a un acuerdo.

61. Si bien es cierto que no hay procedimiento de negociación o directrices sobre el objetivo de las negociaciones que asegure el éxito de éstas, especialmente si una de las partes no desea que las negociaciones tengan éxito, ese procedimiento y esas directrices sí pueden mejorar las probabilidades de éxito entre dos partes que recurran de buena fe a la negociación. Además cuanto más detallada sea la cláusula de negociación, más fácil será demostrar que la otra parte actuó de mala fe si las negociaciones fracasan. Como se sugirió anteriormente, cabría distinguir en una cláusula de negociación entre diversos tipos de consecuencias del fracaso de las negociaciones según cuál sea la razón por la que no se haya podido llegar a un acuerdo. Aun cuando no se haya previsto en el contrato las consecuencias de una falta de acuerdo atribuible a la mala fe de una de las partes, en algunos ordenamientos jurídicos la mala fe de una de las partes en las negociaciones puede dar lugar a una acción de indemnización. Ahora bien, la parte que reclame una indemnización puede tener dificultad en cuantificar los daños que haya podido sufrir. Por ello, no parecen muy brillantes las probabilidades de obtener reparación judicial por el incumplimiento de un acuerdo de negociar.

d) *La determinación por un tercero de un elemento del contrato*

62. Los ordenamientos jurídicos acostumbra a reconocer el derecho de las partes a encomendar a un tercero la tarea de definir alguno de los elementos de una obligación<sup>12</sup>. Se observan, sin embargo, diferencias entre los ordenamientos jurídicos sobre el posible alcance de este acuerdo. Por ejemplo, mientras algunos ordenamientos jurídicos reconocen a las partes la facultad de encomendar la definición de algún elemento del contrato a un tribunal arbitral o incluso a un tribunal judicial, en otros ordenamientos estas instituciones sólo podrán hacerlo cuando no están actuando en el ejercicio de sus funciones arbitrales o judiciales. Se dan también divergencias entre los ordenamientos respecto de la solución preconizada para los casos en los que las partes no consigan ponerse de acuerdo sobre la persona que haya de completar el contrato o para los casos en los que la persona designada no cumpla su cometido. En tales casos, en algunos ordenamientos las partes no disponen de ningún procedimiento al que puedan recurrir para obtener la designación de una persona o para reemplazar a la ya designada y tendrán que aceptar las consecuencias de la indeterminación del elemento no definido de la obligación. En otros ordenamientos jurídicos, el tribunal

podrá, en algunas circunstancias, designar a un tercero por un procedimiento análogo al que se haya previsto para designar a un árbitro o, si el elemento no definido del contrato es la cuantía del precio, el tribunal podrá tratar el caso como si se hubiera convenido en aplicar un precio razonable. También existen divergencias entre los ordenamientos jurídicos en cuanto a la procedencia y el alcance del control judicial sobre la decisión emanada de un tercero<sup>13</sup>.

IV. *Estipulaciones del acuerdo del comercio compensatorio relativas al contenido del contrato que haya de concertarse*

63. Cuando en un acuerdo de comercio compensatorio no se define directamente el contenido de algún elemento de la exportación compensatoria, pero se prevé en cambio un procedimiento para definir ese elemento, es posible que se hayan formulado también en el acuerdo directrices sobre el contenido de ese elemento. Esas directrices pueden referirse concretamente al tipo de mercaderías que puedan ser objeto de la exportación compensatoria, así como a su calidad, cantidad y precio.

A. *Tipo de mercaderías*

64. Cuando las partes en una operación de comercio compensatorio no señalan un determinado tipo de mercaderías como objeto de la exportación compensatoria, suele ser frecuente que formulen directrices respecto de cuáles podrán ser las posibles mercaderías en forma de una lista incluida en el acuerdo de comercio compensatorio o adjuntada al mismo, en la que se indicarían las diversas mercaderías que podrán ser adquiridas en cumplimiento de la obligación compensatoria. Esa lista puede haber sido confeccionada por el exportador compensatorio o por funcionarios competentes del país del exportador compensatorio. En el primer caso, tal vez figuren en ella las mercaderías que produce o en las que negocia el exportador compensatorio. En el segundo caso, la lista tal vez incluya otras mercaderías que serán las que los funcionarios competentes estimen que deben exportarse a través de las operaciones compensatorias. Esa lista puede haber sido también confeccionada por el importador compensatorio que estará entonces indicando cuáles son las mercaderías que estaría dispuesto importar a título compensatorio. Esa lista podrá asimismo ser el resultado de una síntesis de las preferencias de ambas partes respecto al objeto de la futura exportación compensatoria.

65. Esa lista pudiera no ser una simple enumeración de mercaderías. Pudiera, por ejemplo, definir cuál ha de ser la estructura de la exportación compensatoria. En ciertos tipos de operaciones de comercio compensatorio, como sería el caso de las operaciones de compensación industrial indirecta, tal vez se impartan directrices respecto de cuáles serán las regiones del país exportador

<sup>12</sup>Schlesinger, *Formation of Contracts*, vol. I, mencionado en la nota 5, 88.

<sup>13</sup>*Ibid.*, 88, 497, 513.

a título compensatorio desde las que habrán de importarse, a título compensatorio, mercaderías por un determinado valor, o respecto de cuáles serán las industrias que estarán autorizadas a exportar a título compensatorio, o respecto del volumen mínimo de mercaderías que habrá de importarse de cada una de esas industrias. También en las operaciones de compra compensatoria se dan ejemplos de listas en las que se detalla cuál habrá de ser la estructura de las exportaciones compensatorias. En una tal lista cabría indicar, por ejemplo, el porcentaje de las mercaderías importadas a título compensatorio que habrá de ser comprado al propio importador y el porcentaje que podrá ser comprado a otros proveedores.

66. Otra variedad de directrices tal vez se refiera al origen de las mercaderías que podrán ser objeto de exportación compensatoria. Por ejemplo, cabría estipular que esas mercaderías habrán de ser de origen interno o que deberán proceder exclusivamente de determinados proveedores. Puesto que los productos industriales pueden llevar incorporado un componente importante de valor importado o de valor procedente de otros proveedores, las directrices señalarán a menudo criterios para determinar cuál habrá de ser el origen de las mercaderías.

67. Mientras que una mera lista enunciando las diversas posibilidades que se ofrecen para la exportación compensatoria, sin imponer a las partes ningún tipo especial de mercaderías, no suministra de por sí base suficiente para un contrato obligatorio, por su falta de precisión, esa misma lista incorporada al acuerdo de comercio compensatorio puede formar parte de una obligación contractual jurídicamente vinculante. Por ejemplo, tal vez el importador desee dar una garantía de que la totalidad o parte de las mercaderías enumeradas en la lista podrán ser expedidas siempre que las partes convengan en las condiciones de entrega.

68. Es sumamente probable que se dé expresamente una garantía de esa índole o que esa garantía pueda deducirse razonablemente del texto del acuerdo de comercio compensatorio, respecto de aquellos tipos de mercaderías que el propio importador produzca o venda. Es probable que el importador se abstenga de dar esa garantía y no sería tal vez razonable deducirla del texto del acuerdo de comercio compensatorio, cuando la lista de posibles exportaciones compensatorias abarque una amplia gama de mercaderías o cuando esas mercaderías no vayan a ser suministradas por el propio importador sino por una empresa que no dependa, en modo alguno, del importador.

#### B. *Calidad de las mercaderías*

69. La preocupación por la calidad de las mercaderías que habrán de ofrecerse a título de exportación compensatoria es uno de los principales problemas de las operaciones del comercio compensatorio. Si al concertarse el acuerdo de comercio compensatorio se desconoce cuáles habrán de ser esas mercaderías o si sólo se conoce la categoría genérica de las mercaderías ofrecidas a título compensatorio, no se podrán tampoco formular

estipulaciones precisas en cuanto a su calidad. Las estipulaciones relativas a la calidad se limitarían a ciertas indicaciones generales como la de que las mercaderías deberán ser de primera calidad o de calidad comercial o exportable. Es decir, cualquier indicación más precisa sobre la calidad habría de hacerse en el contrato de exportación o de exportación compensatoria en el que se describirían las mercaderías concretas que habrán de ser entregadas. Este procedimiento será por lo general plenamente satisfactorio cuando las mercaderías ofrecidas a título de exportación compensatoria sean productos básicos o productos manufacturados con niveles de calidad estrictamente normalizados.

70. Ahora bien, cuando el exportador alega que las mercaderías ofrecidas en compensación son de tan baja calidad que no podrá ni utilizarlas ni revenderlas o que su valor es inferior al precio al que se ofrecen, una norma de calidad formulada en términos genéricos podría resultar un instrumento inadecuado para precisar si el exportador compensatorio está ofreciendo o no mercaderías que satisfacen el compromiso contraído en el acuerdo de comercio compensatorio. Cuando el exportador tenga margen de elección en cuanto a las mercaderías que deberá aceptar a título compensatorio, el desacuerdo en cuanto a si algunas de esas mercaderías satisfacen o no la calidad requerida pudiera no tener consecuencias graves. Ahora bien, cuando el importador insista en que se acepten las mercaderías que haya ofrecido a título compensatorio, ese desacuerdo podría poner en entredicho la operación de comercio compensatorio en su totalidad. Pudiera resultar imposible llegar a un acuerdo sobre los subsiguientes contratos de exportación y de exportación compensatoria y ambas partes pudieran llegar a dudar de la buena fe de la otra parte. El efecto sobre algún segmento de la operación de comercio compensatorio de un supuesto incumplimiento de contrato en algún otro segmento de la operación será examinado más adelante (sección V).

71. Pueden darse problemas especiales respecto a las mercaderías que habrán de ser exportadas a título compensatorio en relación con una operación de retrocompra en la que el exportador haya exportado una instalación de producción, tal como una fábrica, y haya convenido en comprar la totalidad o parte de la producción resultante durante cierto plazo. La medida en que las mercaderías puedan ser descritas dependerá, en parte al menos, de la gama de productos que pueda producir esa instalación. De una mina sólo cabe esperar el mineral existente en la mina. Pero una fábrica podrá producir, por lo general, una gama más o menos amplia de productos. Cabría ir alterando la gama de producción a lo largo del plazo de vigencia de la obligación de retrocompra. Cabe señalar además, que las especificaciones de calidad deberán ser, por lo general, más precisas para los artículos manufacturados que para las mercaderías genéricas.

#### C. *Cantidad de mercaderías*

72. Cuando el compromiso de comercio compensatorio se refiera a mercaderías de un tipo definido en el acuerdo, la cuantía de esas mercaderías habrá sido

habitualmente definida en la cláusula del acuerdo de comercio compensatorio en la que se defina el alcance del compromiso compensatorio o podrá ser calculada a partir de lo en ella previsto. Cuando el acuerdo de comercio compensatorio haya previsto diversas posibilidades respecto al tipo de mercaderías que podrán ser objeto de exportación compensatoria, no es probable que se haya estipulado en el acuerdo de comercio compensatorio la cuantía exportable de cada uno de esos tipos de mercaderías. En tales casos, la cuantía de las mercaderías exportadas a título compensatorio, que habrá sido fijada en uno o más contratos de exportación compensatoria, deberá estar en consonancia con la cláusula del acuerdo de comercio compensatorio en la que se fije el alcance del compromiso compensatorio. En este supuesto, se podrá especificar asimismo en el acuerdo de comercio compensatorio el procedimiento que utilizará el exportador compensatorio o el importador compensatorio para fijar las cantidades exactas de cada uno de los tipos de mercaderías que se habrá de adquirir.

#### D. Alcance del compromiso compensatorio

73. El alcance del compromiso compensatorio se expresa a menudo en términos monetarios. Ese valor podrá expresarse como porcentaje de las mercaderías exportadas o como una cantidad global; en tales casos, es posible que el acuerdo de comercio compensatorio contenga alguna aclaración sobre si determinados costos, tales como los de flete, seguro, cargas fiscales o costos financieros formarán o no parte del valor considerado. En ocasiones, sin embargo, es posible que se cuantifique el compromiso compensatorio con referencia a una cantidad expresa de un determinado tipo de mercaderías destinadas a ser exportadas a título compensatorio.

74. En operaciones de comercio compensatorio con entrega sucesiva (por ejemplo, en las operaciones de retrocompra), en operaciones a largo plazo, o en operaciones en las que los costos financieros del exportador compensatorio sean inciertos en el momento de concertarse el acuerdo de comercio compensatorio (por ejemplo, por razón de un crédito con tipo de interés flotante), se conciertan en ocasiones cláusulas en las que se prevé un aumento o una disminución del compromiso compensatorio según cuál sea el movimiento de los precios o de los costos financieros. En un acuerdo relativo al suministro de bienes de capital, tal vez se convenga que el compromiso compensatorio aumentará a medida que aumente el costo de las piezas de repuesto o de la asistencia técnica.

75. En algunos casos, cuando el exportador haya adquirido anteriormente mercaderías del importador, las directrices sobre la cuantía de las exportaciones compensatorias podrían hacer referencia a un concepto designado a menudo por el término de "adicionalidad". El principio básico de este concepto es que únicamente serán tenidas por prestaciones compensatorias aquellas adquisiciones del importador compensatorio que excedan de las cantidades usuales o tradicionales que el importa-

dor compensatorio adquiere del exportador compensatorio o de su país. Cuando la operación vaya a ser concertada entre dos empresas particulares, cabe resolver la cuestión de la adicionalidad por el procedimiento de convenir cuál es la cantidad que habrá de considerarse como adquisición usual o tradicional. Ahora bien, cuando el acuerdo dé al importador compensatorio cierta latitud para elegir las mercaderías o el proveedor de las mismas, es posible que la cláusula de adicionalidad haya de entrar en otros detalles; esta cláusula podrá estar basada en parámetros como estadísticas comerciales o ciertos indicadores y tendencias del comercio, o cabría dejar la determinación de lo que habrá de considerarse como adicional a un tercero o a una entidad competente.

#### E. Precio de las mercaderías

##### a) Procedimiento para la fijación del precio

76. Los problemas para la fijación del precio en el acuerdo de comercio compensatorio son parecidos a los que dificultan la especificación de la calidad de las mercaderías. Si se conoce cuáles son las mercaderías que habrán de entregarse en virtud del contrato de exportación y del contrato de exportación compensatoria, se podrán fijar precios definitivos. Si esas mercaderías han de ser entregadas en algún momento futuro, tal vez sea posible señalar, en su lugar, una norma de referencia o un procedimiento para la fijación del precio, especialmente si se trata de artículos manufacturados. Si se desconoce cuáles son las mercaderías que habrán de entregarse tanto en virtud del contrato de exportación como en virtud del contrato de exportación compensatoria, deberá señalarse en el acuerdo una norma de referencia o un procedimiento para la fijación de los respectivos precios. A continuación se indican algunas de las normas o procedimientos que cabría utilizar para la fijación del precio, así como las condiciones especiales de su aplicación a las operaciones de comercio compensatorio.

77. *Precio anunciado en un mercado para mercaderías de calidad normalizada.* Si existe un mercado en el que se anuncian periódicamente los precios de ciertas mercaderías de calidad normalizada, como por ejemplo, en una bolsa internacional de mercaderías, las partes podrán vincular el precio de las futuras entregas de exportaciones compensatorias a los precios que rijan en esa bolsa. Este método podrá aplicarse también cuando el precio de referencia sea aplicable a algún componente de las mercaderías exportadas a título compensatorio, siempre que el precio de ese componente guarde una relación constante con el precio del producto acabado.

78. *El costo de producción.* Las partes tal vez convengan en basar el precio de la exportación compensatoria sobre los costos de producción de un producto designado de común acuerdo. En tal caso, tal vez convenga especificar en la cláusula contractual ciertos extremos, como pudieran ser los elementos constitutivos de los costos de referencia, los aumentos y descensos de esos costos que deban reflejarse mediante un ajuste en el precio de la exportación compensatoria o los movimientos de costos que no deban reflejarse en ese precio.

79. *El precio de reventa del importador compensatorio.* Otra posibilidad sería la de convenir en que el precio de la exportación compensatoria guarde cierta proporción con el precio cobrado por el importador compensatorio a sus distribuidores. Entre las cuestiones que tal vez se planteen en este supuesto cabe señalar la de saber cómo se habrán de tomar en consideración las posibles diferencias entre los precios cobrados a los distribuidores, las cargas que se considerarán como elementos constitutivos del precio de referencia y el método de verificar la información facilitada sobre los precios de reventa.

80. *La cláusula de cliente más favorecido.* Cuando el exportador compensatorio esté suministrando a varios clientes las mercaderías que vayan a ser objeto de exportación compensatoria, tal vez satisfaga a ambas partes que el exportador compensatorio conceda al importador compensatorio su precio más favorable. En este tipo de cláusula tal vez se indique el procedimiento que se habrá de seguir para averiguar cuál es el cliente más favorecido con respecto a las mercaderías consideradas y se resuelva además la cuestión de la comparabilidad entre el precio de referencia y el precio de la exportación compensatoria.

81. *El precio de un competidor.* La cláusula relativa al precio puede estar vinculada al precio de un competidor que esté produciendo las mismas mercaderías que las que vayan a ser objeto de la exportación compensatoria. En una cláusula de este tipo cabría indicar cómo se habrá de proceder para designar al productor de referencia, cuáles serán los elementos que habrán de incluirse en el precio de referencia y cuáles habrán de excluirse de ese precio, y la manera de obtener información sobre los precios.

82. *El precio medio.* Se puede calcular el precio de la exportación compensatoria como la media de varios precios comparables. Éste es un planteamiento que ha sido objeto de notable aceptación en la práctica comercial. En una cláusula de este tipo cabe definir los siguientes puntos: el número de precios de referencia que habrán de considerar cada una de las partes; las entidades, los países o las regiones de las que podrán o deberán obtenerse precios de referencia; la calidad o la cantidad de las mercaderías a las que deberán corresponder los precios de referencia; el método por el que se conseguirá la comparabilidad de los precios utilizados; la fórmula que se utilizará para calcular la media de esos precios; o el procedimiento por el que se suplirá la falta de precios de referencia.

83. La fórmula utilizada para la fijación del precio puede estar basada en un solo precio de referencia. Ahora bien, las partes podrán combinar dos o más precios de referencia. Por ejemplo, una cláusula relativa al precio tal vez estipule que el precio habrá de fijarse con arreglo a un sólo precio de referencia, pero que ese precio habrá de compararse con otro precio que haya sido fijado con arreglo a otros precios de referencia. Si la diferencia entre uno y otro precio fuese superior a una suma o a un porcentaje convenidos, tal vez se recurra a algún procedimiento para ajustar el precio que haya de

pagarse. Otra posibilidad sería la de estipular que el precio se habrá de calcular con arreglo a dos o más fórmulas, conviniéndose en una fórmula para calcular la media o para determinar el precio definitivo. Cuando no se hayan determinado aún cuáles habrán de ser las mercaderías objeto de exportación compensatoria, tal vez convenga prever diversas cláusulas para la fijación del precio de las diversas mercaderías que puedan ser seleccionadas.

b) *Algunas cuestiones que habrán de resolverse en una cláusula de precio de referencia*

84. En cualquiera de los casos anteriormente mencionados las partes fijarán, en ocasiones, un calendario para las diversas fases del procedimiento de fijación del precio e indicarán el momento en el que habrá de definirse la cláusula relativa al precio. Los detalles de lo estipulado en la cláusula dependerán entre otras cosas de si el precio habrá de fijarse una sola vez o periódicamente. Esta cláusula podrá hacer referencia al momento en que se formuló el pedido, al perfeccionamiento del contrato de exportación compensatoria o a la entrega de las mercaderías.

85. Otra cuestión práctica que tal vez se desee considerar es la posibilidad de que la estructura del precio de referencia no coincida con la estructura del precio de las exportaciones compensatorias. Por ejemplo, estos dos precios pueden diferir según sea el comprador quien, además de sufragar la suma convenida, haya de sufragar los costos de transporte, el seguro o alguna carga fiscal o que, por el contrario, sea el vendedor quien haya de sufragar estos diversos costos. Cuando existan diferencias de esta índole, la cláusula relativa al precio podrá contener una fórmula que haga comparables estos dos precios.

86. La cantidad de las mercaderías puede ser otro factor que afecte al precio. Cuando se haya previsto en el acuerdo de comercio compensatorio una cantidad que es superior o inferior al orden de magnitudes contemplado en el precio de referencia, tal vez se haya de prever, en la fórmula relativa al precio, el procedimiento de ajuste correspondiente.

87. Puede suceder también que las partes conviniesen en que se ha de reflejar en la fórmula del precio el riesgo comercial en que haya de incurrir una de las partes. Entre los ejemplos de tales riesgos cabe citar el riesgo de reventa del importador compensatorio o el riesgo de una de las partes de que el precio que tal vez se fije resulte menos favorable que el precio imperante en el mercado libre. Cabría reflejar este factor de riesgo en la cláusula relativa al precio mediante un porcentaje que habría de sumarse o deducirse de la suma correspondiente al precio de referencia.

c) *Moneda y procedimiento de pago*

88. Sería normal que los precios de las mercaderías de exportación y de exportación compensatoria se expresasen en una misma moneda, que podría ser la moneda de uno cualquiera de los dos países interesados o la moneda

de un tercer país, como podría ser la de un tercer país con una moneda libremente convertible que esté siendo utilizada en el comercio internacional. La elección de la moneda en que se ha de efectuar el pago tal vez dependa del procedimiento por el que se haya de efectuar el pago.

89. Cuando el pago de una o más de las entregas vaya a beneficiarse de algún acuerdo de crédito o de garantía especial para la exportación, tal vez se habrá de fijar el precio de ese segmento de la operación, o quizá de toda la operación, en una determinada moneda. Cuando el pago de cada uno de los segmentos de la operación haya de efectuarse en una cuenta bloqueada, únicamente utilizable para las importaciones previstas con arreglo al acuerdo de comercio compensatorio, la moneda en la que se habrá de fijar el precio de la operación adquiere el carácter de unidad de cuenta. El factor técnico más importante para seleccionar la moneda será la facilidad que ofrezca esa moneda para la fijación del precio de las mercaderías y la facilidad con que se pueda disponer del saldo restante al completarse la operación de comercio compensatorio.

#### V. Relaciones entre el contrato de exportación, el compromiso de comercio compensatorio y el contrato de exportación compensatoria

90. Dado que los motivos económicos para entablar una operación de comercio compensatorio serán satisfechos únicamente si se conciertan y se cumplen como previsto tanto el contrato de exportación como el contrato de exportación compensatoria, cabe considerar estos dos contratos como uno solo, si bien de índole compuesta. Tal vez se considere como regla de valor universal que el pleno incumplimiento por una de las partes de sus obligaciones derivadas de un contrato de compraventa facultaría a la otra parte a no cumplir las suyas, por lo que esta parte quedaría facultada a rescindir formalmente el contrato. Tal vez también se considere como regla de valor universal que el incumplimiento de las propias obligaciones y la rescisión formal del contrato no estarían justificados cuando el incumplimiento de la otra parte no sea lo bastante grave.

91. En un contrato de compraventa sencillo estas reglas llevarían a la conclusión de que el comprador no estaría obligado a pagar las mercaderías que no hayan sido entregadas o que, habiéndolo sido, adolezcan de defectos lo bastante graves, pero que estaría obligado a aceptarlas y pagarlas cuando se hayan entregado con defectos de menor cuantía. Otra cuestión sería la de si el comprador podrá retener una parte del precio por razón de esos defectos.

92. Una de las cuestiones frecuentemente planteadas en las deliberaciones sobre cuestiones jurídicas relativas al comercio compensatorio es la de si sería aplicable a la operación de comercio compensatorio esta norma paradigmática propia del contrato de compraventa normal. Se acostumbra a sugerir que la respuesta jurídica de este problema dependerá de lo que las partes hayan convenido en los contratos, es decir, que sería un asunto que se dejaría al arbitrio de las partes.

#### A. Incumplimiento del contrato de exportación

93. En un supuesto normal, el interés primordial del exportador es el cumplimiento del contrato de exportación. Si este contrato no se cumple, el exportador no tendría ningún motivo para desear que el contrato de exportación compensatoria se concierte o se cumpla. El importador está a menudo interesado en que se cumpla tanto el contrato de exportación como el contrato de exportación compensatoria. Por ello, suele suceder que el importador desee que se cumpla el contrato de exportación compensatoria, aun cuando no se haya cumplido el contrato de exportación.

94. Parece ser que la solución más frecuente en la práctica suele ser la de que ambas obligaciones estén vinculadas; el compromiso de comercio compensatorio dejaría, en este supuesto, de ser exigible cuando el contrato de exportación no se haya concertado o no se haya cumplido. Suele ser más frecuente que esta vinculación esté prevista en una cláusula del acuerdo de comercio compensatorio que en una cláusula del contrato de exportación.

95. Se dan, no obstante, operaciones en las que los términos contractuales no hacen depender el compromiso de comercio compensatorio del cumplimiento del contrato de exportación. Cuando los contratos de exportación y de exportación compensatoria han sido configurados como dos instrumentos independientes y separados, la interpretación lógica sería la de que el compromiso de comercio compensatorio seguirá siendo obligatorio con independencia de que se cumpla o no el contrato de exportación. Esta conclusión no sería tan clara si el compromiso de comercio compensatorio hubiese sido contraído en el acuerdo de comercio compensatorio, pero no se hubiese mencionado expresamente la dependencia del compromiso de comercio compensatorio del cumplimiento del contrato de exportación.

#### B. Incumplimiento del compromiso de comercio compensatorio

96. Si se incumple el compromiso de comercio compensatorio, la cuestión será la de saber si el importador podrá suspender o demorar el pago estipulado en el contrato de exportación. Se ha argüido en contra de esta solución que la suma del precio del contrato de exportación suele ser muy superior al perjuicio ocasionado al importador al privársele de una exportación compensatoria. Cuando éste sea el caso, la retención del pago debido con arreglo al contrato de exportación por razón de no haberse cumplido el compromiso de comercio compensatorio pudiera ser considerada como un remedio desproporcionado.

97. Además, el riesgo de la denegación del pago se vería considerablemente aumentado si el importador pudiese denegar el pago por haber surgido un obstáculo al cumplimiento del acuerdo compensatorio. El riesgo de esa retención del pago podría aumentar las dificultades del exportador para encontrar alguna entidad que le

financie su exportación o que le asegure contra el riesgo de la falta de pago, por depender ese riesgo de circunstancias ajenas al contrato de exportación y difíciles de evaluar para las instituciones financieras interesadas.

98. Ahora bien, la posibilidad de que se retenga el pago convenido en el contrato de exportación hasta que se haya cumplido el compromiso de comercio compensatorio puede ser un incentivo eficaz para que el exportador cumpla ese compromiso. Además, el cumplimiento del contrato de exportación compensatoria será un factor indispensable para el importador cuando le haya de servir como fuente de financiación para pagar las mercaderías que adquirió en el contrato de exportación. La acción combinada de las consideraciones recién enumeradas suele dar lugar a que se adopte uno de los dos siguientes planteamientos contractuales de este problema.

99. El primer planteamiento se basa en dar preferencia al interés del exportador en que su acción para exigir el pago del precio de exportación sea independiente del compromiso de comercio compensatorio. Esa independencia se suele lograr incorporando el contrato de exportación y el acuerdo de comercio compensatorio en documentos distintos. Además, o bien se omitirá en el contrato de exportación toda mención del contrato de exportación compensatoria o se hará constar expresamente que el contrato de exportación habrá de ser cumplido con independencia de que el contrato de exportación compensatoria sea o no cumplido. En este supuesto, el interés del importador en tener alguna garantía del cumplimiento del compromiso de comercio compensatorio se suele satisfacer mediante una cláusula en el acuerdo de comercio compensatorio que estipule el pago de una pena o de una indemnización convenida, tal vez garantizado por un banco, para cubrir la eventualidad de que el exportador no cumpla su compromiso compensatorio.

100. El segundo planteamiento se basa en dar preferencia al interés del importador al supeditar el pago del precio de exportación al cumplimiento por el exportador de su compromiso de comercio compensatorio. Con arreglo a este planteamiento, el importador depositaría, por lo general, el precio de exportación en una cuenta bloqueada que no sería liberada hasta que se hubiesen cumplido ciertas condiciones convenidas en el contrato. Este mecanismo es un corolario del principio de que ese dinero sólo podrá ser utilizado en pago de las mercaderías que vayan a ser objeto de exportación compensatoria. Otra modalidad de este planteamiento sería la de estipular en los términos pertinentes del contrato que, de darse determinadas circunstancias, el exportador sólo podrá disponer del dinero una vez que se haya deducido una pena o una indemnización convenida en favor del importador. Debe observarse, no obstante, que, habida cuenta del costo inherente a la inmovilización de una suma de dinero en una cuenta, el recurso a esta solución será tanto más improbable cuanto más largo sea el plazo previsto para la satisfacción del compromiso de comercio compensatorio.

### C. *Exportación compensatoria y extinción del compromiso de comercio compensatorio*

#### a) *Existencia de la exportación compensatoria*

101. A fin de asegurar que las compras efectuadas por el exportador al importador sean acreditadas a título de cumplimiento del compromiso de comercio compensatorio, tal vez sea aconsejable que el acuerdo de comercio compensatorio y el contrato de exportación compensatoria hagan mutuamente referencia el uno al otro. Cualquier estipulación del acuerdo de comercio compensatorio que haga referencia al contenido de los contratos de exportación compensatoria será un factor importante para determinar si una compra del exportador ha de ser considerada como un contrato de exportación compensatoria con arreglo a lo previsto en el compromiso de comercio compensatorio. En esas estipulaciones tal vez se indique, por ejemplo, el tipo, la calidad o el origen de las mercaderías, la estructura de las exportaciones compensatorias o el concepto de adicionalidad. Además, tal vez se indique en el contrato de exportación compensatoria o en algún documento relativo a su cumplimiento (por ejemplo, un documento en el que se acuse recibo de las mercaderías que son objeto de exportación compensatoria, una factura, o alguna cuenta mutuamente convenida en la que se vayan haciendo constar las entregas efectuadas tanto a título de exportación como a título de exportación compensatoria), que la suma abonada por ese contrato habrá de ser acreditada a título de cumplimiento del acuerdo de comercio compensatorio. En ocasiones, las partes convienen asimismo que entre los documentos que habrán de presentarse para el cobro de una carta de crédito deberá figurar una declaración del exportador compensatorio de que ese pago se hace a título de cumplimiento total o parcial del compromiso de comercio compensatorio del importador compensatorio.

#### b) *Ausencia de una exportación compensatoria*

102. El compromiso de comercio compensatorio se suele extinguir por el cumplimiento del contrato de exportación compensatoria. Tal vez se plantee también la cuestión de si podría extinguirse el compromiso de comercio compensatorio, y de ser así en qué circunstancias, por no haberse concertado ningún contrato de exportación compensatoria, o por no haber efectuado el exportador compensatorio la entrega convenida en el correspondiente contrato.

103. Cuando no haya tenido éxito la negociación del contrato de exportación compensatoria, la conclusión obvia parecería ser la de que el compromiso de comercio compensatorio seguirá siendo obligatorio hasta que se haya efectuado una exportación compensatoria. Si se demostrase que el importador siguió un procedimiento de negociación convenido y que el contenido de sus ofertas contractuales responde a unas directrices igualmente convenidas, lo más probable será que se concluya que el exportador no ha cumplido su compromiso de comercio compensatorio. Si se demostrase, sin embargo, que el importador ha infringido alguno de esos procedimientos o algunas de las directrices relativas al objeto del

contrato, tal vez se concluya que el exportador no estaría ya obligado a seguir negociando un contrato de exportación compensatoria.

104. Tal vez se plantee otra situación en la que podría haber desacuerdo sobre si debería extinguirse o reducirse el compromiso de comercio compensatorio cuando el exportador compensatorio incumpla la obligación de entregar las mercaderías estipuladas en el contrato de exportación compensatoria. En tal caso, cabe argüir que, en la medida en que el exportador compensatorio haya incumplido su obligación de entrega, deberá dejar de ser vinculante para el exportador su compromiso de importar a título compensatorio. Una tesis más tajante sería la de considerar que el incumplimiento de la entrega prevista en el contrato de exportación compensatoria extinguirá el compromiso de comercio compensatorio, con independencia de que el exportador compensatorio sea o no responsable de ese incumplimiento.

105. A fin de evitar tales controversias, las partes incluyen en ocasiones en el acuerdo de comercio compensatorio o en el contrato de exportación compensatoria estipulaciones que precisen cuál será el efecto sobre el compromiso del comercio compensatorio de la falta de entrega de las mercaderías convenida en el contrato de exportación compensatoria. En ocasiones, se prevé incluso en esas estipulaciones el efecto de la falta de entrega cuando el exportador compensatorio pueda demostrar, por ejemplo, que esa falta de entrega es atribuible a un impedimento que no depende de él y que al concertar el contrato no podía haber previsto, sin que pudiese tampoco haber evitado o superado sus consecuencias. Esas estipulaciones pueden, además, haber previsto el caso de una entrega parcial y concretamente el punto de si, en ese caso, seguiría siendo vinculante el compromiso de comercio compensatorio respecto de la parte no entregada.

#### D. Redacción de contratos que expresen la relación deseada

106. La respuesta a la cuestión de si un segmento contractual de una operación de comercio compensatorio, es decir, la exportación, el compromiso de comercio compensatorio o la exportación compensatoria, habrá de ser interpretado con arreglo a sus propios términos, con independencia de cualquier otro segmento, o de si, por el contrario, existe una relación entre esos segmentos, vendrá determinada por la estructura que se haya dado a la operación compensatoria al redactar los documentos correspondientes.

107. Cuando los diversos segmentos contractuales estén englobados bajo un solo contrato, es probable que las diversas obligaciones contractuales sean consideradas como parte de una sola red de obligaciones. En este supuesto, si las partes desean separar los diversos segmentos de la operación deberán estipular expresamente que ésa es su intención. Ahora bien, pese a que se hayan incluido en el contrato estipulaciones expresas en

este sentido, cabría interpretar la operación en un sentido favorable a la vinculación mutua de las obligaciones, particularmente en el supuesto de que no se hayan formulado esas estipulaciones expresas en términos lo bastante precisos.

108. Cuando se utilicen contratos separados, es probable, que, salvo prueba en contrario, se interprete esos contratos como si hubieran de aplicarse con arreglo a sus propios términos, por lo que toda vinculación que se desee establecer entre los contratos habría de ser expresamente estipulada. Existe, no obstante, una opinión que sostiene que la intención de las partes de estructurar una operación de comercio compensatorio puede dar lugar a la interpretación de que, pese a la existencia de contratos separados, los segmentos de esa operación podrán ser interpretados como si formasen una unidad<sup>14</sup>. Ahora bien, en la medida en que esa opinión sea aplicable a este tipo de operación, es evidente que, de acuerdo con el principio de libertad de contratación, se podrá asegurar la separación de los contratos mediante una estipulación expresa al efecto en los documentos relativos a la operación.

109. Las partes que deseen establecer alguna relación entre contratos separados podrán estipularlo expresamente. Por ejemplo, se podrá estipular en el acuerdo de comercio compensatorio que el acuerdo habrá de considerarse como parte integrante del contrato de exportación; o el contrato de exportación puede haber previsto que su entrada en vigor quedará aplazada hasta la entrada en vigor del acuerdo de comercio compensatorio. Cabe señalar que un contrato redactado en términos tan vagos puede dar lugar a la interpretación de que la obligación del exportador de entregar las mercaderías exportadas y su compromiso de concertar un contrato de importación compensatoria están mutuamente vinculados y que, por consiguiente, el exportador no podrá acusar al importador de haber incumplido alguna obligación contraída en el contrato de exportación si él mismo ha incumplido su compromiso de comercio compensatorio.

110. Otro ejemplo de una disposición por la que se vinculen segmentos de una operación de comercio compensatorio sería estipular en el acuerdo de comercio compensatorio que de surgir algún obstáculo a la entrega prevista en el contrato de exportación, dejaría de ser vinculante para el exportador su compromiso de comercio compensatorio. Puede suceder también que sea el contrato de exportación compensatoria el que haga referencia al acuerdo de comercio compensatorio especificando, por ejemplo, que el pago previsto en este contrato será deducible de la suma a que ascienda el compromiso de comercio compensatorio o que el incumplimiento de la obligación de entrega de mercaderías prevista en este contrato se traducirá por una reducción del compromiso de comercio compensatorio.

<sup>14</sup>O. Capatina, *Considérations sur les opérations de contre-achat dans les relations de commerce extérieur de la Roumanie, Droit et pratique du commerce international*, tome 8, No. 2, 1982, 179.

## VI. Conclusión

111. La gestión de la operación de comercio compensatorio suele requerir cierta aptitud para resolver problemas difíciles de índole comercial y para coordinar la concertación y el cumplimiento de obligaciones de índole diversa y distantes en el tiempo que habrán de cumplirse, a menudo, por partes contractuales que no son parte en el acuerdo de comercio compensatorio. Esto requiere en primer lugar cierta habilidad comercial para la gestión de este tipo de operaciones. Requiere además cierta habilidad para formular acuerdos contractuales que estructuren estas operaciones, con independencia de que esos acuerdos contractuales sean o no sean plenamente exigibles por la vía judicial habitual.

112. La Comisión tal vez desee considerar si desea preparar una guía jurídica para la redacción de contratos de comercio compensatorio en la que, además de efectuarse un examen básicamente jurídico como el esbozado a título de presentación en el presente informe, se prestaría asesoramiento sobre la resolución de los problemas prácticos que se dan en la elaboración de este tipo de contrato. Si la Comisión decidiera preparar esa

guía jurídica, tal vez desee pedir a la secretaría que prepare un proyecto de esbozo de su índice de materias y los estudios preliminares adicionales que estime apropiados. Si la Comisión optase por este camino, la secretaría consultaría con un grupo de expertos en el que figurase una representación adecuada de las diferentes regiones. Este proyecto de esbozo del índice y los estudios preliminares serían presentados a la Comisión en su 22.º período de sesiones o, si la Comisión lo juzga apropiado, a un Grupo de Trabajo.

113. La Comisión tal vez decida, por el contrario, que la preparación de una guía jurídica sobre los problemas prácticos que se dan en la redacción de los contratos de comercio compensatorio no sería una contribución importante para la unificación o la armonización del derecho mercantil internacional, que es el mandato que ella tiene. Si así se decidiese, la Comisión tal vez considere que la preparación del presente informe ha sido una contribución útil de la Comisión para aquellos que deseen redactar este tipo de contratos, pero que este tema debe suprimirse del programa futuro de trabajo de la Comisión.

## IV. DERECHO MARÍTIMO INTERNACIONAL

### Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Hamburgo)<sup>a</sup>: nota de la Secretaría (A/CN.9/306) [Original: inglés]

#### INTRODUCCIÓN

1. El Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Hamburgo) (en lo sucesivo denominado "Reglas de Hamburgo") fue aprobado el 31 de marzo de 1978 en una conferencia diplomática convocada por la Asamblea General de las Naciones Unidas en Hamburgo, República Federal de Alemania. El Convenio se basa en un proyecto preparado por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI).

2. Las Reglas de Hamburgo establecen un régimen jurídico uniforme que regula los derechos y obligaciones de los cargadores, portadores y consignatarios en virtud de un contrato de transporte marítimo. Su punto focal es la responsabilidad de un porteador por la pérdida y daño de las mercancías y el retraso en la entrega. También tratan de la responsabilidad del cargador por las pérdidas sufridas por el porteador y por el daño sufrido por el buque, así como de ciertas responsabilidades del cargador con respecto a las mercancías peligrosas. Otras disposiciones de las Reglas de Hamburgo se refieren a los documentos de transporte emitidos por el porteador, incluidos los conocimientos de embarque y los documentos de transporte no negociables, así como a las reclamaciones y acciones en virtud del Convenio.

3. Al 16 de febrero de 1988 habían ratificado el Convenio o se habían adherido a él 12 países, a saber: Barbados, Botswana, Chile, Egipto, Hungría, Líbano, Marruecos, República Unida de Tanzania, Rumania, Senegal, Túnez y Uganda. Para que el Convenio entre en vigor se requieren 20 ratificaciones o adhesiones.

#### I. Antecedentes de las Reglas de Hamburgo

##### A. Las Reglas de La Haya

4. Las Reglas de Hamburgo son el resultado de un movimiento en favor de un régimen jurídico internacional moderno y uniforme para regular el transporte marítimo de mercancías. Durante muchos años, una gran proporción del transporte marítimo de mercancías estuvo sometido a un régimen jurídico centrado en torno al Convenio internacional para la unificación de ciertas

reglas en materia de conocimientos, conocido también con el nombre de "Reglas de La Haya".

5. Las Reglas de La Haya establecen un régimen jurídico obligatorio para regular la responsabilidad del cargador por pérdida o daño a las mercancías transportadas en virtud de un conocimiento de embarque. Se aplican al período comprendido entre el momento en que las mercancías se cargan en el buque hasta el momento en que se descargan. De conformidad con sus disposiciones, el cargador es responsable de la pérdida o daño resultante del hecho de no haber ejercido la debida diligencia para asegurar la navegabilidad del buque, o para dotarlo, equiparlo y pertrecharlo debidamente, o para que el espacio destinado a almacenaje reúna condiciones de seguridad para el transporte de mercancías. Sin embargo, las Reglas de La Haya contienen una larga lista de circunstancias que eximen al porteador de responsabilidad si la pérdida o daño resultan de una falta de navegación o administración del buque.

6. Las Reglas de La Haya se han modificado dos veces desde su adopción, primeramente en 1968 (en virtud de un Protocolo, denominado en lo sucesivo el "Protocolo Visby") y de nuevo en 1979 (en virtud de un Protocolo, denominado en lo sucesivo el "Protocolo adicional de 1979"). Estas enmiendas se refieren principalmente a la limitación de la responsabilidad financiera de conformidad con las Reglas de La Haya. No alteran el régimen básico de responsabilidad de las Reglas de La Haya ni la atribución de riesgos en virtud de dicho régimen.

##### B. Descontento con el sistema de las Reglas de La Haya

7. A lo largo de los años, se observó un descontento creciente con el sistema de las Reglas de La Haya. Este descontento tenía su origen, en parte, en el sentimiento de que la atribución global de responsabilidades y riesgos de conformidad con las Reglas de La Haya, que favorecían en gran manera a los portadores a expensas de los cargadores, era injusta. Diversas disposiciones de las Reglas de La Haya se consideraban ambiguas e inciertas, lo que contribuía, según se dijo, a elevar los costos de transporte y a incrementar aún más los riesgos soportados por los cargadores. El descontento con las Reglas de La Haya se basaba también en el sentimiento de que la evolución de las condiciones de la tecnología y de las prácticas relativas al transporte marítimo habían hecho inadecuadas muchas disposiciones de las Reglas de La Haya que tal vez hubieran sido adecuadas en 1924.

<sup>a</sup>La presente nota ha sido preparada por la secretaría de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) a título informativo únicamente. No es un comentario oficial sobre el Convenio.

### C. *Medidas encaminadas a revisar la legislación relativa al transporte marítimo de mercancías*

8. La cuestión de la revisión de la legislación relativa al transporte marítimo de mercancías fue planteada por primera vez por la delegación de Chile en el primer período de sesiones de la CNUDMI en 1968. Poco después, la Asamblea General recomendó que la CNUDMI considerase la inclusión de la cuestión entre los temas prioritarios en su programa de trabajo. La CNUDMI así lo hizo en su segundo período de sesiones de 1969.

9. Por la misma época aproximadamente, la legislación relativa a los conocimientos de embarque y al transporte marítimo de mercancías era objeto de estudio en el seno de un Grupo de Trabajo de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). El Grupo de Trabajo llegó a la conclusión de que las normas y prácticas relativas a los conocimientos de embarque, incluidas las contenidas en las Reglas de La Haya y en las Reglas de La Haya modificadas por el Protocolo de Visby, debían ser examinadas y en su caso revisadas y ampliadas con miras a la preparación de un nuevo convenio internacional. El objetivo de esta labor sería eliminar las incertidumbres y ambigüedades existentes en la legislación actual y permitir una distribución equilibrada de responsabilidades y riesgos entre los cargadores y los porteadores. El Grupo de Trabajo recomendó que esta labor la llevase a cabo la CNUDMI. En 1971, la CNUDMI decidió proceder en consecuencia.

10. En 1976, la CNUDMI completó y aprobó el texto de un proyecto de Convenio sobre el Transporte Marítimo de Mercancías. Posteriormente, la Asamblea General convocó la conferencia diplomática de Hamburgo que aprobó las Reglas de Hamburgo en 1978.

## II. Características principales de las Reglas de Hamburgo

### A. *Ámbito de aplicación*

11. A fin de asegurar la uniformidad en el plano internacional de las disposiciones relativas al transporte marítimo de mercancías, se ha dado a las Reglas de Hamburgo un ámbito de aplicación relativamente amplio, considerablemente más amplio que el de las Reglas de La Haya. Las Reglas de Hamburgo se aplican a todos los contratos de transporte marítimo de mercancías concertados entre dos Estados diferentes si, de acuerdo con el contrato, el puerto de carga o el puerto de descarga están situados en un Estado contratante, si las mercancías se descargan en uno de los puertos facultativos de descarga previstos en el contrato y dicho puerto está situado en un Estado contratante, o si el conocimiento de embarque u otro documento que haga prueba del contrato se emite en un Estado contratante. Además de estos casos, las Reglas de Hamburgo se aplican también si el conocimiento de embarque u otro documento que haga prueba del contrato estipulan su

aplicación. La aplicación de las Reglas no depende de la nacionalidad del buque, del porteador, del cargador, del consignatario o de cualquier otra persona interesada.

12. Las Reglas de Hamburgo no se aplican a los contratos de fletamento. Sin embargo, sí se aplican a los conocimientos de embarque emitidos de conformidad con un contrato de fletamento si dicho conocimiento de embarque regula la relación entre el porteador y el tenedor del conocimiento que no sea el fletador.

13. Vale la pena señalar que, contrariamente a las Reglas de La Haya, que se aplican únicamente cuando el conocimiento de embarque es emitido por el porteador, las Reglas de Hamburgo regulan los derechos y obligaciones de las partes en un contrato de transporte independientemente de que se haya o no emitido un conocimiento de embarque. Esto tiene una importancia creciente, ya que cada vez son más las mercancías transportadas en virtud de documentos de transporte no negociables con preferencia a los conocimientos de embarque.

### B. *Período de responsabilidad*

14. Las Reglas de La Haya se aplican únicamente al período comprendido entre el momento en que las mercancías se cargan en el buque hasta el momento en que se descargan del buque. No se aplican a la pérdida o daño que se produce mientras las mercancías se hallan bajo la custodia del porteador con anterioridad a la carga o con posterioridad a la descarga.

15. En la práctica moderna del transporte marítimo, los porteadores con frecuencia aceptan y mantienen las mercancías bajo su custodia en el puerto antes y después del transporte efectivo por mar. Se ha calculado que la mayoría de las pérdidas y daños de las mercancías se producen mientras éstas se hallan en el puerto. A fin de asegurar que estas pérdidas y daños se imputan a la parte que tiene bajo su custodia las mercancías y, por lo tanto, está en mejores condiciones para protegerlas contra la pérdida o daño, las Reglas de Hamburgo se aplican a la totalidad del período en que el porteador tiene bajo su custodia las mercancías, en el puerto de carga, durante el transporte y en el puerto de descarga.

### C. *Fundamento de la responsabilidad del porteador*

16. El fundamento de la responsabilidad del porteador, de conformidad con el sistema de las Reglas de La Haya, fue uno de los principales motivos de preocupación del movimiento en favor de la reforma que eventualmente dio lugar a las Reglas de Hamburgo. Si bien las Reglas de La Haya establecen que el porteador es responsable de la pérdida o daño resultante del hecho de no haber ejercido la debida diligencia para asegurar la navegabilidad del buque, o para dotarlo, equiparlo y pertrecharlo debidamente, o para que el espacio destinado a almacenaje reúna condiciones de seguridad para el transporte de mercancías, una larga lista de circunstancias eximen al porteador de esta respon-

sabilidad. Estas disposiciones se basan en las cláusulas de exención que figuraban corrientemente en los conocimientos de embarque al adoptarse las Reglas de La Haya, a comienzos del decenio de 1920. Quizá la más importante de estas exenciones sea la que libera al porteador de responsabilidad en caso de pérdida o daño resultante de una falta de navegación o administración del buque, la llamada exención por "falta náutica". Como resultado de estas exenciones, el cargador soporta una parte excesiva del riesgo de pérdida o daño de sus mercancías.

17. Las justificaciones originales de este régimen de responsabilidad y, en particular, de la excepción de falta náutica, fueron la imposibilidad del armador de comunicarse con su buque y ejercer un control efectivo sobre el buque y la tripulación durante las largas travesías marítimas, y el concepto tradicional de la travesía marítima como una empresa conjunta del porteador y del propietario de las mercancías. Sin embargo, el subsiguiente desarrollo de las comunicaciones y la reducción del tiempo de viaje han hecho obsoletas estas justificaciones. Este régimen de responsabilidad no tiene paralelo en la legislación que rige otras modalidades de transporte. Además, se considera contrario tanto al concepto jurídico general de que una persona ha de ser responsable y pagar indemnización por las pérdidas o daños causados por su culpa o la de sus empleados y agentes, como al concepto económico de que la pérdida debe recaer sobre la parte que esté en condiciones de tomar medidas para evitarla.

18. Las Reglas de Hamburgo establecen una atribución más equilibrada y equitativa de los riesgos y responsabilidades entre los porteadores y los cargadores. La responsabilidad se basa en el principio de la culpa o negligencia presumida. Es decir, que el porteador es responsable si el hecho que causó la pérdida, daño o demora tuvo lugar mientras las mercancías estaban bajo su custodia, y sólo puede eludir la responsabilidad si demuestra que él mismo, sus empleados o agentes adoptaron todas las medidas que razonablemente podían exigirse para evitar el hecho y sus consecuencias. Este principio sustituye a la enumeración pormenorizada de obligaciones del porteador y a la larga lista de causas de exención de responsabilidad de conformidad con las Reglas de La Haya, y elimina la exención de responsabilidad por pérdidas o daños causados por una falta de navegación o administración del buque. La responsabilidad del porteador de conformidad con las Reglas de Hamburgo corresponde a la responsabilidad atribuida a los porteadores de conformidad con los convenios internacionales que regulan el transporte de mercancías por otras modalidades de transporte, tales como el transporte por carretera y por ferrocarril.

#### D. *Carga sobre cubierta*

19. La carga marítima transportada sobre cubierta estaba tradicionalmente sometida a un riesgo elevado de pérdida o daño resultante de los elementos o de otras causas. Por esta razón, las Reglas de La Haya no se aplican a las mercancías transportadas sobre cubierta

por acuerdo de las partes, lo que permite al porteador declinar toda responsabilidad por esta carga. Sin embargo, la evolución de las técnicas de transporte y embalaje, y en particular la contenerización, han hecho que sea posible el transporte de la carga sobre cubierta en condiciones de relativa seguridad. En los modernos buques portacontenedores es corriente que los contenedores se almacenen sobre cubierta.

20. Las Reglas de Hamburgo tienen en cuenta esta evolución. En primer lugar, permiten expresamente que el porteador transporte mercancías sobre cubierta, no sólo si el cargador conviene en ello, sino también cuando este transporte se hace de conformidad con los usos del comercio de que se trate o si lo exigen las disposiciones legales. En segundo lugar, las Reglas de Hamburgo hacen responsable al porteador, sobre la base de una presunción de culpa o negligencia, de la pérdida, daño o retraso respecto de las mercancías que se le haya permitido transportar sobre cubierta. Si transporta mercancías sobre cubierta sin que se le haya permitido hacerlo, será responsable de la pérdida, daño o retraso que resulten exclusivamente del transporte sobre cubierta, sin que pueda excluir a esta responsabilidad demostrando que se tomaron medidas razonables para evitar la pérdida, el daño o el retraso.

#### E. *Responsabilidad por el retraso*

21. Hasta tiempos recientes, las travesías marítimas estaban expuestas a innumerables riesgos incontrolables que, con frecuencia, provocaban retrasos y desviaciones. Debido a esta incertidumbre, las Reglas de La Haya no se aplican a la responsabilidad del porteador por los retrasos en la entrega. Sin embargo, como resultado de la moderna tecnología del transporte marítimo, de la exactitud de las cartas marinas y del perfeccionamiento y eficacia de los métodos de navegación, las travesías están menos expuestas a demoras y son más seguras. Los cargadores se han acostumbrado a que los porteadores cumplan su compromiso de entregar las mercancías en el plazo especificado, y así lo esperan. Así, las Reglas de Hamburgo regulan la responsabilidad del porteador por los retrasos en la entrega de la misma forma que la responsabilidad por pérdida o daño de las mercancías, es decir, de conformidad con el principio de la presunción de culpa o negligencia.

#### F. *Limitación de la responsabilidad financiera*

22. Las Reglas de Hamburgo limitan la responsabilidad del porteador por pérdida o daño de las mercancías a una suma equivalente a 835 unidades de cuenta por bulto u otra unidad de carga transportada, ó 2,5 unidades de cuenta por kilogramo de peso bruto de las mercancías perdidas o dañadas si esta cantidad es mayor. El porteador y el cargador pueden fijar unos límites superiores a los indicados, pero no inferiores.

23. La unidad de cuenta es el Derecho Especial de Giro (DEG) tal como lo define el Fondo Monetario Internacional (FMI). Las Reglas contienen disposiciones

detalladas en cuanto a la forma de convertir en monedas nacionales los límites expresados en unidades de cuenta, con disposiciones especiales para ciertos Estados que no son miembros del FMI. Los límites de responsabilidad, de conformidad con las Reglas de Hamburgo son un 25% más altos que los establecidos en virtud del Protocolo adicional de 1979, que también utiliza los DEG como unidad de cuenta. En las Reglas de La Haya y en el Protocolo de Visby, la limitación de responsabilidad se expresa en unidades de cuenta basadas en una cierta cantidad de oro. Toda vez que las monedas nacionales no tienen ya un valor fijo en relación con el oro, los valores de dichos límites en monedas nacionales pueden variar.

24. Las Reglas de Hamburgo mantienen el sistema dual por bulto/kilogramo establecido en el Protocolo de Visby. La finalidad de este sistema es tener en cuenta el hecho de que la relación valor/peso de las mercancías transportadas por mar difiere considerablemente. La carga marítima varía de ciertas cargas, como los productos a granel, que tienen un valor relativamente bajo en relación con su peso, hasta otras cargas, como la maquinaria pesada, cuya proporción valor/peso es mucho más elevada.

25. De conformidad con este sistema dual, el límite relativamente bajo de 2,5 unidades de cuenta por kilogramo se aplicaría a los productos no empaquetados transportados a granel, en tanto que el límite superior por bulto se aplicaría a las partidas transportadas en bultos u otras unidades de carga. El peso límite es de 334 kilogramos: si un bulto o unidad de carga tiene un peso inferior, se aplicaría el límite por bulto; por encima de dicho peso, se aplicaría el límite por kilogramo. A los efectos de calcular los límites de responsabilidad, se considerará que los bultos o unidades de carga contenidos en un contenedor son los enumerados en el conocimiento de embarque u otro documento que haga prueba del contrato de transporte marítimo.

26. La responsabilidad del porteador por el retraso en la entrega de las mercancías se limita a una suma equivalente a dos veces y media el flete que debe pagarse por las mercancías que hayan sufrido retraso, pero no excederá de la cuantía total del flete que debe pagarse en virtud del contrato de transporte marítimo.

27. Las Reglas de Hamburgo incluyen un procedimiento acelerado para revisar los límites de responsabilidad en el caso de una variación importante del valor de dichos límites como resultado, por ejemplo, de la inflación.

#### **G. Derechos de los empleados y agentes del porteador**

28. Si un empleado o agente del porteador 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 de las Reglas de Hamburgo.

#### **H. Pérdida del derecho a la limitación de la responsabilidad**

29. El porteador pierde el beneficio de la limitación de responsabilidad si se demuestra que la pérdida, el daño o el retraso 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. También perderá el beneficio de la limitación de responsabilidad el empleado o agente del porteador que se comporte de esta forma.

#### **I. Responsabilidad del porteador y del porteador efectivo; transporte directo**

30. Un porteador puede celebrar un contrato de transporte marítimo con un cargador pero encomendar el transporte, o parte del mismo, a otro porteador. En tales casos, el porteador contratante a menudo incluye en el conocimiento de embarque una cláusula que le exime de responsabilidad por la pérdida o daño imputable al porteador efectivo. Los cargadores tropiezan con dificultades en los sistemas jurídicos que reconocen estas cláusulas de exención, ya que tienen que recabar la indemnización al porteador efectivo, que puede ser desconocido para el cargador, que puede haber limitado o excluido efectivamente su responsabilidad, o que tal vez no pueda ser demandado por el cargador en la jurisdicción competente. Las Reglas de La Haya no se ocupan de la responsabilidad del porteador efectivo.

31. Las Reglas de Hamburgo equilibran los intereses de cargadores y porteadores en tales casos. Únicamente permiten que el porteador contratante quede exento de responsabilidad por pérdida, daño o retraso imputable al porteador efectivo si el contrato de transporte especifica la parte del mismo encomendada al porteador efectivo y los nombres del porteador efectivo. Además, la exención únicamente surte efecto si el porteador puede iniciar una acción judicial o de arbitraje contra el porteador efectivo en una de las jurisdicciones indicadas en las Reglas de Hamburgo. En caso contrario, el porteador contratante es responsable de la pérdida, daño o retraso con respecto a las mercancías durante toda la travesía, incluida la pérdida, daño o retraso imputables al porteador efectivo. Cuando tanto el porteador contratante como el porteador efectivo sean responsables, su responsabilidad será conjunta y solidaria.

#### **J. Responsabilidad del cargador**

32. De conformidad con las Reglas de Hamburgo, el cargador es responsable de las pérdidas sufridas por el porteador o el porteador efectivo, o por el daño sufrido por el buque, únicamente si la pérdida o daño hubiesen sido causados por culpa o negligencia del cargador, sus empleados o agentes.

33. Se imponen obligaciones especiales al cargador con respecto a las mercancías peligrosas. El cargador está obligado a señalar las mercancías peligrosas mediante

marcas o etiquetas adecuadas y, cuando entregue mercancías peligrosas al porteador, deberá informarle de su carácter peligroso y, en caso necesario, de las precauciones que deban adoptarse. Si el cargador no cumple estas obligaciones, el porteador puede exigir, en determinados casos, que se le indemnice por los perjuicios resultantes del embarque de las mercancías. El porteador puede disponer de las mercancías peligrosas, o hacerlas inofensivas, sin tener que indemnizar al cargador si este último no cumple las obligaciones con respecto a las mercancías o si las mercancías llegan a constituir un peligro real para la vida humana o los bienes.

## K. Documentos de transporte

### 1. Conocimientos de embarque

34. De conformidad tanto con las Reglas de La Haya como con las Reglas de Hamburgo, el porteador debe emitir un conocimiento de embarque si el cargador así lo solicita. Sin embargo, las Reglas de Hamburgo tienen en cuenta las técnicas modernas de documentación al establecer que la firma en el conocimiento de embarque podrá ser manuscrita o registrada por cualquier medio mecánico o electrónico, si ello no es incompatible con las leyes del país en que se emita el conocimiento de embarque.

35. Las Reglas de Hamburgo detallan los tipos de información que debe figurar en el conocimiento de embarque. Entre otros datos, debe indicarse la naturaleza general de las mercancías, el número de bultos o de piezas, su peso o cantidad y el estado aparente de las mercancías. La lista de datos es más extensa conforme a las Reglas de La Haya, ya que se requiere información adicional para aplicar el régimen de responsabilidad de las Reglas de Hamburgo, que es más amplio que el de las Reglas de La Haya.

36. De conformidad con las Reglas de Hamburgo, la omisión de uno de los datos exigidos no afecta a la naturaleza jurídica del documento como conocimiento de embarque. Así se resuelve una cuestión de la que no se ocupaban las Reglas de La Haya y que se había solucionado de maneras diferentes en los sistemas jurídicos nacionales.

37. De conformidad con las Reglas de Hamburgo, y también con las Reglas de La Haya, la información contenida en el conocimiento de embarque constituye una presunción, salvo prueba en contrario, de que el porteador ha tomado a su cargo las mercancías descritas. Las Reglas de Hamburgo y el Protocolo de Visby establecen además que la descripción de las mercancías es concluyente en favor del tercero al que se hubiese transferido el conocimiento, si dicho tercero hubiese procedido de buena fe basándose en la descripción de las mercancías que figuraba en el conocimiento. Las Reglas de Hamburgo establecen que, si el porteador no hace constar el estado aparente de las mercancías en el conocimiento de embarque, se considerará que las mercancías estaban en buen estado aparente. También aquí se resuelve una cuestión que era ambigua en las Reglas de La Haya.

38. Si el porteador sabe o tiene motivos razonables para sospechar que la información que figura en el conocimiento de embarque en cuanto a la naturaleza general de las mercancías, el número de bultos o de piezas, su peso o cantidad, es inexacta, o si carece de medios razonables para verificar dicha información, podrá, de conformidad con las Reglas de Hamburgo, incluir 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. Estas disposiciones son más explícitas que las disposiciones equivalentes de las Reglas de La Haya.

39. A veces, el cargador pide al porteador que emita un conocimiento de embarque "limpio" (es decir, sin reservas), aunque el porteador puede tener motivos para poner en duda la exactitud de la información facilitada por el cargador para su inclusión en el conocimiento de embarque, o no disponer de medios razonables para verificar dicha información, o puede haber descubierto defectos en el estado de las mercancías. A cambio, el cargador se compromete a indemnizar al porteador por las pérdidas sufridas como resultado de la emisión de un conocimiento de embarque sin reservas. Las Reglas de Hamburgo establecen que este acuerdo es válido respecto del cargador, a menos que el porteador tuviese intención de perjudicar a un tercero que se base en la descripción de las mercancías que figuran en el conocimiento de embarque. Sin embargo, dicho acuerdo no tendrá efecto contra un tercero al que se hubiese transferido el conocimiento de embarque, incluido un consignatario.

### 2. Otros documentos de transporte

40. En el transporte marítimo es cada vez más frecuente la práctica de que los porteadores emitan documentos de transporte no negociables, tales como cartas de porte marítimo, en vez de conocimientos de embarque. Aunque los documentos comerciales se han venido utilizando en ciertas rutas durante algún tiempo, el uso de estos documentos se está extendiendo actualmente a otras rutas. Los documentos no negociables evitan ciertos problemas que han surgido en relación con el empleo de los conocimientos de embarque, tales como la llegada de las mercancías al punto de destino antes de que el conocimiento de embarque llegue a poder del consignatario.

41. Las Reglas de Hamburgo tienen en cuenta esta evolución, en primer lugar al aplicarse a los contratos de transporte marítimo de mercancías independientemente de que se haya emitido o no un conocimiento de embarque y, en segundo lugar, al establecer que un documento de transporte emitido por un porteador, que no sea un conocimiento de embarque, constituye no obstante una 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 el documento.

42. Toda vez que las Reglas de La Haya se aplican únicamente cuando se ha emitido un conocimiento de embarque, no se ocupan de otros tipos de documentos de transporte.

### L. Reclamaciones y acciones

43. Las Reglas de Hamburgo contienen disposiciones que regulan los procedimientos tanto judiciales como arbitrales incoados de conformidad con las Reglas. Se han incluido reglas relativas al arbitraje, ya que el arbitraje se utiliza con frecuencia para resolver las controversias que surgen en relación con los contratos de transporte marítimo, y se consideró importante que las reglas regulasen ciertas cuestiones tales como la prescripción de acciones y la jurisdicción en relación con el arbitraje. Las Reglas de La Haya no se ocupan de estas cuestiones.

#### 1. Prescripción de las acciones

44. De conformidad con las Reglas de Hamburgo, las reclamaciones en un procedimiento judicial o arbitral tienen un plazo de prescripción de dos años. La persona contra la cual se dirige la reclamación puede prorrogar este plazo de prescripción. De conformidad con las Reglas de La Haya, la acción debe incoarse en un plazo de un año. Las Reglas de Hamburgo establecen además que la parte declarada responsable de conformidad con las Reglas de Hamburgo dispone de un plazo adicional, después de expirado el plazo de prescripción de dos años, para incoar una acción de repetición contra un tercero que sea responsable ante ella. Las Reglas de La Haya contienen disposiciones equivalentes, que fueron añadidas por el Protocolo de Visby.

#### 2. Jurisdicción

45. Las Reglas de Hamburgo exigen que los procedimientos judiciales o arbitrales se inicien en uno de los lugares especificados en las Reglas. La enumeración de lugares especificados es suficientemente amplia para tener en cuenta las necesidades prácticas del reclamante. Entre los lugares especificados figuran las jurisdicciones siguientes: el establecimiento principal o la residencia habitual del demandado; el lugar de celebración del contrato de transporte, siempre que el demandado tenga en él un establecimiento, sucursal o agencia; el puerto de carga; el puerto de descarga; y cualquier otro lugar designado al efecto en el contrato de transporte o en el acuerdo de arbitraje. También puede incoarse un procedimiento judicial en una jurisdicción en que haya sido embargado legalmente un buque perteneciente al mismo propietario del buque que efectúa el transporte, sin perjuicio del derecho del demandado a trasladar la acción a una de las jurisdicciones mencionadas en el párrafo anterior. Además, las Reglas de Hamburgo permiten a las partes, después de presentar una reclamación, ponerse de acuerdo para incoar el procedimiento judicial ante cualquier otra jurisdicción; permiten asimismo un acuerdo de este tipo con respecto a los procedimientos de arbitraje siempre que este acuerdo reúna los demás requisitos para su validez. Las Reglas de La Haya no contienen disposiciones con respecto a la jurisdicción.

### M. Otras disposiciones

46. Las Reglas de Hamburgo son obligatorias en el sentido de que las partes en un contrato de transporte marítimo no pueden limitar mediante acuerdo las responsabilidades y obligaciones que incumben al porteador en virtud de las Reglas. Sin embargo, estas obligaciones y responsabilidades pueden aumentarse.

47. Otras disposiciones de las Reglas de Hamburgo se refieren a la relación entre las Reglas y la legislación sobre avería gruesa y otros convenios internacionales. Al pasar a ser parte en las Reglas de Hamburgo, un Estado que sea parte en las Reglas de La Haya, o en las Reglas de La Haya modificadas por el Protocolo de Visby, debe denunciarlas. En ciertas condiciones, esta denuncia puede aplazarse durante un período de hasta cinco años.

### III. Uniformidad de la legislación

48. Las Reglas de Hamburgo ofrecen mayores posibilidades de lograr la uniformidad de la legislación relativa al transporte marítimo de mercancías que las Reglas de La Haya. En primer lugar, toda vez que las Reglas de La Haya se aplican únicamente cuando se ha emitido un conocimiento de embarque, la proporción importante y cada vez mayor del transporte marítimo en que no se emiten conocimientos de embarque no queda incluida en ellas. En segundo lugar, incluso en los casos en que se aplican las Reglas de La Haya, éstas no se ocupan de muchos aspectos de los derechos y obligaciones de las partes en un contrato de transporte. Una cuestión que no esté prevista en las Reglas de La Haya se resolverá por las normas de derecho internacional que, a menudo, ofrecen soluciones diferentes, o con arreglo a las cláusulas del conocimiento de embarque que pueden favorecer injustamente a una de las partes, o que pueden surtir efectos diferentes en los distintos sistemas jurídicos nacionales.

49. Las Reglas de Hamburgo, en cambio, se ocupan de manera mucho más amplia de los derechos y obligaciones de las partes en un contrato de transporte. En consecuencia, ofrecen la posibilidad de una uniformidad total de la legislación en esta esfera. Sin embargo para que esta posibilidad sea una realidad, es necesario que cuenten con la adhesión de los Estados de todo el mundo.

### IV. Información adicional acerca de las Reglas de Hamburgo

Puede solicitarse información adicional acerca de las Reglas de Hamburgo a:

Secretaría de la CNUDMI  
Centro Internacional de Viena  
P.O. Box 500  
A-1400 Viena  
Austria

Télex: 135612  
Telefax: (43) (1) 23 21 56

## V. COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

### A. Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías\*: nota de la Secretaría (A/CN.9/307) [Original: inglés]

1. La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías proporciona un texto uniforme del derecho sobre la compraventa internacional de mercaderías. La Convención fue preparada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) y adoptada por una conferencia diplomática el 11 de abril de 1980.

2. La preparación de un derecho uniforme para la compraventa internacional de mercaderías comenzó en 1930 en Roma en el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT). Después de una larga interrupción en la labor como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial, el proyecto fue presentado en 1964 a una conferencia diplomática celebrada en La Haya, que adoptó dos convenciones, una sobre la compraventa internacional de mercaderías y la otra sobre la formación de los contratos para la compraventa internacional de mercaderías.

3. Casi inmediatamente después de adoptadas ambas convenciones sus disposiciones fueron objeto de muchas críticas por cuanto reflejaban principalmente las tradiciones jurídicas y las realidades económicas de la Europa continental occidental, la región que había participado más activamente en su preparación. En consecuencia, una de las primeras tareas emprendidas por la CNUDMI a raíz de su organización en 1968 fue preguntar a los Estados si tenían o no intención de adherirse a esas convenciones y las razones que justificaban su postura. A la luz de las respuestas recibidas, la CNUDMI decidió estudiar ambas convenciones para determinar qué modificaciones podrían hacerlas susceptibles de una aceptación más amplia por parte de países con diferentes sistemas jurídicos, sociales y económicos. El resultado de este estudio fue la adopción el 11 de abril de 1980 por una conferencia diplomática de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, donde se combina la materia de las dos convenciones precedentes.

4. El éxito de la CNUDMI al preparar una Convención más ampliamente aceptable queda demostrado por el hecho de que entre los 11 Estados originales para los que

el 1.º de enero de 1988 entró en vigor la Convención figuraban Estados de todas las regiones geográficas, todas las etapas de desarrollo económico y todos los principales sistemas jurídicos sociales y económicos. Los 11 Estados originales eran: la Argentina, China, Egipto, los Estados Unidos, Francia, Hungría, Italia, Lesotho, Siria, Yugoslavia y Zambia.

5. Al 31 de enero de 1988, otros cuatro Estados, Austria, Finlandia, México y Suecia, se habían convertido en partes en la Convención.

6. La Convención se divide en cuatro partes. La Parte I trata del ámbito de aplicación y las disposiciones generales. La Parte II contiene las normas que rigen la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías. La Parte III se refiere a los derechos y obligaciones sustantivos de comprador y vendedor derivados del contrato. La Parte IV contiene las disposiciones finales de la Convención relativas a asuntos tales como el modo y el momento de su entrada en vigor, las reservas y declaraciones que se permite hacer y la aplicación de la Convención a las compraventas internacionales cuando ambos Estados interesados se rigen por el mismo o semejante derecho en esta cuestión.

#### Parte I

#### ÁMBITO DE APLICACIÓN Y DISPOSICIONES GENERALES

##### A. *Ámbito de aplicación*

7. Los artículos sobre el ámbito de aplicación establecen lo que queda comprendido en la Convención y lo que se excluye de ella. Las disposiciones sobre inclusión son las más importantes. La Convención se aplica a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes cuando esos Estados sean Estados contratantes, o cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante. Algunos Estados han aprovechado la autorización contenida en el artículo 95 para declarar que aplicarían la Convención sólo en la primera pero no en la segunda de estas dos situaciones. A medida que la Convención sea más ampliamente adoptada, disminuirá la importancia práctica de esa declaración.

\*La presente nota ha sido preparada por la secretaria de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional con fines informativos; no constituye un comentario oficial de la Convención.

8. Las disposiciones finales introducen otras dos restricciones al ámbito territorial de aplicación que serán pertinentes para algunos Estados. Una de ellas se aplica sólo si un Estado es parte en otro acuerdo internacional que contiene disposiciones relativas a las materias que se rigen por esta Convención; la otra permite que los Estados que tienen el mismo o semejante derecho interno sobre compraventas declaren que la Convención no se aplica entre ellos.

9. El artículo 3 distingue los contratos de compraventa de los contratos de servicios en dos aspectos. Se considerarán compraventas 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 esa manufactura o producción. La Convención no se aplicará a los contratos en que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporcione las mercaderías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

10. La Convención contiene una lista de tipos de compraventa que se excluyen de la Convención, ya sea por la finalidad de la compraventa (mercaderías compradas para el uso personal, familiar o doméstico), la naturaleza de la compraventa (compraventas en subasta, de carácter judicial) o la naturaleza de las mercaderías (valores mobiliarios, títulos, títulos de inversión, títulos o efectos de comercio, dinero, buques, embarcaciones, aerodeslizadores, aeronaves o electricidad). En muchos Estados algunas de esas compraventas o todas ellas se rigen por normas especiales que reflejan su especial naturaleza.

11. Varios artículos declaran que la materia de la Convención se limita a la formación del contrato y los derechos y obligaciones del comprador y del vendedor dimanantes de ese contrato. En particular, la Convención no concierne a la validez del contrato, a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas o la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías.

#### B. *Autonomía de las partes*

12. El principio básico de la libertad contractual en la compraventa internacional de mercaderías se reconoce en la disposición que permite que las partes excluyan la aplicación de la Convención o establezcan excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modifiquen sus efectos. La exclusión de la Convención más frecuente resultaría de la elección por las partes de la ley de un Estado no contratante o de la ley nacional de un Estado contratante como ley aplicable al contrato. Las excepciones a la Convención se producirían siempre que una estipulación del contrato dispusiera una norma diferente de las que se encuentran en la Convención.

#### C. *Interpretación de la Convención*

13. Esta Convención para la unificación del derecho que rige la compraventa internacional de mercaderías podrá cumplir mejor su finalidad si se interpreta de manera consecuente en todos los ordenamientos jurídicos. Se puso gran cuidado en su preparación para hacerla tan clara y fácil de entender como fuera posible. No obstante, se plantearán controversias sobre su significado y aplicación. Para cuando esto ocurra, se amonesta a todas las partes, inclusive los tribunales nacionales y los tribunales arbitrales, a tener en cuenta su carácter internacional y a promover la uniformidad en su aplicación y la observancia de la buena fe en el comercio internacional. En particular, cuando las cuestiones relativas a las materias que se rigen por esta Convención no estén expresamente resueltas en ella, se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que ésta se basa. Sólo a falta de tales principios se decidirá de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado.

#### D. *Interpretación del contrato; usos*

14. La Convención contiene disposiciones sobre cómo han de interpretarse las declaraciones y otros actos de una parte en el contexto de la formación del contrato o de su ejecución. Los usos convenidos por las partes, las prácticas que hayan establecido entre ellas y los usos de que las partes tenían o debían tener conocimiento y que sean ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate pueden todos ellos ser obligatorios para las partes en el contrato de compraventa.

#### E. *Forma del contrato*

15. La Convención no somete el contrato de compraventa a ningún requisito de forma. En particular, el artículo 11 dispone que no es necesario ningún acuerdo escrito para la celebración del contrato. No obstante, el artículo 29 establece que, si el contrato consta por escrito y contiene una estipulación que exija que toda modificación o extinción por mutuo acuerdo se haga por escrito, el contrato no podrá modificarse ni extinguirse por mutuo acuerdo de otra forma. La única excepción es que una parte puede verse impedida por sus propios actos de alegar esa estipulación en la medida en que la otra parte se haya basado en tales actos.

16. A fin de dar facilidades a los Estados cuya legislación exige que los contratos de compraventa se celebren o se aprueben por escrito, el artículo 96 permite a esos Estados declarar que ni el artículo 11 ni la excepción al artículo 29 se aplicarán en el caso de que cualquiera de las partes en el contrato tenga su establecimiento en ese Estado.

## Parte II

## FORMACIÓN DEL CONTRATO

17. La Parte II de la Convención se ocupa de varias cuestiones que se plantean en la formación del contrato por el cruce de una oferta con una aceptación. Cuando la formación se verifica de esta manera, el contrato se celebra cuando se hace efectiva la aceptación de la oferta.

18. Para que una propuesta de celebración de contrato constituya oferta, debe dirigirse a una o más personas determinadas y debe ser suficientemente precisa. Para que la propuesta sea suficientemente precisa, debe indicar las mercaderías y, expresa o implícitamente, señalar la cantidad y el precio o prever un medio para determinarlos.

19. La Convención adopta una postura intermedia entre la doctrina de la revocabilidad de la oferta hasta la aceptación y su irrevocabilidad general durante un cierto tiempo. La regla general es que las ofertas pueden revocarse. No obstante, la revocación debe llegar a conocimiento del destinatario antes de que éste haya enviado la aceptación. Además, no se puede revocar una oferta si indica que es irrevocable, lo que puede hacerse estableciendo un plazo fijo para la aceptación o de otro modo. Además, no cabe revocar una oferta si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en esa oferta.

20. La aceptación de una oferta puede hacerse mediante una declaración u otros actos del destinatario que indiquen asentimiento a la oferta que se comunica al oferente. Sin embargo, en algunos casos la aceptación puede consistir en la ejecución de un acto, como la expedición de las mercaderías o el pago del precio. Un acto de esa naturaleza surtiría normalmente efecto como aceptación en el momento de su ejecución.

21. Un problema frecuente en la formación de contratos, tal vez en especial por lo que se refiere a los contratos de compraventa de mercaderías, se plantea cuando una respuesta a una oferta de aceptación contiene elementos nuevos o diferentes. Conforme a la Convención, si los elementos adicionales o diferentes no alteran sustancialmente los de la oferta, la respuesta constituirá aceptación a menos que sin demora injustificable, el oferente objete esos elementos. Si nos los objeta, los términos del contrato serán los de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.

22. Si los elementos adicionales o diferentes alteran sustancialmente los elementos del contrato, la respuesta constituye una contraoferta que debe a su vez ser aceptada para que el contrato se celebre. Se considerará que los elementos adicionales o diferentes relativos, en particular, al precio, al pago, a la calidad y la cantidad de las mercaderías, al lugar y la fecha de la entrega, al grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra o a la solución de las controversias alteran sustancialmente los elementos de la oferta.

## Parte III

## COMPRAVENTA DE MERCADERÍAS

A. *Obligaciones del vendedor*

23. Las obligaciones generales del vendedor son entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con aquéllas en las condiciones establecidas en el contrato y en la Convención. La Convención proporciona normas supletorias para su utilización a falta de acuerdo contractual acerca del momento, lugar y la manera de cumplir esas obligaciones por parte del vendedor.

24. La Convención estatuye varias reglas que precisan las obligaciones del vendedor respecto de la calidad de las mercaderías. En general, el vendedor deberá entregar mercaderías cuya cantidad, calidad y tipo respondan a lo estipulado en el contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma fijada por el contrato. Un conjunto de normas de particular importancia en las compraventas internacionales de mercaderías entraña la obligación del vendedor de entregarlas libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero inclusive los derechos basados en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual.

25. En relación con las obligaciones del vendedor respecto de la calidad de las mercaderías, la Convención contiene disposiciones sobre la obligación del comprador de examinarlas. Debe comunicar toda falta de conformidad con lo estipulado en el contrato en un plazo razonable a partir del momento en que la haya o debiera haberla descubierto, y a más tardar, dos años contados desde la fecha en que las mercaderías se pusieron efectivamente en poder del comprador, a menos que ese plazo sea incompatible con un período de garantía contractual.

B. *Obligaciones del comprador*

26. Comparadas con las obligaciones del vendedor, las obligaciones generales del comprador son menos amplias y relativamente sencillas; consisten en pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas por el contrato y la Convención. Ésta proporciona normas supletorias para su utilización a falta de acuerdo contractual sobre la manera de determinar el precio y el momento y el lugar en que el comprador debe cumplir su obligación de pagar el precio.

C. *Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador*

27. Los derechos y acciones del comprador por incumplimiento del contrato por parte del vendedor se exponen en relación con las obligaciones del vendedor y los derechos y acciones del vendedor se exponen en relación con las obligaciones que pesan sobre el comprador. Ello hace más fácil utilizar y comprender la Convención.

28. La pauta general de los derechos y acciones es la misma en ambos casos. Si no se satisfacen todas las condiciones exigidas, la parte agraviada puede exigir el cumplimiento de las obligaciones de la otra parte, reclamar daños y perjuicios o rescindir el contrato. El comprador tiene también el derecho de reducir el precio cuando las mercaderías entregadas no sean conformes con lo estipulado en el contrato.

29. Entre las limitaciones más importantes al derecho de una parte agraviada de valerse de una acción figura el concepto del incumplimiento esencial. Para que un incumplimiento del contrato sea esencial, debe tener como resultado para la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto el resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en la misma situación. Un comprador puede exigir la entrega de otras mercaderías en sustitución sólo si las entregadas no eran conformes con el contrato y la falta de conformidad constituye un incumplimiento esencial del contrato. La existencia de un incumplimiento esencial es una de las dos circunstancias que justifican una declaración de rescisión del contrato por parte de la parte agraviada; la otra circunstancia es que, en el caso de no entrega de las mercaderías por parte del vendedor o de no pago del precio u omisión en recibir las mercaderías por parte del comprador, la parte que incumple no lo ejecute en un plazo razonable fijado por la parte agraviada.

30. Otros derechos y acciones pueden restringirse por circunstancias especiales. Por ejemplo, si las mercaderías no son conformes al contrato, el comprador puede pedir al vendedor que las repare para subsanar la falta de conformidad, a menos que esto no sea razonable habida cuenta de todas las circunstancias. Una parte no puede reclamar daños y perjuicios que pudiera haber reducido adoptando las medidas apropiadas. Una parte puede verse exenta de pagar daños y perjuicios en virtud de un impedimento ajeno a su voluntad.

#### D. *Transmisión del riesgo*

31. El determinar el momento exacto en que el riesgo de pérdida o deterioro de las mercaderías se transmite del vendedor al comprador es de gran importancia en los contratos de compraventa internacional de mercaderías. Las partes pueden regular esa cuestión en su contrato mediante una disposición expresa o recurriendo a una condición del comercio. Sin embargo, para el caso frecuente en que el contrato no contenga esa disposición, la Convención contiene un juego completo de reglas.

32. Las dos situaciones especiales previstas por la Convención son cuando el contrato de compraventa entraña el transporte de las mercaderías y cuando las mercaderías se venden en tránsito. En todos los demás casos el riesgo se transmitirá al comprador cuando éste se haga cargo de las mercaderías o, si no lo hace a su debido tiempo, desde el momento en que las mercaderías se pongan a su disposición e incurra en incumplimiento

del contrato al rehusar su recepción. En el caso frecuente en que el contrato versa sobre mercaderías aún sin identificar, no se considerará que las mercaderías se han puesto a disposición del comprador hasta que estén identificadas a los efectos del contrato y se pueda considerar que el riesgo de su pérdida ha sido transmitido al comprador.

#### E. *Suspensión del cumplimiento e incumplimiento previsible*

33. La Convención contiene reglas especiales para la situación en que, antes de la fecha en que debía ser cumplido, resulta manifiesto que la otra parte no cumplirá una parte sustancial de sus obligaciones o cometerá un incumplimiento esencial. Se traza una distinción entre los casos en que la otra parte puede suspender su propio cumplimiento del contrato pero el contrato sigue vigente a la espera de futuros acontecimientos y aquellos en los que puede declarar rescindido el contrato.

#### F. *Exoneración de la obligación de pagar daños y perjuicios*

34. Cuando una de las partes deja de cumplir cualquiera de sus obligaciones debido a un impedimento ajeno a su voluntad que no cabía razonablemente esperar que tuviese en cuenta en el momento de la celebración del contrato ni que lo evitase o superase, está exenta del pago de daños y perjuicios. Esta exención puede también aplicarse si la falta de cumplimiento de una de las partes se debe a la falta de cumplimiento de un tercero al que haya encargado la ejecución total o parcial del contrato. No obstante, está sometida a cualquier otro recurso, inclusive a la reducción del precio, si las mercaderías fuesen de algún modo defectuosas.

#### G. *Conservación de las mercaderías*

35. La Convención impone a ambas partes el deber de conservar las mercaderías pertenecientes a otra parte que se hallan en su poder. Ese deber es de importancia aun mayor en la compraventa internacional de mercaderías en la que la otra parte reside en un país extranjero y puede no tener mandatarios en el país en que se hallan las mercaderías. En ciertas circunstancias la parte en cuyo poder se hallan las mercaderías puede venderlas o puede incluso exigírsele que lo haga. La parte que venda las mercaderías tendrá derecho a retener del producto de la venta una suma igual a los gastos razonables de su conservación y venta y deberá abonar el saldo a la otra parte.

### Parte IV

#### DISPOSICIONES FINALES

36. Las disposiciones finales contienen las cláusulas usuales relativas al Secretario General como depositario y donde se estipula que la Convención está sometida a la

ratificación, la aceptación o la aprobación de los Estados que la hayan firmado hasta el 30 de septiembre de 1981, que estará abierta a la adhesión de todos los Estados que no sean Estados signatarios y que sus textos en árabe, chino, español, francés, inglés y ruso son igualmente auténticos.

37. La Convención permite hacer algunas declaraciones. Las relativas al ámbito de aplicación y al requisito de que el contrato se formalice por escrito han sido ya mencionadas. Existe una declaración especial para los Estados en los que diferentes ordenamientos jurídicos rijan los contratos de compraventa en diferentes partes de su territorio. Finalmente, todo Estado podrá declarar que no quedará obligado por la Parte II sobre formación de contratos o por la Parte III

sobre los derechos y obligaciones de comprador y vendedor. Esta última declaración se incluyó como parte de la decisión de combinar en una única convención la materia de las dos convenciones de La Haya de 1964.

Para mayor información dirigirse a:

Secretaría de la CNUDMI  
Centro Internacional de Viena  
P.O. Box 500  
A-1400 Viena  
Austria

Télex: 135612  
Telefax: (43) (1) 23 21 56

## B. Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías (Nueva York, 1974)\*: nota de la Secretaría (A/CN.9/308) [Original: inglés]

### INTRODUCCIÓN

1. La Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías (Nueva York, 1974) proporciona normas jurídicas internacionales uniformes que regulan el período dentro del cual una parte en un contrato de compraventa internacional de mercaderías debe iniciar un procedimiento judicial contra la otra parte para ejercitar una acción derivada del contrato o relativa a su incumplimiento, resolución o nulidad. Ese período se denomina en la Convención "plazo de prescripción". Los objetivos básicos del plazo de prescripción son impedir que se entablen procedimientos judiciales en fecha tan tardía que las pruebas relativas a la acción se hayan vuelto poco fiables o se hayan perdido y proteger contra la incertidumbre y la injusticia que se produciría si una de las partes tuviera que permanecer expuesta a acciones no ejercitadas durante un tiempo prolongado.

2. La Convención sobre la Prescripción nació de la labor de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) encaminada a la armonización y unificación del derecho en materia de compraventa internacional de mercaderías, de la que derivó también la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Inter-

nacional de Mercaderías (Viena, 1980) (denominada en lo sucesivo "Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa"). Durante esa labor se observó que, si bien la mayoría de los ordenamientos jurídicos hacían prescribir el ejercicio de una acción después de transcurrido un determinado período, existían numerosas disparidades entre ellos con respecto a la base conceptual en que se fundaban. Como consecuencia, había diferencias en la duración del plazo y en las normas que regulaban las acciones y excepciones de prescripción una vez vencido ese plazo. Esas divergencias creaban dificultades en la satisfacción de las pretensiones derivadas de la compraventa internacional de mercaderías, lo que representaba una carga para el comercio internacional.

3. En vista de esos problemas, la CNUDMI decidió preparar normas jurídicas internacionales uniformes sobre el plazo de prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías. Sobre la base de un proyecto de convención preparado por la CNUDMI, una conferencia diplomática convocada en Nueva York por la Asamblea General aprobó el 14 de junio de 1974 la Convención sobre la Prescripción. La Convención fue enmendada por un Protocolo aprobado en 1980 por la conferencia diplomática que aprobó la Convención de las Naciones Unidas sobre Compraventa, a fin de armonizar la Convención sobre la Prescripción y la Convención posterior.

4. La Convención sobre la Prescripción entrará en vigor el 1 de agosto de 1988 para los diez Estados que hasta el momento la han ratificado o se han adherido a ella. Checoslovaquia, Ghana, Noruega, la República Dominicana y Yugoslavia son partes en la Convención sin enmendar. La Argentina, Egipto, Hungría, México y Zambia son partes de la Convención enmendada por el Protocolo de 1980.

\*Esta nota ha sido preparada por la secretaría de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional a efectos informativos; no es un comentario oficial de la Convención. Un comentario preparado a solicitud de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías figura en el documento A/CONF.63/17 (reimpreso en el *Anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional*, vol. X: 1979 (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.81.V.2), tercera parte, cap. I, y en *CNUDMI: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional* (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.86.V.8), Anexo II.B).

### I. Ámbito de aplicación

5. La Convención se aplica a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes cuyos establecimientos comerciales se hallen en Estados diferentes si ambos son Estados Contratantes. Conforme al Protocolo de 1980 la Convención se aplica también si las reglas del derecho internacional privado hacen aplicable al contrato la ley de un Estado Contratante. No obstante, al pasar a ser parte en el Protocolo, el Estado puede declarar que no estará obligado por esa disposición. Cada Estado Contratante debe aplicar la Convención a los contratos celebrados desde la fecha de entrada en vigor de la Convención en adelante.

6. En ciertas situaciones queda excluida la aplicación de la Convención. Primeramente, la Convención no se aplicará cuando las partes hayan excluido expresamente su aplicación. Esta disposición consagra el principio básico de la libertad de contratación en la compraventa internacional de mercaderías. En segundo lugar, la Convención no se aplicará en ciertos casos en que las materias que la misma regula se rigen por otras convenciones. En tercer término, los Estados Contratantes podrán depositar declaraciones o reservas que excluyan la aplicación de la Convención en las siguientes situaciones: dos o más Estados Contratantes podrán excluir la aplicación de la Convención a los contratos entre partes cuyos establecimientos se hallen en esos Estados cuando éstos aplican a esos contratos disposiciones jurídicas idénticas o semejantes. Hasta el momento, un Estado se ha valido de esa declaración. Además, un Estado puede excluir la aplicación de la Convención a las acciones de nulidad de un contrato. Hasta el momento, ningún Estado ha hecho uso de esa declaración.

7. Dado que la Convención se aplica sólo respecto de los contratos internacionales de compraventa, se aclara si quedan o no comprendidos los contratos que tienen por objeto ciertos servicios. Se asimilan a las compraventas los contratos que tengan por objeto el suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas a menos que quien las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte esencial de los materiales necesarios para dicha manufactura o producción. Además, la Convención no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones de quien proporcione las mercaderías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

8. La Convención contiene una lista de tipos de compraventa que quedan excluidos de sus disposiciones, sea en razón de la finalidad de la venta (mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico (conforme al Protocolo de 1980 las compraventas de esas mercaderías están comprendidas en la Convención si el vendedor no podía haber sabido que fueron compradas para destinarlas a ese uso)), la naturaleza de la compraventa (compraventas en subastas, por ejecución u otras que se realicen por resolución legal) o la naturaleza de las mercaderías (títulos de crédito, acciones emitidas por sociedades, títulos de inversión, títulos valores, dinero, buques, embarcaciones, aeronaves

o electricidad (el Protocolo de 1980 añade los aerodeslizadores)).

9. La Convención deja en claro que se aplicará sólo a las acciones mercantiles corrientes de base contractual. Quedan excluidas en particular las fundadas en cualquier lesión corporal o la muerte de una persona; los daños nucleares; los privilegios, gravámenes o cualquier otra garantía; las sentencias judiciales o los laudos arbitrales; los títulos que traigan aparejada ejecución; y las letras de cambio, los cheques o los pagarés. Los plazos de prescripción para esas acciones están generalmente sometidos a reglas particulares y no sería necesariamente apropiado aplicarles las referentes a las acciones mercantiles corrientes de carácter contractual.

### II. Duración y comienzo del plazo de prescripción

10. La duración del plazo de prescripción conforme a la Convención será de cuatro años. El plazo no podrá ser modificado por acuerdo entre las partes, pero podrá prorrogarse mediante una declaración por escrito del deudor, durante el curso del plazo de prescripción. Asimismo, el contrato de compraventa puede estipular, para iniciar el procedimiento arbitral, un plazo de prescripción menor, siempre que la estipulación sea válida con arreglo a la ley aplicable al contrato. Se dan reglas sobre la manera de calcular el plazo.

11. Se pensó que un plazo de prescripción de cuatro años satisfaría los objetivos del plazo sin dejar por ello de proporcionar tiempo suficiente para que una de las partes en un contrato internacional de compraventa ejercitara su acción contra la otra parte. Las circunstancias en que se justificarían una prórroga o una reanudación del plazo de prescripción son objeto de disposiciones particulares de la Convención.

12. Con respecto al momento en que comienza a correr el plazo de prescripción, la regla básica es que comenzará en la fecha en que la acción pueda ser ejercida. La Convención establece cuándo podrán ser ejercidas acciones por incumplimiento del contrato, vicios u otras faltas de conformidad de las mercaderías y por dolo. Se prevén reglas especiales para el comienzo del plazo de prescripción en dos casos particulares: cuando el vendedor ha hecho al comprador una promesa expresa (como una garantía de evicción o una fianza) relativa a las mercaderías válida durante un cierto tiempo y cuando una parte rescinde el contrato antes de la fecha en que corresponda su cumplimiento. También se prevén reglas acerca de las acciones derivadas del incumplimiento de un contrato que establezca prestaciones o pagos escalonados y de las acciones basadas en circunstancias que den ocasión a rescindir ese contrato.

### III. Cesación y prórroga del plazo de prescripción

13. Tras establecer el momento del comienzo y la duración del plazo de prescripción, la Convención fija reglas sobre la cesación del plazo. El plazo dejará de

correr cuando el acreedor incoe un procedimiento judicial o arbitral contra el deudor o cuando ejercite su acción dentro de un proceso ya iniciado. La reconvencción se considerará ejercitada en la misma fecha en que se inició el procedimiento en que se ejercite la reconvencción, siempre que tanto la reconvencción como la demanda a la que se opone se refieran al mismo contrato o a varios contratos celebrados en el curso de la misma operación.

14. El procedimiento judicial o arbitral incoado por un demandante dentro del plazo de prescripción podría terminar sin que hubiera recaído la decisión sobre el fondo, por ejemplo, porque el tribunal judicial o arbitral es incompetente o a raíz de algún defecto procesal. El acreedor podría normalmente perseguir el objeto de su pretensión iniciando un nuevo procedimiento. Por consiguiente, la Convención dispone que si el procedimiento original termina sin que haya recaído en la decisión sobre el fondo, se considerará que el plazo de prescripción ha seguido corriendo. No obstante, para cuando el procedimiento original haya finalizado, puede haber expirado el plazo de prescripción o quedar demasiado poco tiempo para que el demandante inicie un nuevo procedimiento. Para proteger al demandante en esos casos, la Convención le concede un nuevo plazo de un año para iniciar un nuevo procedimiento.

15. La Convención contiene reglas para resolver de manera uniforme cuestiones relativas al curso del plazo de prescripción en dos casos particulares. Primeramente, dispone que cuando se ha iniciado un procedimiento contra una parte en el contrato de compraventa, el plazo de prescripción cesa de correr contra un codeudor solidario, a condición de que el demandante informe por escrito al codeudor dentro de dicho plazo de la iniciación del procedimiento. En segundo lugar, dispone que cuando un subadquirente inicie un procedimiento contra el comprador, el plazo de prescripción cesará de correr en cuanto a las acciones que correspondan al comprador contra el vendedor, a condición de que aquél informe por escrito a éste, dentro de dicho plazo, de la iniciación del procedimiento. Cuando haya concluido el procedimiento en cualquiera de estos dos casos, se considerará que el plazo de prescripción respecto de la acción del acreedor o del comprador contra el codeudor solidario o contra el vendedor no ha dejado de correr ininterrumpidamente, pero habrá un año suplementario para iniciar un nuevo procedimiento, si para esa fecha el plazo de prescripción hubiese expirado o faltase menos de un año para su expiración.

16. Uno de los efectos de la disposición mencionada relativa al comprador es permitirle esperar el resultado de la demanda dirigida contra él antes de iniciar una acción contra su vendedor. Esto permite al comprador evitarse el trabajo y los gastos de incoar un procedimiento contra el vendedor y la perturbación de la buena relación comercial entre ambos si resulta que no tuvo buen éxito la acción contra el comprador.

17. Conforme a la Convención, el plazo de prescripción se reanuda en dos casos: cuando el acreedor realice en el Estado del deudor cualquier acto que, según la ley

de dicho Estado, tenga el efecto de reanudar el plazo de prescripción, o si el deudor reconoce por escrito su obligación respecto del acreedor o paga intereses o cumple parcialmente la obligación, de lo cual pueda deducirse su reconocimiento.

18. La Convención protege al acreedor que se encontraba en la imposibilidad de realizar los actos necesarios para hacer cesar el curso de la prescripción en casos extremos. Dispone que cuando el acreedor no pudiese realizar esos actos en virtud de circunstancias que no le sean imputables y que no pudiera evitar ni superar, el plazo se prolongará por un año contado desde el momento en que tales circunstancias dejaren de existir.

#### IV. Límite general del plazo de prescripción

19. Dado que el plazo de prescripción puede, en las circunstancias antes indicadas, prorrogarse o reanudarse, la Convención establece un límite general de diez años contados a partir de la fecha en que el plazo comenzó originalmente a correr, pasado el cual, en ningún caso podrá iniciarse un procedimiento para ejercitar la acción. La teoría de esa disposición es que el permitir incoar un procedimiento después de ese tiempo sería incompatible con los objetivos de la Convención de establecer un plazo de prescripción definido.

#### V. Efectos de la expiración del plazo de prescripción

20. La consecuencia principal de la expiración del plazo de prescripción es que ninguna acción será reconocida ni ejecutada en un procedimiento que se inicie después. La expiración del plazo de prescripción no será tenida en cuenta en un procedimiento a menos que sea invocada por una de las partes en ese procedimiento. No obstante, a la luz de las opiniones expresadas en la conferencia diplomática que adoptó la Convención en el sentido de que la prescripción de acciones era asunto de orden público y que los tribunales debían poder tener en cuenta de oficio la expiración del plazo de prescripción, se permite a los Estados Contratantes declarar que no aplicarán esa disposición. Ningún Estado ha hecho esa declaración hasta el presente.

21. No obstante la expiración del plazo de prescripción, cada una de las partes podrá, en ciertas situaciones invocar su derecho como excepción o compensación contra una demanda entablada por la otra parte.

#### VI. Otras disposiciones y cláusulas finales

22. Otras disposiciones de la Convención se refieren a su aplicación en Estados integrados por dos o más unidades territoriales en las que rijan ordenamientos jurídicos distintos. Una serie de disposiciones se refiere a las declaraciones y reservas permitidas conforme a la Convención y a los procedimientos para hacerlas y retirarlas. Las declaraciones y reservas permitidas se han

mencionado ya; no se ha hecho ninguna otra con arreglo a la Convención.

23. Las cláusulas finales contienen las disposiciones usuales relativas al Secretario General de las Naciones Unidas como depositario de la Convención. La Convención está sujeta a ratificación por los Estados que firmaron la Convención hasta el 31 de diciembre de 1975 y abierta a la adhesión de los Estados que no lo hicieron. Los textos chino, español, francés, inglés y ruso de la Convención son igualmente auténticos.

24. El Secretario General de las Naciones Unidas es también depositario del Protocolo de 1980 por el que se enmienda la Convención, que está abierto a la adhesión de todos los Estados. Dado que el Protocolo ha recibido

ya el número necesario de adhesiones, la Convención enmendada por el Protocolo entrará en vigor en la misma fecha que la Convención sin enmendar, es decir, el 1.º de agosto de 1988.

25. El Estado que ratifique la Convención o adhiera a ella después de su entrada en vigor y la del Protocolo se convertirá en parte en la Convención enmendada por el Protocolo si así lo notifica al depositario. La Convención enmendada entrará en vigor para ese Estado el primer día del mes siguiente a la expiración de los seis meses siguientes a la fecha del depósito de su instrumento de ratificación o adhesión. La adhesión al Protocolo por parte de un Estado que no sea Parte Contratante en la Convención constituye adhesión a la Convención enmendada por el Protocolo.

## VI. ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL

### Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional<sup>a</sup>: nota de la Secretaría (A/CN.9/309) [Original: inglés]

#### INTRODUCCIÓN

1. El 21 de junio de 1985, al finalizar su 18.º período anual de sesiones, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional aprobó la Ley Modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional<sup>1</sup>. La Asamblea General, en su resolución 40/72 de 11 de diciembre de 1985, recomendó "que todos los Estados examinen debidamente la Ley Modelo sobre arbitraje comercial internacional, teniendo en cuenta la conveniencia de la uniformidad del derecho procesal arbitral y las necesidades específicas de la práctica del arbitraje comercial internacional".

2. La Ley Modelo constituye una base sólida y alentadora para la armonización y el perfeccionamiento deseados de las leyes nacionales. Regula todas las etapas del proceso arbitral, desde el acuerdo de arbitraje hasta el reconocimiento y la ejecución del laudo arbitral y refleja un consenso mundial sobre los principios y aspectos más importantes de la práctica del arbitraje internacional. Resulta aceptable para Estados de todas las regiones y para los diferentes ordenamientos jurídicos o sistemas económicos del mundo.

3. Se adoptó la forma de una Ley Modelo como instrumento de armonización y perfeccionamiento dado que consiente a los Estados proceder con flexibilidad a la preparación de nuevas leyes de arbitraje. Parece conveniente atenerse en la mayor medida posible al modelo, por cuanto ello constituiría la mejor contribución a la armonización a la que se aspira y redundaría en interés de quienes recurren al arbitraje internacional, que son fundamentalmente las partes extranjeras y sus abogados. Siguiendo este principio, en los primeros ordenamientos jurídicos en los que se ha adoptado la Ley Modelo, esto es, el Canadá (en el plano federal y en casi todas las provincias y territorios) y Chipre, sólo se han introducido modificaciones mínimas.

<sup>a</sup>La presente nota ha sido preparada por la secretaria de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) con fines exclusivamente informativos, y no es un comentario oficial sobre la Ley Modelo.

<sup>1</sup>El texto de la Ley Modelo figura en el anexo I del informe de ese período de sesiones (*Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/40/17)*); y se reproduce p. ej. en "CNUDMI — Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional" (publicación de las Naciones Unidas, Núm. de venta: S.86.V.8, pág. 157).

#### I. Antecedentes de la Ley Modelo

4. La Ley Modelo responde al propósito de resolver problemas relacionados con la situación actual de las leyes nacionales sobre arbitraje. La necesidad de perfeccionamiento y armonización se basa en la comprobación de que las leyes nacionales suelen ser inadecuadas para los casos internacionales y de que existe una notable disparidad entre ellas.

##### A. Insuficiencia de las leyes nacionales

5. El análisis mundial de las leyes nacionales sobre arbitraje pone de manifiesto notables disparidades no sólo en cuanto a las disposiciones y soluciones concretas, sino también desde el punto de vista de la evolución y el perfeccionamiento. Algunas leyes, que a veces datan del siglo XIX y que equiparan, a menudo, el proceso arbitral a los litigios ante los tribunales judiciales, pueden considerarse anticuadas. Otras pueden calificarse de fragmentarias, en el sentido de que no regulan todas las cuestiones pertinentes. Incluso la mayor parte de las leyes que, al parecer, son modernas y completas, se redactaron teniendo presente fundamental, cuando no exclusivamente, el arbitraje nacional. A pesar de que ese criterio resulta explicable por cuanto aún hoy la gran mayoría de los casos regidos por una ley general de arbitraje tendrían un carácter exclusivamente nacional, entraña desafortunadamente la consecuencia de que se imponen a los casos internacionales los principios locales tradicionales y, por lo general, no se satisfacen las necesidades de la práctica moderna.

6. Es posible que las expectativas de las partes, que se ponen de manifiesto en la elección de un conjunto de normas de arbitraje o en la celebración de un acuerdo de arbitraje "específico", se vean defraudadas, sobre todo en virtud de una disposición imperativa de la ley aplicable. En las leyes nacionales se encuentran restricciones no previstas ni deseadas referentes, por ejemplo, a la capacidad de las partes de someter eficazmente las controversias futuras al arbitraje, a su facultad de nombrar libremente los árbitros, o a su interés en que las actuaciones arbitrales se sustancien conforme a las normas procesales convenidas y sin más intervención judicial que la necesaria. Otras posibles

fuentes de frustraciones son las disposiciones supletorias que pueden imponer requisitos no deseados a las partes no precavidas que no hayan establecido estipulaciones en otro sentido. La falta de disposiciones supletorias puede provocar también dificultades, al no brindar soluciones para las numerosas cuestiones procesales pertinentes en el arbitraje y que no siempre se prevén en el acuerdo de arbitraje.

### B. *Disparidad entre las diversas leyes nacionales*

7. Los problemas y las consecuencias no deseadas, originadas por disposiciones imperativas o supletorias o por la falta de disposiciones pertinentes, se ven agravados por el hecho de que las leyes nacionales sobre el proceso arbitral difieren ampliamente. Esta disparidad a menudo es causa de preocupación en el arbitraje internacional, donde al menos una, y a menudo las dos partes, tienen que enfrentarse a disposiciones y procedimientos extranjeros y con los que no están familiarizadas. Para la parte o partes en cuestión puede resultar costoso, poco práctico o imposible disponer de información completa y precisa acerca de la ley aplicable al arbitraje.

8. La inseguridad acerca de la ley local, con el riesgo inherente de frustración, puede afectar negativamente no sólo al desarrollo del proceso arbitral sino a la propia elección del lugar del arbitraje. Por las razones indicadas es perfectamente posible que una de las partes no se decida o se niegue a aceptar un lugar que de lo contrario, por razones prácticas, sería procedente en el caso concreto. Por consiguiente, la adopción por los Estados de la Ley Modelo, que es fácilmente reconocible, responde a las necesidades específicas del arbitraje comercial internacional y proporciona una norma internacional con soluciones aceptables para partes de Estados y ordenamientos jurídicos diferentes, aumentaría las posibilidades en cuanto a los lugares del arbitraje y facilitaría la sustanciación de las actuaciones arbitrales.

## II. Características más destacadas de la Ley Modelo

### A. *Régimen procesal especial para el arbitraje comercial internacional*

9. Los principios y soluciones concretas adoptados en la Ley Modelo tienen como objetivo reducir o eliminar los problemas y dificultades indicados. Como respuesta a las insuficiencias y disparidades de las leyes nacionales, la Ley Modelo establece un régimen jurídico especialmente adaptado al arbitraje comercial internacional, que no afecta a ningún tratado pertinente en vigor en el Estado que la adopta. Aunque la uniformidad sólo es necesaria respecto de los casos internacionales, los Estados pueden tener también interés en actualizar y perfeccionar la ley de arbitraje en relación con los casos que no tengan ese carácter y proceder, en función de ese interés, a promulgar una legislación moderna basada en la Ley Modelo para ambos tipos de casos.

### *Ámbito sustantivo y territorial de aplicación*

10. La Ley Modelo define como internacional un arbitraje si "las partes en un acuerdo de arbitraje tienen, al momento de la celebración de ese acuerdo, sus establecimientos en Estados diferentes" (párrafo 3) del artículo 1). La inmensa mayoría de las situaciones que suelen considerarse internacionales responden a ese criterio. Además, un arbitraje es internacional si el lugar del arbitraje, el lugar del cumplimiento del contrato, o el lugar del objeto del litigio están situados fuera del Estado en el que las partes tienen sus establecimientos, o si las partes han convenido expresamente en que la cuestión objeto del acuerdo de arbitraje esté relacionada con más de un Estado.

11. En lo que respecta a la expresión "comercial", no es posible dar una definición estricta. El artículo 1 incorpora una nota en la que se pide "una interpretación amplia para que abarque las cuestiones que se plantean en todas las relaciones de índole comercial, contractuales o no". La nota contiene a continuación una lista de ejemplos de relaciones que deben considerarse comerciales, con lo que hace hincapié en la amplitud interpretativa que se propone, e indica que lo que la ley nacional pueda considerar "comercial" no es un factor determinante.

12. Otro aspecto de la aplicabilidad es el relativo a lo que podría denominarse ámbito territorial de aplicación. Conforme al párrafo 2) del artículo 1, la Ley Modelo en la forma en que haya sido promulgada en un Estado determinado se aplicará únicamente si el lugar del arbitraje se encuentra en el territorio de ese Estado. Pero hay una excepción importante y lógica. El párrafo 1) del artículo 8 y el artículo 9, que se refieren al reconocimiento de los acuerdos de arbitraje, incluida su compatibilidad con las medidas provisionales cautelares, y los artículos 35 y 36 sobre reconocimiento y ejecución de los laudos arbitrales, tienen un alcance mundial, es decir, se aplican independientemente de que el lugar del arbitraje esté en ese Estado o en otro Estado y, en cuanto a los artículos 8 y 9, aunque el lugar del arbitraje todavía no se haya determinado.

13. El criterio estrictamente territorial, que rige la mayor parte de las disposiciones de la Ley Modelo, se adoptó en aras de la certidumbre y habida cuenta de las siguientes circunstancias. La gran mayoría de las leyes nacionales considera al lugar del arbitraje como criterio exclusivo y, cuando facultan a las partes para elegir la ley procesal de un Estado que no es aquel donde se sustancia el arbitraje, se ha observado que las partes rara vez hacen uso de esa facilidad en la práctica. La Ley Modelo, por su contenido liberal, hace menos necesario aún elegir una ley "extranjera" en lugar de la Ley (Modelo) del lugar del arbitraje, sobre todo porque otorga a las partes amplia libertad para formular las normas de las actuaciones arbitrales. Por ejemplo, las partes tienen la posibilidad de incorporar al acuerdo de arbitraje disposiciones procesales de una ley "extranjera" siempre que no haya conflicto con las pocas disposiciones imperativas de la Ley Modelo. Además, el criterio territorial estricto tiene considerables ventajas prácticas

en lo que respecta a los artículos 11, 13, 14, 16, 27 y 34, que encomiendan a los tribunales judiciales del Estado respectivo las funciones de asistencia y supervisión del arbitraje.

#### *Delimitación de la asistencia y supervisión judiciales*

14. Como lo prueban recientes modificaciones de las leyes de arbitraje, existe una tendencia a limitar la intervención judicial en el arbitraje comercial internacional. Al parecer, esta tendencia se justifica porque las partes en un acuerdo de arbitraje adoptan deliberadamente la decisión de excluir la competencia judicial y, en particular en los casos comerciales, prefieren la conveniencia práctica y la irrevocabilidad a prolongadas batallas judiciales.

15. Con este espíritu, la Ley Modelo prevé la intervención de los tribunales en los siguientes casos. Un primer grupo comprende el nombramiento, la recusación y terminación del mandato de los árbitros (artículos 11, 13 y 14), la competencia del tribunal arbitral (artículo 16) y la nulidad del laudo arbitral (artículo 34). Estos casos se enumeran en el artículo 6 como funciones que deben encomendarse, con el fin de lograr la centralización, especialización y aceleración, a un tribunal judicial especialmente designado o, en lo que respecta a los artículos 11, 13 y 14, posiblemente a otra autoridad (por ejemplo, institución arbitral, cámara de comercio). Un segundo grupo comprende la asistencia de los tribunales para la práctica de pruebas (artículo 27), el reconocimiento del acuerdo de arbitraje, incluida su compatibilidad con las medidas cautelares provisionales ordenadas por un tribunal judicial (artículos 8 y 9) y el reconocimiento y ejecución de los laudos arbitrales (artículos 35 y 36).

16. Fuera de los casos previstos en esos dos grupos "en los asuntos que se rijan por la presente Ley, no intervendrá ningún tribunal". Ello se declara en el innovador artículo 5, que no se pronuncia sobre cuál es la función adecuada de los tribunales judiciales, pero asegura al lector y al usuario que encontrará en esta Ley todos los casos de posible intervención del tribunal, excepto en los asuntos que no se rijan por ella (por ejemplo, acumulación de las actuaciones arbitrales, relación contractual entre árbitros y partes o instituciones arbitrales, o fijación de costas y honorarios, incluidos depósitos). Sobre todo los lectores y usuarios extranjeros, que constituyen la mayoría de los posibles usuarios y que pueden considerarse como los destinatarios fundamentales de cualquier ley especial sobre arbitraje comercial internacional, valorarán el hecho de no tener que indagar fuera de esta Ley.

#### **B. Acuerdo de arbitraje**

17. El capítulo II de la Ley Modelo trata del acuerdo de arbitraje y su reconocimiento por los tribunales judiciales. Las disposiciones siguen muy de cerca al artículo II de la Convención sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras (Nueva

York, 1958) (denominada en adelante "Convención de Nueva York de 1958"), con varias aclaraciones útiles adicionales.

#### *Definición y forma del acuerdo de arbitraje*

18. El párrafo 1) del artículo 7 reconoce la validez y eficacia de un compromiso por el que las partes deciden someter a arbitraje una controversia existente ("*compromis*") o futura ("*clause compromissoire*"). En algunas legislaciones nacionales este último tipo de acuerdo no tiene plena eficacia.

19. Aunque en la práctica se encuentran acuerdos verbales de arbitraje y algunas legislaciones nacionales los admiten, el párrafo 2) del artículo 7 sigue a la Convención de Nueva York de 1958 al exigir que consten por escrito. Dicho párrafo amplía y aclara la definición de la forma escrita del párrafo 2) del artículo II de esa Convención pues agrega "télex u otros medios de telecomunicación que dejen constancia del acuerdo", comprende la situación análoga a un acuerdo de arbitraje, cuando hay "un intercambio de escritos de demanda y contestación en los que la existencia de un acuerdo sea afirmada por una parte sin ser negada por otra", y prevé que "la referencia hecha en un contrato a un documento" (por ejemplo, condiciones generales) "que contiene una cláusula compromisoria constituye acuerdo de arbitraje siempre que el contrato conste por escrito y la referencia implique que esa cláusula forma parte del contrato".

#### *El acuerdo de arbitraje y los tribunales judiciales*

20. Los artículos 8 y 9 tratan dos aspectos importantes de la compleja cuestión de la relación entre el acuerdo de arbitraje y el recurso a los tribunales. En virtud del párrafo 1) del artículo 8 de la Ley Modelo, que sigue el modelo del párrafo 3) del artículo II de la Convención de Nueva York de 1958, el tribunal judicial remitirá a las partes al arbitraje si se le presenta una reclamación sobre un asunto que sea objeto de un acuerdo de arbitraje, a menos que se compruebe que el acuerdo de arbitraje es nulo, ineficaz o de ejecución imposible. La remisión depende de una solicitud que cualquiera de las partes puede hacer a más tardar en el momento de presentar el primer escrito sobre el fondo del litigio. Aunque esta disposición, en el caso de que sea aprobada por un Estado cuando adopta la Ley Modelo, por su naturaleza sólo obligue a los tribunales de ese Estado, no se limita a los acuerdos que prevén el arbitraje en ese Estado y, por lo tanto, facilita el reconocimiento y la eficacia mundiales de los acuerdos de arbitraje comercial internacional.

21. El artículo 9 enuncia el principio de que ninguna medida cautelar provisional que se solicite de los tribunales judiciales en virtud de las leyes procesales nacionales (por ejemplo, embargos previos al laudo) será incompatible con un acuerdo de arbitraje. Al igual que el artículo 8, esta disposición se destina a los tribunales de un determinado Estado, en cuanto dispone que la

concesión de medidas provisionales es compatible con un acuerdo de arbitraje, independientemente del lugar del arbitraje. En la medida en que dispone que es compatible con un acuerdo de arbitraje que una parte solicite esa medida de un tribunal judicial, el artículo 9 se aplicaría prescindiendo de si la solicitud se hace a un tribunal de un Estado determinado o de cualquier otro país. Dondequiera que pueda formularse esa solicitud, no podrá invocarse, en virtud de la Ley Modelo, como una excepción con respecto a la existencia o eficacia del acuerdo de arbitraje.

### C. Composición del Tribunal Arbitral

22. El capítulo III contiene varias disposiciones detalladas sobre el nombramiento, la recusación, la terminación del mandato y la sustitución de los árbitros. El capítulo refleja el criterio adoptado en la Ley Modelo para eliminar las dificultades que resultan de leyes o normas inadecuadas o fragmentarias. Ese enfoque consiste, en primer lugar, en reconocer la libertad de las partes para determinar, haciendo referencia a un conjunto de normas de arbitraje o mediante un acuerdo especial, el procedimiento que se seguirá, respetando los requisitos fundamentales de equidad y justicia. En segundo lugar, si las partes no han hecho uso de esa libertad para establecer normas de procedimiento o no han resuelto determinada cuestión, la Ley Modelo asegura, mediante una serie de normas supletorias, que el arbitraje pueda comenzar y proceder con eficacia a la solución de la controversia.

23. Si en virtud de cualquier procedimiento convenido por las partes o fundado en las normas supletorias de la Ley Modelo se plantean dificultades en el proceso de nombramiento, recusación o terminación del mandato de un árbitro, los artículos 11, 13 y 14 prevén la asistencia de los tribunales judiciales o de otras autoridades. En vista de la urgencia del asunto y a fin de reducir el riesgo y las consecuencias de cualquier táctica dilatoria, las partes podrán recurrir en forma inmediata dentro de un breve plazo, y la decisión será inapelable.

### D. Competencia del tribunal arbitral

#### *Facultad para decidir acerca de su competencia*

24. El párrafo 1) del artículo 16 adopta los dos importantes principios (aún no generalmente reconocidos) de "Kompetenz-Kompetenz" y de la separabilidad o autonomía de la cláusula compromisoria. El tribunal arbitral puede decidir acerca de su propia competencia, incluso sobre las excepciones relativas a la existencia o a la validez del acuerdo de arbitraje. A ese efecto, la cláusula compromisoria se considerará como un acuerdo independiente de las demás estipulaciones del contrato, y la decisión del tribunal arbitral de que el contrato es nulo no traerá aparejada de pleno derecho la nulidad de la cláusula compromisoria. Las disposiciones detalladas que contiene el párrafo 2) requieren que las excepciones relacionadas con la competencia de los árbitros se opongán lo antes posible.

25. La competencia del tribunal arbitral para decidir acerca de su competencia, esto es, sobre el fundamento mismo de su mandato y atribuciones, está, por supuesto, sometida a la supervisión judicial. Si el tribunal arbitral, como cuestión previa, se declara competente, el párrafo 3) del artículo 16 prevé la supervisión judicial inmediata a fin de evitar innecesario derroche de dinero y tiempo. No obstante, se añaden tres salvaguardias procesales para reducir el riesgo y los efectos de las tácticas dilatorias: un plazo breve para recurrir al tribunal judicial (30 días), la inapelabilidad de la resolución del tribunal judicial, la facultad discrecional del tribunal arbitral de proseguir las actuaciones y dictar un laudo mientras esté pendiente la cuestión ante el tribunal judicial. En los casos menos frecuentes en que el tribunal arbitral combina su decisión acerca de la competencia con un laudo sobre el fondo, podrá recurrirse a la revisión judicial de la cuestión de la competencia en el procedimiento de nulidad, previsto en el artículo 34, o en el de ejecución, previsto en el artículo 36.

#### *Facultad de ordenar medidas provisionales cautelares*

26. A diferencia de algunas leyes nacionales, la Ley Modelo faculta al tribunal arbitral, salvo acuerdo en contrario de las partes y a petición de una de ellas, a ordenar a cualquiera de las partes que adopte medidas provisionales cautelares respecto del objeto del litigio (artículo 17). Cabe observar que el artículo no prevé la ejecución de esas medidas; los Estados que adopten la Ley Modelo podrán disponer acerca de la asistencia judicial a este efecto.

### E. Sustanciación de las actuaciones arbitrales

27. El capítulo V proporciona el marco jurídico para la sustanciación equitativa y eficaz de las actuaciones arbitrales. Comienza con dos disposiciones que expresan los principios básicos que inspiran las actuaciones arbitrales que se rigen por la Ley Modelo. El artículo 18 establece los requisitos fundamentales de justicia procesal y el artículo 19 los derechos y atribuciones para determinar las normas de procedimiento.

#### *Derechos procesales fundamentales de las partes*

28. El artículo 18 consagra el principio básico de que deberá tratarse a las partes con igualdad y darse a cada una de ellas plena oportunidad de hacer valer sus derechos. Otras disposiciones aplican y concretan ese principio básico con respecto a determinados derechos fundamentales de las partes. El párrafo 1) del artículo 24 estipula que, salvo que las partes hubiesen convenido válidamente que no se celebrarían audiencias para la presentación de pruebas o para alegatos orales, el tribunal arbitral celebrará dichas audiencias en la fase apropiada de las actuaciones, a petición de una de las partes. Debe observarse que el párrafo 1) del artículo 24 se refiere sólo al derecho general de las partes a la celebración de audiencias (como una opción a la

sustanciación de las actuaciones sobre la base de documentos y demás pruebas) y no contempla aspectos procesales tales como la duración, el número o el momento de las audiencias.

29. Otro derecho fundamental de las partes a ser oídas y hacer valer sus derechos se relaciona con las pruebas presentadas por un perito nombrado por el tribunal arbitral. En virtud del párrafo 2) del artículo 26, el perito, después de la presentación de su dictamen escrito u oral, deberá participar en una audiencia en la que las partes tendrán oportunidad de hacerle preguntas y de presentar peritos para que informen sobre los puntos controvertidos, si así lo solicita una de las partes o el tribunal arbitral lo considera necesario. Otra disposición destinada a garantizar la equidad, objetividad e imparcialidad es el párrafo 3) del artículo 24, que estipula que de todas las declaraciones, documentos o demás información que una de las partes suministre al tribunal arbitral se dará traslado a la otra parte, y que deberán ponerse a disposición de ambas partes los peritajes o los documentos probatorios en los que el tribunal arbitral pueda basarse al adoptar su decisión. A fin de que las partes puedan presentarse en las audiencias o en cualquier reunión del tribunal arbitral a efectos de inspección, su celebración se les notificará con suficiente antelación (párrafo 2) del artículo 24).

#### *Determinación del procedimiento*

30. El artículo 19 reconoce a las partes la libertad para convenir el procedimiento que ha de seguir el tribunal arbitral en sus actuaciones, con sujeción a algunas disposiciones imperativas al respecto, y faculta al tribunal arbitral, a falta de acuerdo entre las partes, a dirigir el arbitraje del modo que considere apropiado. Esta facultad conferida al tribunal arbitral incluye la de determinar la admisibilidad, la pertinencia, y el valor de las pruebas.

31. La autonomía de las partes para determinar las normas de procedimiento reviste especial importancia en los casos internacionales, pues les permite seleccionar o adaptar las normas según sus deseos y necesidades concretas, sin verse obstaculizadas por los conceptos tradicionales del derecho interno y sin el riesgo antes mencionado de la frustración. La facultad discrecional supletoria del tribunal arbitral es igualmente importante pues le consiente dirigir las actuaciones según las características especiales de cada caso, sin limitaciones impuestas por la ley local ni por cualquier norma interna sobre la prueba. Además, proporciona un medio para solucionar cuestiones procesales no contempladas en el acuerdo de arbitraje o en la Ley Modelo.

32. Aparte de las disposiciones generales del artículo 19, hay algunas disposiciones especiales que adoptan el mismo criterio de reconocer a las partes autonomía y, a falta de acuerdo, facultar al tribunal arbitral para decidir la cuestión. Ejemplos que revisten especial importancia práctica en los casos internacionales son el artículo 20, sobre el lugar del arbitraje, y el artículo 22, sobre el idioma de las actuaciones.

#### *Rebeldía de una de las partes*

33. Sólo si se han hecho las notificaciones debidas, las actuaciones arbitrales podrán continuar en ausencia de una de las partes. Esto se aplica, sobre todo, cuando una de las partes no comparezca a una audiencia o no presente pruebas documentales sin invocar causa suficiente (párrafo c) del artículo 25). El tribunal arbitral podrá también continuar las actuaciones cuando el demandado no presente su contestación, mientras que no es necesario que prosigan las actuaciones si el demandante no presenta su demanda (párrafos a) y b) del artículo 25).

34. Revisten considerable importancia práctica las disposiciones que facultan al tribunal arbitral a cumplir sus funciones incluso si una de las partes no participa pues, como se ha observado, es bastante frecuente que una de las partes tenga escaso interés en cooperar y agilizar las actuaciones. En consecuencia, las disposiciones brindan al arbitraje comercial internacional la eficacia necesaria, dentro de los límites que imponen los requisitos fundamentales de justicia procesal.

#### *F. Pronunciamiento del laudo y terminación de las actuaciones*

##### *Normas aplicables al fondo del litigio*

35. El artículo 28 trata de los aspectos del arbitraje relativos al derecho sustantivo. A tenor del párrafo 1), el tribunal arbitral decide el litigio de conformidad con las normas de derecho elegidas por las partes. Esta disposición es importante por dos razones. En primer lugar, atribuye a las partes la facultad de elegir el derecho sustantivo aplicable, lo que es importante dado que varias leyes nacionales no reconocen clara o plenamente esa facultad. Además, al hacer referencia a la elección de las "normas de derecho" y no a la "ley", la Ley Modelo brinda a las partes una gama de opciones más amplia en lo tocante a la indicación de la ley aplicable al fondo del litigio, por cuanto aquellas pueden, por ejemplo, elegir de común acuerdo normas de derecho elaboradas por un organismo internacional pero no incorporadas aún a ningún ordenamiento jurídico nacional. Las atribuciones del tribunal arbitral, por otra parte, se ajustan a pautas más tradicionales. Cuando las partes no hayan indicado la ley aplicable, el tribunal arbitral aplicará la ley, es decir la ley nacional, que determinen las normas de conflicto de leyes que estime aplicables.

36. Conforme al párrafo 3) del artículo 28, las partes pueden autorizar al tribunal arbitral a que decida el litigio *ex aequo et bono* o como amigable componedor. Por el momento este tipo de arbitraje no se conoce ni aplica en todos los ordenamientos jurídicos y no existe una interpretación uniforme en lo que respecta al alcance exacto de las atribuciones del tribunal arbitral. Cuando las partes prevean que pueden suscitarse dudas al respecto, tal vez les interese aclararlas en el acuerdo de arbitraje confiriendo una autorización más precisa al tribunal arbitral. El párrafo 4) aclara que, en todos los

casos, es decir, incluido el arbitraje *ex aequo et bono*, el tribunal arbitral decidirá con arreglo a las estipulaciones del contrato y tendrá en cuenta los usos mercantiles aplicables al caso.

#### *Pronunciamiento del laudo y otras decisiones*

37. En sus normas sobre el pronunciamiento del laudo (artículos 29 a 31), la Ley Modelo presta especial atención al supuesto, bastante frecuente, de que el tribunal arbitral esté integrado por varios árbitros (especialmente tres). Establece que, en ese caso, todo laudo u otra decisión se adoptará por la mayoría de los árbitros, con la salvedad de las cuestiones de procedimiento, sobre las que podrá decidir el árbitro presidente. El principio mayoritario se aplica también a la firma del laudo, siempre que se deje constancia de las razones de la falta de una o más firmas.

38. El párrafo 3) del artículo 31 establece que constará en el laudo el lugar del arbitraje, y que el laudo se considerará dictado en ese lugar. En lo que respecta a esa presunción, cabe señalar que el pronunciamiento definitivo del laudo constituye un acto jurídico, que en la práctica no tiene por qué consistir en un único acto, sino que puede desarrollarse mediante deliberaciones en diversos lugares, conversaciones telefónicas o por correspondencia; sobre todo, no es necesario que el laudo sea firmado por los árbitros en un mismo lugar.

39. El laudo arbitral debe dictarse por escrito con indicación de su fecha. Debe también ser motivado, a menos que las partes hayan convenido en otra cosa o que se trate de un laudo pronunciado en los términos convenidos por las partes, es decir, de un laudo que haga constar la transacción a que hayan llegado aquéllas. Cabe añadir que la Ley Modelo no exige ni prohíbe los "votos reservados".

#### *G. Impugnación del laudo*

40. Las leyes nacionales sobre arbitraje, que a menudo equiparan los laudos a las decisiones judiciales, establecen varios recursos contra los laudos arbitrales, con plazos diversos y por lo general dilatados y con extensas listas de motivos que difieren ampliamente de uno a otro ordenamiento jurídico. La Ley Modelo intenta mejorar esa situación, que es motivo de grave preocupación para quienes intervienen en el arbitraje comercial internacional.

#### *La petición de nulidad como único recurso*

41. La primera medida para mejorar esa situación consiste en admitir solamente un tipo de recurso, con exclusión de cualesquiera otros recursos establecidos en otra ley procesal del Estado de que se trate. La petición de nulidad al amparo del artículo 34 debe formularse dentro de los tres meses siguientes a la fecha de recepción del laudo. Habría que señalar que "recurir" significa "impugnar" activamente el laudo; nada impide,

naturalmente, que una de las partes trate de obtener el control judicial por vía de excepción en el procedimiento de ejecución (artículo 36). Además, "recurso" significa recurso a un tribunal judicial, es decir a un órgano del poder judicial de un Estado; pero nada impide que las partes recurran a un tribunal arbitral de segunda instancia si han previsto de común acuerdo esa posibilidad (como es frecuente en algunos intercambios de productos básicos).

#### *Motivos de nulidad*

42. Otro perfeccionamiento introducido por la Ley Modelo es que establece una lista taxativa de motivos por los que un laudo puede declararse nulo. Esa lista coincide esencialmente con la del párrafo 1) del artículo 36, tomada del artículo V de la Convención de Nueva York de 1958: que las partes estén afectadas por alguna incapacidad para celebrar el acuerdo de arbitraje o éste no sea válido; que no se haya notificado a una de las partes la designación de un árbitro o las actuaciones arbitrales o que no haya podido hacer valer sus derechos; que el laudo se refiera a cuestiones no sometidas al arbitraje; que la composición del tribunal arbitral o el procedimiento arbitral no se hayan ajustado al acuerdo celebrado entre las partes, o en defecto de tal acuerdo, a la Ley Modelo, y que el objeto de la controversia no sea susceptible de arbitraje o que el laudo sea contrario al orden público, supuesto que abarca también el caso de desviaciones graves de los principios fundamentales de justicia procesal.

43. En la Convención Europea sobre Arbitraje Comercial Internacional (Ginebra, 1961) se adoptó ya ese paralelismo de los motivos de nulidad con los establecidos en el artículo V de la Convención de Nueva York de 1958 para la denegación del reconocimiento y la ejecución. A tenor del artículo IX de la primera de las convenciones citadas, la decisión de un tribunal extranjero de anular un laudo por un motivo distinto de los establecidos en el artículo V de la Convención de Nueva York de 1958 no constituirá una causa para denegar su ejecución. La Ley Modelo lleva ese principio algo más lejos y limita directamente los motivos de nulidad.

44. Aunque los motivos para declarar la nulidad de un laudo coinciden casi exactamente con los motivos para denegar su reconocimiento o ejecución, habría que señalar dos diferencias prácticas. En primer lugar, los motivos relacionados con el orden público, incluido el hecho de que el objeto de la controversia no sea susceptible de arbitraje, pueden diferir en cuanto al fondo, según el Estado de que se trate (p. ej. Estado en el que se declara la nulidad o Estado de la ejecución). En segundo lugar, y lo que es más importante, los motivos para denegar el reconocimiento o la ejecución de un laudo sólo son válidos y eficaces en el Estado (o Estados) en los que la parte vencedora pretenda su reconocimiento y ejecución, en tanto que los motivos de nulidad tienen repercusiones diferentes: la anulación de un laudo en el país en que haya sido dictado impide su ejecución en todos los demás países, conforme al

inciso e) del párrafo 1) del artículo V de la Convención de Nueva York y al apartado v) del inciso a) del párrafo 1) del artículo 36 de la Ley Modelo.

#### H. Reconocimiento y ejecución de los laudos

45. El octavo y último capítulo de la Ley Modelo se refiere al reconocimiento y a la ejecución de los laudos. Sus disposiciones reflejan la importante decisión política de que se aplicarán las mismas normas a los laudos arbitrales hayan sido dictados en el país de la ejecución o en otro país, y de que esas normas seguirán muy de cerca la Convención de Nueva York de 1958.

##### *Hacia el tratamiento uniforme de todos los laudos con prescindencia del país en que fueron dictados*

46. Al tratar a los laudos dictados en el arbitraje comercial internacional de manera uniforme, cualquiera que sea el país en que se hayan dictado, la Ley Modelo traza una nueva línea demarcatoria entre los laudos "internacionales" y "no internacionales", en lugar de la línea tradicional que distingue entre laudos "extranjeros" y "nacionales". Esta nueva línea se funda en motivos de fondo, más que en las fronteras territoriales, que resultan inadecuadas habida cuenta de la limitada importancia que tiene el lugar del arbitraje en los casos internacionales. A menudo se elige el lugar del arbitraje por razones de conveniencia de las partes y es posible que la controversia tenga escasa o ninguna relación con el Estado donde se substancian las actuaciones. En consecuencia, el reconocimiento y la ejecución de los laudos "internacionales", sean "extranjeros" o "nacionales", se regirán por las mismas disposiciones.

47. Al estipular normas sobre el reconocimiento y la ejecución que siguen el modelo de las disposiciones pertinentes de la Convención de Nueva York de 1958, la Ley Modelo complementa el régimen de reconocimiento y ejecución creado por esa afortunada Convención sin entrar en conflicto con él.

##### *Requisitos procesales del reconocimiento y de la ejecución*

48. En virtud del párrafo 1) del artículo 35, todo laudo arbitral, cualquiera sea el país en que se haya dictado, será reconocido como vinculante y podrá ejecutarse, en

conformidad con las disposiciones del párrafo 2) del artículo 35 y del artículo 36 (que establece los motivos para denegar el reconocimiento o la ejecución). Habida cuenta de la limitada importancia del lugar del arbitraje en los casos internacionales, como ya se ha señalado, y con el deseo de superar las restricciones territoriales, no se ha incluido a la reciprocidad como requisito para el reconocimiento y la ejecución.

49. La Ley Modelo no fija detalles procesales para el reconocimiento y la ejecución pues no hay ninguna necesidad práctica de unificarlos, y porque constituyen una parte intrínseca del derecho y la práctica procesales de cada país. La Ley Modelo simplemente establece algunos requisitos para obtener la ejecución: petición por escrito, acompañada del laudo y del acuerdo de arbitraje (párrafo 2) del artículo 35).

##### *Motivos para denegar el reconocimiento o la ejecución*

50. Como se observó antes, los motivos por los que podrá denegarse el reconocimiento o la ejecución en virtud de la Ley Modelo son idénticos a los enunciados en el artículo V de la Convención de Nueva York. Salvo que, en virtud de la Ley Modelo, esos motivos resultan aplicables no sólo a los laudos extranjeros sino a todos los laudos dictados en el arbitraje comercial internacional. Si bien algunas disposiciones de esa Convención, especialmente en cuanto a su redacción, podrían ser mejoradas, sólo se modificó el primer motivo de la lista (esto es "que las partes en el acuerdo de arbitraje estaban sujetas a alguna incapacidad en virtud de la ley que le es aplicable") pues se consideró que contenía una norma de conflicto de leyes incompleta y que podía dar lugar a equívocos. Pero en general, se estimó conveniente adoptar en pro de la armonía el mismo criterio y terminología de esta importante Convención.

### III. Información adicional

Puede solicitarse más información sobre la Ley Modelo a:

Secretaría de la CNUDMI  
Centro Internacional de Viena  
P.O. Box 500  
A-1400 Viena  
Austria

Télex: 135612  
Telefax: (43)(1) 23 21 56

## VII. SITUACIÓN Y PROMOCIÓN DE LOS TEXTOS DE LA CNUDMI

### A. Situación de las convenciones: nota de la Secretaría (A/CN.9/304) [Original: inglés]

1. La Comisión, en su 13.º período de sesiones, decidió que en cada uno de sus períodos de sesiones examinaría la situación de las convenciones que se hubieran elaborado como resultado de su labor<sup>1</sup>.

2. Esta nota se presenta en cumplimiento de esa decisión. En el anexo que la acompaña se indica la situación de las firmas, ratificaciones, adhesiones y aprobaciones al 16 de febrero de 1988 con respecto a las siguientes convenciones: Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías (Nueva York, 1974); Protocolo por el que se enmienda la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías (Viena, 1980); Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Hamburgo); Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980); y Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras (Nueva York, 1958). Se ha incluido esta última convención, a pesar de que no fue el resultado de la labor de la Comisión, por el gran interés que reviste para ella, sobre todo en relación con sus trabajos en la esfera del

arbitraje comercial internacional. Además, en el anexo se indican los cuerpos legislativos que han sancionado leyes basadas en la Ley Modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional.

3. Desde el último informe de esta serie en que aparece la situación de las convenciones al 15 de mayo de 1987 (A/CN.9/294), el 1 de enero de 1988 entró en vigor la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y fue objeto de cuatro nuevas ratificaciones o adhesiones. Además, tanto la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías, como el Protocolo por el que se enmienda la Convención, han cumplido los requisitos para que entren en vigor el 1 de agosto de 1988.

4. Los nombres de los Estados que han ratificado las convenciones o se han adherido a ellas después de la preparación del último informe aparecen en bastardilla.

<sup>1</sup>Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 13.º período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo quinto período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/35/17)*, párr. 163.

### ANEXO

#### 1. Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías (Nueva York, 1974)

| Estado  | Firma             | Ratificación/<br>Adhesión/Aprobación | Entrada en vigor |
|---|-------------------|--------------------------------------|------------------|
| Argentina   |                   | 9 octubre 1981                       | 1 agosto 1988    |
| Brasil  | 14 junio 1974     |                                      |                  |
| Bulgaria  | 24 febrero 1975   |                                      |                  |
| Costa Rica  | 30 agosto 1974    |                                      |                  |
| Checoslovaquia                                      | 29 agosto 1975    | 26 mayo 1977                         | 1 agosto 1988    |
| Egipto  |                   | 6 diciembre 1982                     | 1 agosto 1988    |
| Ghana   | 5 diciembre 1974  | 7 octubre 1975                       | 1 agosto 1988    |
| Hungría   | 14 junio 1974     | 16 junio 1983                        | 1 agosto 1988    |
| México  |                   | 21 enero 1988                        | 1 agosto 1988    |
| Mongolia  | 14 junio 1974     |                                      |                  |
| Nicaragua   | 13 mayo 1975      |                                      |                  |
| Noruega <sup>1</sup>                                | 11 diciembre 1975 | 20 marzo 1980                        | 1 agosto 1988    |
| Polonia   | 14 junio 1974     |                                      |                  |
| República Democrática<br>Alemana                    | 14 junio 1974     |                                      |                  |
| República Dominicana                                |                   | 23 diciembre 1977                    | 1 agosto 1988    |
| República Socialista<br>Soviética de<br>Bielorrusia | 14 junio 1974     |                                      |                  |

| <i>Estado</i>                                | <i>Firma</i>  | <i>Ratificación/<br/>Adhesión/Aprobación</i> | <i>Entrada en vigor</i> |
|--|---------------|--|-------------------------|
| República Socialista<br>Soviética de Ucrania | 14 junio 1974 |  |                         |
| URSS   | 14 junio 1974 |  |                         |
| Yugoslavia                                   |               | 27 noviembre 1978                            | 1 agosto 1988           |
| Zambia                                       |               | 6 junio 1986                                 | 1 agosto 1988           |

Firmas solamente: 10; ratificaciones y adhesiones: 10

*Declaraciones y reservas*

<sup>1</sup>En el momento de la firma, Noruega declaró que, de conformidad con el artículo 34, la Convención no se aplicaría a los contratos de compraventa cuando el vendedor y el comprador tuvieran sus principales establecimientos en los territorios de los Estados nórdicos (Noruega, Dinamarca, Finlandia, Islandia y Suecia).

2. *Protocolo por el que se enmienda la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías (Viena, 1980)*

| <i>Estado</i> | <i>Adhesión</i>  | <i>Entrada en vigor</i> |
|---------------|------------------|-------------------------|
| Argentina     | 19 julio 1983    | 1 agosto 1988           |
| Egipto        | 6 diciembre 1982 | 1 agosto 1988           |
| Hungría       | 16 junio 1983    | 1 agosto 1988           |
| México        | 21 enero 1988    | 1 agosto 1988           |
| Zambia        | 6 junio 1986     | 1 agosto 1988           |

De conformidad con los artículos XI y XIV del Protocolo, los Estados Contratantes en él serán considerados Partes Contratantes en la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías, enmendada por el Protocolo respecto de las otras Partes y Partes Contratantes en la Convención, no enmendada, respecto de cualquier Parte Contratante en la Convención que no sea aún Parte Contratante en el presente Protocolo.

3. *Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Hamburgo)*

| <i>Estado</i>                     | <i>Firma</i>  | <i>Ratificación/<br/>Adhesión</i> |
|-----------------------------------|---------------|-----------------------------------|
| Alemania, República<br>Federal de | 31 marzo 1978 |                                   |
| Austria                           | 30 abril 1979 |                                   |
| Barbados                          |               | 2 febrero 1981                    |
| Botswana                          |               | 16 febrero 1988                   |
| Brasil                            | 31 marzo 1978 |                                   |
| Checoslovaquia <sup>1</sup>       | 6 marzo 1979  |                                   |
| Chile                             | 31 marzo 1978 | 9 julio 1982                      |
| Dinamarca                         | 18 abril 1979 |                                   |
| Ecuador                           | 31 marzo 1978 |                                   |
| Egipto                            | 31 marzo 1978 | 23 abril 1979                     |
| Estados Unidos<br>de América      | 30 abril 1979 |                                   |
| Filipinas                         | 14 junio 1978 |                                   |
| Finlandia                         | 18 abril 1979 |                                   |
| Francia                           | 18 abril 1979 |                                   |
| Ghana                             | 31 marzo 1978 |                                   |
| Hungría                           | 23 abril 1979 | 5 julio 1984                      |
| Líbano                            |               | 4 abril 1983                      |
| Madagascar                        | 31 marzo 1978 |                                   |
| Marruecos                         |               | 12 junio 1981                     |
| México                            | 31 marzo 1978 |                                   |
| Noruega                           | 18 abril 1979 |                                   |
| Pakistán                          | 8 marzo 1979  |                                   |
| Panamá                            | 31 marzo 1978 |                                   |
| Portugal                          | 31 marzo 1978 |                                   |
| República Unida<br>de Tanzania    |               | 24 julio 1979                     |

| Estado       | Adhesión       | Entrada en vigor   |
|--------------|----------------|--------------------|
| Rumania      |                | 7 enero 1982       |
| Santa Sede   | 31 marzo 1978  |                    |
| Senegal      | 31 marzo 1978  | 17 marzo 1986      |
| Sierra Leona | 15 agosto 1978 |                    |
| Singapur     | 31 marzo 1978  |                    |
| Suecia       | 18 abril 1979  |                    |
| Túnez        |                | 15 septiembre 1980 |
| Uganda       |                | 6 julio 1979       |
| Venezuela    | 31 marzo 1978  |                    |
| Zaire        | 19 abril 1979  |                    |

Firmas solamente: 23; ratificaciones y adhesiones: 12

Ratificaciones y adhesiones que se requieren para que la Convención entre en vigor: 20

#### Declaraciones y reservas

<sup>1</sup>En el momento de la firma del Convenio, la República Socialista Checoslovaca presentó, de conformidad con el artículo 26, una fórmula para convertir la cuantía de la responsabilidad a que se hace referencia en el párrafo 2) de ese artículo en moneda checoslovaca y calcular los límites de la responsabilidad que se aplicarían en el territorio de la República Socialista Checoslovaca expresados en moneda nacional.

#### 4. Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980)

| Estado                                 | Firma              | Ratificación/<br>Adhesión/Aprobación | Entrada en vigor |
|--|--------------------|--------------------------------------|------------------|
| Alemania, República Federal de         | 26 mayo 1981       |                                      |                  |
| Argentina <sup>4</sup>                 |                    | 19 julio 1983                        | 1 enero 1988     |
| Austria                                | 11 abril 1980      | 29 diciembre 1987                    | 1 enero 1989     |
| Checoslovaquia                         | 1 septiembre 1981  |                                      |                  |
| Chile                                  | 11 abril 1980      |                                      |                  |
| China <sup>5</sup>                     | 30 septiembre 1981 | 11 diciembre 1986                    | 1 enero 1988     |
| Dinamarca <sup>1</sup>                 | 26 mayo 1981       |                                      |                  |
| Egipto                                 |                    | 6 diciembre 1982                     | 1 enero 1988     |
| Estados Unidos de América <sup>6</sup> | 31 agosto 1981     | 11 diciembre 1986                    | 1 enero 1988     |
| Finlandia <sup>2 7</sup>               | 26 mayo 1981       | 15 diciembre 1987                    | 1 enero 1989     |
| Francia                                | 27 agosto 1981     | 6 agosto 1982                        | 1 enero 1988     |
| Ghana                                  | 11 abril 1980      |                                      |                  |
| Hungría <sup>3 4</sup>                 | 11 abril 1980      | 16 junio 1983                        | 1 enero 1988     |
| Italia                                 | 30 septiembre 1981 | 11 diciembre 1986                    | 1 enero 1988     |
| Lesotho                                | 18 junio 1981      | 18 junio 1981                        | 1 enero 1988     |
| México                                 |                    | 29 diciembre 1987                    | 1 enero 1989     |
| Noruega <sup>1</sup>                   | 26 mayo 1981       |                                      |                  |
| Países Bajos                           | 29 mayo 1981       |                                      |                  |
| Polonia                                | 28 septiembre 1981 |                                      |                  |
| República Árabe Siria                  |                    | 19 octubre 1982                      | 1 enero 1988     |
| República Democrática Alemana          | 13 agosto 1981     |                                      |                  |
| Singapur                               | 11 abril 1980      |                                      |                  |
| Suecia <sup>2 7</sup>                  | 26 mayo 1981       | 15 diciembre 1987                    | 1 enero 1989     |
| Venezuela                              | 28 septiembre 1981 |                                      |                  |
| Yugoslavia                             | 11 abril 1980      | 27 marzo 1985                        | 1 enero 1988     |
| Zambia                                 |                    | 6 junio 1986                         | 1 enero 1988     |

Firmas solamente: 11; ratificaciones, adhesiones y aprobaciones: 15

#### Declaraciones y reservas

<sup>1</sup>En el momento de firmar la Convención, los gobiernos de Dinamarca y Noruega declararon, de conformidad con el párrafo 1) del artículo 92, que no quedarían obligados por la Parte II de la Convención (Formación del Contrato).

<sup>2</sup>En el momento de ratificar la Convención, los gobiernos de Finlandia y Suecia declararon, de conformidad con el párrafo 1) del artículo 92, que no quedarían obligados por la Parte II de la Convención (Formación del Contrato).

<sup>3</sup>En el momento de ratificar la Convención, el Gobierno de Hungría declaró que consideraba que las Condiciones generales de entrega de mercaderías entre organizaciones de los Estados miembros del Consejo de Ayuda Mutua Económica estaban sujetas a las disposiciones del artículo 90 de la Convención.

<sup>4</sup>En el momento de ratificar la Convención, los gobiernos de Argentina y Hungría declararon, con arreglo a los artículos 12 y 96 de la Convención, que no se aplicaba ninguna disposición del artículo 11, del artículo 29 ni de la Parte II de la presente Convención que permitiera que la celebración, la modificación o la extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa, o la oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención se hiciera por un procedimiento que no fuera por escrito, en el caso de que cualquiera de las partes tuviera su establecimiento en sus respectivos Estados.

<sup>5</sup>Al aprobar la Convención, el Gobierno de China declaró que no se consideraba obligado por el inciso b) del párrafo 1) del artículo 1), por el artículo 11 ni por las disposiciones de la Convención relativas al fondo del artículo 11.

<sup>6</sup>En el momento de ratificar la Convención, el Gobierno de los Estados Unidos de América declaró que no quedaría obligado por el inciso b) del párrafo 1) del artículo 1.

<sup>7</sup>En el momento de ratificar la Convención, los gobiernos de Finlandia y Suecia declararon, con arreglo a los párrafos 1) y 2) del artículo 94, que la Convención no se aplicaría a los contratos de compraventa cuando las partes tuvieran sus principales establecimientos en Finlandia, Suecia, Dinamarca, Islandia o Noruega.

#### 5. Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras (Nueva York, 1958)

| Estado                                      | Firma             | Ratificación/<br>Adhesión |
|---|-------------------|---------------------------|
| Alemania, República Federal de <sup>2</sup> | 10 junio 1958     | 30 junio 1961             |
| Argentina                                   | 26 agosto 1958    |                           |
| Australia                                   |                   | 26 marzo 1975             |
| Austria <sup>2</sup>                        |                   | 2 mayo 1961               |
| Bélgica <sup>2</sup>                        | 10 junio 1958     | 18 agosto 1975            |
| Benin                                       |                   | 16 mayo 1974              |
| Botswana <sup>1 2</sup>                     |                   | 20 diciembre 1971         |
| Bulgaria <sup>2 3</sup>                     | 17 diciembre 1958 | 10 octubre 1961           |
| Burkina Faso                                |                   | 23 marzo 1987             |
| Camerún                                     |                   | 19 febrero 1988           |
| Canadá <sup>1 6</sup>                       |                   | 12 mayo 1986              |
| Colombia                                    |                   | 25 septiembre 1979        |
| Costa Rica                                  | 10 junio 1958     | 26 octubre 1987           |
| Cuba <sup>1 2 3</sup>                       |                   | 30 diciembre 1974         |
| Checoslovaquia <sup>2 3</sup>               | 3 octubre 1958    | 10 julio 1959             |
| Chile                                       |                   | 4 septiembre 1975         |
| China <sup>1 2</sup>                        |                   | 22 enero 1987             |
| Chipre <sup>1 2</sup>                       |                   | 29 diciembre 1980         |
| Dinamarca <sup>1 2</sup>                    |                   | 22 diciembre 1972         |
| Djibouti                                    |                   | 14 junio 1983             |
| Ecuador <sup>1 2</sup>                      | 17 diciembre 1958 | 3 enero 1962              |
| Egipto                                      |                   | 9 marzo 1959              |
| El Salvador                                 | 10 junio 1958     |                           |
| España                                      |                   | 12 mayo 1977              |
| Estados Unidos de América <sup>1 2</sup>    |                   | 30 septiembre 1970        |
| Filipinas <sup>1 2</sup>                    | 10 junio 1958     | 6 julio 1967              |
| Finlandia                                   | 29 diciembre 1958 | 19 enero 1962             |
| Francia <sup>1 2</sup>                      | 25 noviembre 1958 | 26 junio 1959             |
| Ghana                                       |                   | 9 abril 1968              |
| Grecia <sup>1 2</sup>                       |                   | 16 julio 1962             |
| Guatemala <sup>1 2</sup>                    |                   | 21 marzo 1984             |
| Haití                                       |                   | 5 diciembre 1983          |
| Hungría <sup>1 2</sup>                      |                   | 5 marzo 1962              |
| India <sup>1 2</sup>                        | 10 junio 1958     | 13 julio 1960             |
| Indonesia <sup>1 2</sup>                    |                   | 7 octubre 1981            |
| Irlanda <sup>2</sup>                        |                   | 12 mayo 1981              |
| Israel                                      | 10 junio 1958     | 5 enero 1959              |

| <i>Estado</i>  | <i>Firma</i>      | <i>Ratificación/<br/>Adhesión</i> |
|--|-------------------|-----------------------------------|
| Italia   |                   | 31 enero 1969                     |
| Japón <sup>2</sup>   |                   | 20 junio 1961                     |
| Jordania   | 10 junio 1958     | 15 noviembre 1979                 |
| Kampuchea Democrática  |                   | 5 enero 1960                      |
| Kuwait <sup>2</sup>  |                   | 28 abril 1978                     |
| Luxemburgo <sup>2</sup>  | 11 noviembre 1958 | 9 septiembre 1983                 |
| Madagascar <sup>1 2</sup>  |                   | 16 julio 1962                     |
| Malasia <sup>1 2</sup>   |                   | 5 noviembre 1985                  |
| Marruecos <sup>2</sup>   |                   | 12 febrero 1959                   |
| México   |                   | 14 abril 1971                     |
| Mónaco <sup>1 2</sup>  | 31 diciembre 1958 | 2 junio 1982                      |
| Níger  |                   | 14 octubre 1964                   |
| Nigeria <sup>1 2</sup>   | 17 marzo 1970     |                                   |
| Noruega <sup>2 4</sup>   |                   | 14 marzo 1961                     |
| Nueva Zelandia <sup>2</sup>  |                   | 6 enero 1983                      |
| Países Bajos <sup>2</sup>  | 10 junio 1958     | 24 abril 1964                     |
| Pakistán   | 30 diciembre 1958 |                                   |
| Panamá   |                   | 10 octubre 1984                   |
| Polonia <sup>1 2</sup>   | 10 junio 1958     | 3 octubre 1961                    |
| Reino Unido de<br>Gran Bretaña e<br>Irlanda del Norte <sup>2</sup> |                   | 24 septiembre 1975                |
| República Árabe Siria  |                   | 9 marzo 1959                      |
| República<br>Centroafricana <sup>1 2</sup>                         |                   | 15 octubre 1962                   |
| República de Corea <sup>1 2</sup>                                  |                   | 8 febrero 1973                    |
| República Democrática<br>Alemana <sup>1 2 3</sup>                  |                   | 20 febrero 1975                   |
| República Socialista<br>Soviética de<br>Bielorrusia <sup>2 3</sup> | 29 diciembre 1958 | 15 noviembre 1960                 |
| República Socialista<br>Soviética de<br>Ucrania <sup>2 3</sup>     | 29 diciembre 1958 | 10 octubre 1960                   |
| República Unida<br>de Tanzania <sup>2</sup>                        |                   | 13 octubre 1964                   |
| Rumania <sup>1 2 3</sup>   |                   | 13 septiembre 1961                |
| San Marino   |                   | 17 mayo 1979                      |
| Santa Sede <sup>1 2</sup>  |                   | 14 mayo 1975                      |
| Singapur <sup>2 3</sup>  |                   | 21 agosto 1986                    |
| Sri Lanka  | 30 diciembre 1958 | 9 abril 1962                      |
| Sudáfrica  |                   | 3 mayo 1976                       |
| Suecia   | 23 diciembre 1958 | 28 enero 1972                     |
| Suiza <sup>2</sup>   | 29 diciembre 1958 | 1 junio 1965                      |
| Tailandia  |                   | 21 diciembre 1959                 |
| Trinidad y Tabago <sup>1 2</sup>                                   |                   | 14 febrero 1966                   |
| Túnez <sup>1 2</sup>   |                   | 17 julio 1967                     |
| URSS <sup>2 3</sup>  | 29 diciembre 1958 | 24 agosto 1960                    |
| Uruguay  |                   | 30 marzo 1983                     |
| Yugoslavia <sup>1 2 5</sup>  |                   | 26 febrero 1982                   |

Firmas solamente: 3; ratificaciones y adhesiones: 75

#### *Declaraciones y reservas*

(Con exclusión de declaraciones de orden territorial y de algunas otras reservas y declaraciones de carácter político)

<sup>1</sup>Al momento de la ratificación la Convención se aplicará únicamente a las diferencias derivadas de relaciones jurídicas, contractuales o no, consideradas de carácter comercial conforme a la ley nacional.

<sup>2</sup>La Convención se aplicará al reconocimiento y ejecución de sentencias arbitrales dictadas en el territorio de otro Estado contratante.

<sup>3</sup>Con respecto a las sentencias arbitrales dictadas en el territorio de Estados no contratantes, la Convención se aplicará únicamente en la medida en que esos Estados observen la reciprocidad.

<sup>4</sup>La Convención no se aplicará a los diferendos en que el objeto de las actuaciones consista en bienes inmuebles situados en el Estado o en un derecho sobre esos bienes, o relativo a esos bienes.

<sup>5</sup>La Convención se aplicará únicamente a las sentencias arbitrales dictadas después de la entrada en vigor de la Convención.

<sup>6</sup>El Gobierno del Canadá ha declarado con respecto a la provincia de Alberta, que solamente aplicará la Convención al reconocimiento y ejecución de sentencias arbitrales dictadas en el territorio de otro Estado contratante.

#### 6. *Ley Modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional*

En los Estados que se indican a continuación se han promulgado leyes basadas en la Ley Modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional:

Canadá (por el Parlamento Federal y por los Parlamentos de las siguientes provincias y territorios: Alberta, Columbia Británica, Isla del Príncipe Eduardo, Manitoba, Nueva Brunswick, Nueva Escocia, Terranova, *Territorio del Yukon*, Territorios Noroccidentales y Quebec).

Chipre

### B. Promoción de los textos resultantes de la labor de la Comisión: informe del Secretario General (A/CN.9/305) [Original: inglés]

## ÍNDICE

|   | <i>Párrafos</i> |
|---|-----------------|
| I. TEXTOS QUE HAN DE PROMOVERSE .....                                     | 2-4             |
| II. FACTORES QUE AFECTAN A LA PROMOCIÓN .....                             | 5-9             |
| III. SITUACIÓN ACTUAL DE LAS ADHESIONES .....                             | 10-14           |
| IV. MEDIOS DE PROMOVER LOS TEXTOS .....                                   | 15-48           |
| A. Promoción de los textos dentro de los Estados .....                    | 15-16           |
| B. Creación de un clima internacional favorable .....                     | 17-48           |
| 1. Aprobación del texto por otros Estados .....                           | 19-21           |
| 2. Apoyo de la Asamblea General .....                                     | 22-24           |
| 3. Apoyo de otras organizaciones internacionales .....                    | 25-26           |
| 4. Publicación de los textos de la CNUDMI y documentos explicativos ..... | 27-30           |
| 5. Bibliografía especializada .....                                       | 31-34           |
| 6. Simposios .....  | 35-41           |
| 7. Pasantes .....   | 42              |
| 8. Promoción de textos con personas en posiciones clave .....             | 43-45           |
| 9. Consultas individuales .....   | 46-48           |
| V. DISPONIBILIDAD DE RECURSOS .....                                       | 49-51           |

1. La Comisión, en su 20.º período de sesiones, "convino en que debería darse mayor prioridad a los esfuerzos de la secretaría para impulsar la aprobación y aplicación de los textos emanados de la labor de la Comisión" (A/42/17, párrafo 340)<sup>1</sup>. El presente informe indica las medidas que la secretaría ha adoptado o que prevé adoptar para cumplir ese mandato. Tal vez la Comisión desee considerar si, con los recursos disponibles, la propia Comisión o la secretaría podrían adoptar otras medidas encaminadas a promover los textos.

### I. Textos que han de promoverse

2. El presente informe considera la promoción de los siguientes textos, que en adelante se denominarán en general los textos de la CNUDMI:

a) Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías (Nueva York, 1974) (en adelante denominada la Convención sobre la prescripción);

b) Protocolo por el que se enmienda la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías (Viena, 1980) (en adelante denominado el Protocolo);

c) Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías (Viena, 1980) (en adelante denominada la Convención sobre la compraventa);

d) Convenio de las Naciones Unidas sobre el transporte marítimo de mercancías, 1978 (Hamburgo) (en adelante denominado las Reglas de Hamburgo);

e) Convención sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras (Nueva York, 1958) (en adelante denominada la Convención de Nueva York);

f) Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional (1985) (en adelante denominada la Ley Modelo).

3. Aunque la Convención de Nueva York no fue resultado de la labor de la Comisión, se ha incluido en la lista como uno de los textos que ha de promover la secretaría pues la Comisión ha manifestado especial interés en esta Convención sobre la que ha basado su propia labor en la esfera del arbitraje. La Ley Modelo también se incluye porque su promoción consistiría en actividades análogas a las que se requieren para promover las convenciones.

4. Como los tipos de actividades que se requieren para promover el Reglamento de Arbitraje y el Reglamento de Conciliación de la CNUDMI son distintos a los que deben realizarse para promover las convenciones y la Ley Modelo no se examinan en este informe. La promoción de la Guía Jurídica de la CNUDMI para la redacción de contratos internacionales de construcción

de instalaciones industriales se contempla en una nota aparte (A/CN.9/310).

### II. Factores que afectan a la promoción

5. Aunque cada uno de los textos de la CNUDMI tiene determinadas características especiales que influyen en su promoción, es posible considerarlos, para casi todos los fines, como un conjunto. Las características comunes son las siguientes: para que tengan fuerza obligatoria en el país deben ser aprobados por el Estado. En la mayoría de los Estados se requiere una medida legislativa que autorice su aprobación o que les dé validez en el ordenamiento jurídico nacional. En muchos Estados la atribución de adoptar medidas para la aprobación de los textos corresponde al Ministerio de Relaciones Exteriores, incluso cuando la competencia de fondo corresponda a otro ministerio. Es posible que esta división entre la competencia de fondo y la atribución de iniciar y programar la aprobación parlamentaria disminuya la prioridad que se asigna en esos países a los textos de la CNUDMI. Dado que estos textos contemplan temas que ya están contemplados en los ordenamientos jurídicos nacionales, su aprobación por los Estados involucra la aprobación de normas jurídicas que difieren de las normas jurídicas vigentes sobre el mismo tema, en mayor o menor medida, tanto en el fondo como en la forma. En consecuencia, puede que algunas personas, al principio, reaccionen negativamente ante los textos hasta que tengan la oportunidad de estudiarlos en profundidad. Como se trata de textos de aplicación mundial, en su preparación participó un porcentaje de los Estados que tienen derecho a ser partes en ellos más reducido que el porcentaje que participa en la preparación de textos análogos de aplicación regional. En consecuencia, es posible que haya menos conciencia que la que tendría que haber con respecto a su importancia para la integración económica, regional y mundial, y la reducción de las barreras no arancelarias al comercio. Estos factores permiten explicar por qué es tan lento el proceso de aprobación de la mayoría de los convenios o convenciones destinados a la unificación internacional del derecho privado, y no afectan únicamente a los textos de la CNUDMI.

6. No obstante, una vez que un texto recibe una amplia aceptación, el éxito obtenido se convierte en un factor a favor de su aprobación por los Estados que no lo habían aprobado, pues demuestra que el texto contiene soluciones jurídicas aceptables y que está redactado en un estilo también aceptable.

7. La Ley Modelo, al no ser una convención, normalmente no corresponde a la competencia propia del Ministerio de Relaciones Exteriores, ni éste está facultado a adoptar la iniciativa de presentarla al Parlamento para su aprobación. No obstante, este Ministerio puede tener algún tipo de atribución para señalarla, como un producto de la labor de las Naciones Unidas, a la atención del ministerio que sea competente. En pocas palabras, la Ley Modelo, a diferencia de una convención que debe ser aprobada por un Estado con un mínimo, en su caso, de diferencias con respecto al texto

<sup>1</sup>Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 20.º período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo segundo período de sesiones, Suplemento No. 17*.

que fue aprobado en la conferencia diplomática, sirve como una declaración internacionalmente convenida en cuanto al fondo y a la forma que convendría que tuviera una ley nacional sobre arbitraje comercial internacional, pero el Estado es libre de servirse de la Ley Modelo en la medida en que lo estime adecuado dada su particular situación.

8. Sin embargo, resultará más fácil alcanzar los objetivos que persigue la Comisión si se mantiene la mayor fidelidad posible a la estructura y a las disposiciones de la Ley Modelo. En particular, se favorece el logro del objetivo de reducir las barreras al empleo del arbitraje comercial internacional si las partes de otros países y sus abogados pueden comprender fácilmente la ley que rige el arbitraje, lo que se conseguirá mejor si se trata de un texto reconocido internacionalmente, como la Ley Modelo.

9. En consecuencia, la promoción de la Ley Modelo por la Secretaría consiste en alentar a los Estados a que promulguen una nueva ley que rija el arbitraje comercial internacional con las características de la Ley Modelo, y a que sigan todo lo posible al texto de la Ley Modelo tal como fue aprobada por la Comisión. Incluso cabe decir que esta segunda tarea incumbe especialmente a la Secretaría de la Comisión.

### III. Situación actual de las adhesiones

10. Para el 31 de enero de 1988 dos de las tres convenciones de la CNUDMI contaban con el número de aprobaciones necesarias para entrar en vigor, la Convención sobre la compraventa, el 1 de enero de 1988, y la Convención sobre la prescripción, el 1 de agosto de 1988. Las Reglas de Hamburgo habían sido aprobadas por 11 Estados, y para entrar en vigor requerían 20 aprobaciones. Para el 31 de enero de 1988 había un total de 36 Estados Partes en las tres convenciones. Ese número comprendía 28 Estados, de los que dos (Egipto y Hungría) eran Partes en las tres convenciones y cuatro (Argentina, México, Yugoslavia y Zambia) en dos de las convenciones, esto es, la Convención sobre la compraventa y la Convención sobre la prescripción.

11. La gran mayoría de los Estados que son Parte en una o más de las tres convenciones son o han sido miembros de la Comisión. Posiblemente ello se deba a que es más probable que los Estados que están interesados en la unificación del derecho mercantil internacional deseen ser miembros de la Comisión; y los Estados que son miembros de la Comisión están en mejores condiciones de participar en la preparación de los textos que emanan de su labor y, en consecuencia, pueden formarse una opinión favorable con respecto a los mismos; los Estados que no participan ni como miembros ni como observadores puede que ni siquiera estén muy informados sobre la existencia de los textos. A continuación se indica la exacta relación existente entre la composición de la Comisión y la ratificación de sus convenciones.

#### Tres convenciones de la CNUDMI

|   | <i>Número total de Estados</i> | <i>Estados Partes en, al menos, una convención</i> | <i>Porcentaje</i> |
|---|--------------------------------|--|-------------------|
| Miembros de la Comisión   | 36                             | 15   | 42                |
| Ex miembros de la Comisión  | 28                             | 9  | 32                |
| Miembros de las Naciones Unidas, que nunca han sido miembros de la Comisión | 95                             | 4  | 4                 |
| Estados que no son miembros de las Naciones Unidas                          | 11                             | 0  | 0                 |

12. Aunque el cuadro indica una elevada correlación entre la calidad de miembro de la Comisión, presente o pasada, y la aprobación de una o varias convenciones, también demuestra que una mayoría considerable de los miembros y ex miembros no han aprobado ninguna de ellas. Sin duda esta cifra pronto disminuirá notablemente pues la mayoría de los Estados que han comunicado que prevén aprobar una o más convenciones corresponde a ambas categorías.

13. Es evidente que existe la misma correlación entre la composición presente o pasada de la Comisión y la aprobación de la Convención de Nueva York.

#### Convención de Nueva York

|   | <i>Número total de Estados</i> | <i>Estados Partes</i> | <i>Porcentaje</i> |
|---|--------------------------------|-----------------------|-------------------|
| Miembros de la Comisión   | 36                             | 28                    | 78                |
| Ex miembros de la Comisión  | 28                             | 17                    | 61                |
| Miembros de las Naciones Unidas, que nunca han sido miembros de la Comisión | 95                             | 26                    | 27                |
| Estados que no son miembros de las Naciones Unidas                          | 11                             | 3                     | 27                |

14. De los dos Estados que hasta ahora han aprobado la Ley Modelo, uno de ellos (Chipre) es miembro de la Comisión mientras que el otro (Canadá) ha participado en forma regular y activa como observador.

### IV. Medios de promover los textos

#### A. Promoción de los textos dentro de los Estados

15. Dado que la decisión de que un Estado aprobará un texto de la CNUDMI suele ser una decisión colectiva para la que se celebran consultas interministeriales, y quizá también consultas con los sectores sociales no gubernamentales, y que requiere la aprobación del Parlamento, a menudo es necesario emprender actividades promocionales de diverso tipo para persuadir a las muchas personas que intervienen de la conveniencia de adoptar el texto de que se trate. Es posible que en

algunos Estados estas actividades se limiten a la preparación de uno o varios informes oficiales. También pueden consistir en un programa educativo y de promoción más amplio que comprenda la preparación de informes, artículos y otros textos para los medios de comunicación apropiados, la celebración de seminarios y simposios y la búsqueda de apoyo al texto en los círculos profesionales y comerciales pertinentes. En cada país estas actividades están a cargo de personas y organizaciones del mismo país.

16. Las actividades didácticas y de promoción dentro de un Estado pueden orientarse hacia la comparación del texto de la CNUDMI con la ley vigente en el país, estudiando sus ventajas o desventajas frente a ella. Dado el carácter internacional de los textos de la CNUDMI, esas actividades pueden consistir también en el examen de las repercusiones internacionales del texto, su comparación con leyes de otros países o un debate sobre sus consecuencias para los extranjeros que mantienen relaciones comerciales con el Estado. Para ello podrían invitarse estudiosos y profesionales extranjeros a participar en simposios o seminarios sobre el texto de la CNUDMI que se intente promocionar. También podría invitarse a la secretaría a que participe en las actividades de estudio y promoción a fin de que aporte su singular experiencia y perspectiva internacional al respecto.

#### B. Creación de un clima internacional favorable

17. En la promoción de los textos de la CNUDMI la principal función de la secretaría es crear un clima internacional que favorezca una aprobación generalizada. Ya se ha creado un clima favorable con respecto a la labor de la Comisión en general. La Comisión tiene una envidiable reputación por sus textos jurídicos de gran calidad profesional sobre importantes temas del derecho mercantil internacional. Cuenta con esta reputación tanto en los medios comerciales, jurídicos y gubernamentales que se ocupan del derecho mercantil internacional como en los círculos diplomáticos que están relacionados con ella en el contexto de las Naciones Unidas. Pero esta reputación, si bien contribuye a que los textos cuenten con un público favorable, raras veces basta por sí misma para que un Estado apruebe un texto.

18. Las medidas más importantes destinadas a crear un clima favorable para la aprobación de los textos de la CNUDMI se adoptan durante su preparación. Si los textos fueran de dudosa calidad o no respondieran a ninguna necesidad evidente, no podrían promoverse con éxito, por muchos esfuerzos que se hicieran. Pero como estos textos son de gran calidad y responden a una necesidad manifiesta, pueden promoverse con éxito. No obstante, es preciso emprender también actividades para promover especialmente cada uno de ellos.

##### 1. Aprobación del texto por otros Estados

19. La aprobación de un texto de la CNUDMI por un Estado constituye un factor importante que influye para

que los demás Estados también lo aprueben. Ello no se debe solamente a que la aprobación de un texto es la forma definitiva de apoyarlo, sino también a un problema práctico, esto es, que la aprobación de una convención por un solo Estado no tiene ninguna consecuencia jurídica hasta que un número suficiente de otros Estados la haya aprobado y pueda entrar en vigor. Además, la aprobación generalizada de un texto constituye un paso adelante hacia el objetivo de la unificación progresiva del derecho mercantil internacional, por lo que el texto resulta más útil para los profesionales de todos los países.

20. En consecuencia, los funcionarios y otras personas de los Estados que han aprobado los textos de la CNUDMI están interesados en alentar a otros Estados, especialmente a los de la misma región o con los que mantienen relaciones comerciales importantes, para que también aprueben los textos. Estas personas pueden ejercer especial influencia a favor de la aprobación de un texto, pues es probable que comprendan los problemas que enfrenta un Estado al considerar su aprobación.

21. Es muy importante que la Convención de Nueva York, la Convención sobre la compraventa y la Convención sobre la prescripción estén en vigor, o que pronto lo estarán, y que estas tres convenciones hayan recibido ratificaciones o adhesiones durante el año pasado. La secretaría se está esforzando especialmente por promover las Reglas de Hamburgo a fin de que también entren pronto en vigor. Según la experiencia del año pasado, cabe prever que una vez que entren en vigor varios otros Estados que ahora vacilan las ratifiquen o les presten su adhesión.

##### 2. Apoyo de la Asamblea General

22. La Comisión, en su 20.º período de sesiones, preparó un proyecto de resolución por la que la Asamblea General pediría a todos los Estados que aún no lo hubiesen hecho que consideraran la posibilidad de ratificar las tres convenciones, y el Protocolo, resultantes de la labor de la Comisión o de adherirse a ellas, indicando el nombre de cada una de esas convenciones y del Protocolo, y pediría al Secretario General que presentara a la Asamblea General en su cuadragésimo cuarto período de sesiones un informe relativo a los resultados obtenidos (A/42/17, párrafo 332).

23. La Asamblea General estuvo de acuerdo con la Comisión en cuanto al objetivo y al fondo del proyecto de resolución pero, como deseaba reducir el número de resoluciones que aprobaría, incluyó los dos párrafos dispositivos del proyecto de resolución como párrafos 9 y 10 de la resolución 42/152 sobre la labor realizada por la Comisión en su 20.º período de sesiones.

24. Como lo ha previsto la Comisión, los párrafos pertinentes de la resolución 42/152 se señalarán a la atención de todos los gobiernos mediante una nota verbal del Secretario General antes de que se celebre el 21.º período de sesiones de la Comisión. Cabe esperar que este renovado apoyo de la Asamblea General influya

para que las autoridades de otros Estados consideren la posibilidad de ratificar los textos de la CNUDMI o de prestar su adhesión a los mismos.

### 3. *Apoyo de otras organizaciones internacionales*

25. Además del apoyo de los textos por parte de la Asamblea General, puede ser una forma importante de promoverlos el apoyo de otras organizaciones internacionales. La secretaría ha solicitado a las organizaciones con las que mantiene una relación activa y en las que ese tipo de manifestaciones de apoyo constituyen una parte normal de las actividades de la organización, que presten su apoyo a los textos de la CNUDMI. Si se trata de una organización intergubernamental, el apoyo consiste normalmente en una recomendación, análoga a la de la resolución 42/152 de la Asamblea General, para que los Estados Miembros de la organización consideren la posibilidad de aprobar el texto. Es más probable que presten ese tipo de apoyo las organizaciones regionales que consideran que los textos de la CNUDMI son elementos importantes para la integración y el desarrollo económicos de la región. Si se trata de una organización no gubernamental, la resolución podría recomendar a los miembros que adopten medidas para que en sus respectivos países se inicien los procedimientos necesarios para la aprobación de los textos. Los textos de la CNUDMI han recibido el apoyo de varias organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales.

26. El apoyo del texto por parte de una organización intergubernamental o no gubernamental puede influir directamente en las autoridades nacionales competentes. Además, esas resoluciones pueden sentar la base para que las organizaciones nacionales asociadas adopten resoluciones análogas, de modo que contribuirían a la promoción local del texto.

### 4. *Publicación de los textos de la CNUDMI y documentos explicativos*

27. A fin de que los textos de la CNUDMI así como una breve historia de su preparación tuvieran mayor difusión, la secretaría publicó recientemente un libro sobre la labor de la CNUDMI<sup>2</sup>. Este libro se publicó en español, francés, inglés y ruso. También se ha publicado una separata de las Reglas de Hamburgo en español, francés e inglés.

28. Además se han vuelto a publicar las convenciones y la Ley Modelo en varias revistas especializadas, a fin de que tengan amplia difusión. Revisten particular importancia las traducciones de estos textos de la CNUDMI a otros idiomas que no son los idiomas oficiales de las Naciones Unidas, sobre todo cuando se trata de traducciones aprobadas oficialmente por todos los países en los que se habla ese idioma.

<sup>2</sup>UNCITRAL: la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: S.86.V.8).

29. Aparte de la breve historia de la preparación de los textos de la CNUDMI que contiene el libro sobre la Comisión, se ha sentido la necesidad de publicaciones especialmente destinadas a la promoción de determinados textos. Para atender, al menos en parte a esa necesidad, la secretaría ha preparado cuatro folletos promocionales sobre las Reglas de Hamburgo, la Convención sobre la compraventa, la Convención sobre la prescripción y la Ley Modelo. El texto de estos cuatro folletos se presenta a la Comisión para su información en los documentos A/CN.9/306, 307, 308 y 309.

30. En su 11.º período de sesiones, la Comisión del Transporte Marítimo de la UNCTAD, en su párrafo 8 de su resolución 55 (XI), pidió a la secretaría de la UNCTAD que preparase un estudio sobre las consecuencias económicas y comerciales de las Reglas de Hamburgo y del Convenio sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías, incluidas las prácticas actuales en materia de seguros, y que presentase un breve documento en forma de folleto en el que se explicaran las disposiciones de los convenios y las consecuencias de pasar a ser parte contratante en ellos (TD/B/1034, anexo I). Según lo acordado entre las dos dependencias de la secretaría, la secretaría de la Comisión se ocupó de preparar el texto sobre las Reglas de Hamburgo. El Profesor Rolf Herber (República Federal de Alemania), que fue el Presidente de la Conferencia Diplomática donde se aprobaron las Reglas de Hamburgo, preparó el anteproyecto en calidad de consultor de la secretaría de la Comisión. El texto, que más tarde la UNCTAD publicará en un libro junto a un texto análogo sobre el Convenio Multimodal, será presentado al 13.º período de sesiones de la Comisión del Transporte Marítimo, que se celebrará en Ginebra del 14 al 22 de marzo de 1988, como documento TD/B/C.4/315 (Primera parte). Se distribuirán copias en el período de sesiones de la Comisión.

### 5. *Bibliografía especializada*

31. Varios artículos y comentarios más breves de publicaciones jurídicas y comerciales se han ocupado de los textos de la CNUDMI. Los miembros de la secretaría también han contribuido publicando artículos bajo su propio nombre. En algunos casos, se sabe que estos artículos han ejercido una influencia positiva. No obstante, debido a la plantilla reducida de la secretaría y a la amplia serie de temas que aborda la Comisión, se prevé que esta actividad, a la que se debe dedicar el tiempo que queda tras cumplir las funciones regulares de preparación de documentos para los períodos de sesiones y de asistencia a esos períodos de sesiones, tendrá sólo un efecto promocional limitado en el plano internacional.

32. Una revisión de la bibliografía sobre estos temas indica que los delegados a los períodos de sesiones de la Comisión o de los Grupos de Trabajo han escrito muchos más artículos. Además, muchos delegados han inspirado a sus colegas o a estudiantes para que escribieran artículos sobre textos que estaba preparando la Comisión o que ya había aprobado. Los artículos

escritos, o inspirados, por los delegados, tanto por su número como por la profundidad con que analizan las cuestiones, han tenido fundamental importancia en la promoción de los textos.

33. La secretaría estimulará especialmente nuevas tesis doctorales y otros trabajos académicos y especializados sobre la labor de la Comisión. Los antecedentes que se indican en el Anuario de la CNUDMI y en las actas oficiales de las tres conferencias diplomáticas pueden consultarse en muchas bibliotecas universitarias y de otro tipo. Los documentos más recientes pueden solicitarse a la secretaría. Se han adoptado disposiciones para que especialistas y estudiantes tengan acceso a la biblioteca jurídica de la CNUDMI en Viena.

34. En el Anuario de la CNUDMI se publica regularmente una bibliografía de obras especializadas relacionadas con la labor de la Comisión. A partir del 19.º período de sesiones, celebrado en 1986, la bibliografía figura en un documento que se distribuye como documento de los períodos de sesiones anuales de la Comisión, y de esa manera resulta sumamente oportuna y útil, pero también seguirá publicándose en el Anuario. No se han preparado bibliografías especiales sobre cada uno de los textos resultantes de la labor de la Comisión, pues se consideró que al estar clasificada la bibliografía anual respondía bastante bien a esa necesidad. Pero si la Comisión estimara que resultarían realmente útiles podrían prepararse bibliografías de ese tipo.

## 6. Simposios

35. Los primeros dos simposios que patrocinó la Comisión en 1975 y 1981 tenían por finalidad brindar una capacitación general en materia de derecho mercantil internacional y no se celebraron con ningún propósito específicamente promocional. En su 14.º período de sesiones, celebrado en 1981, la Comisión decidió que, habida cuenta de que disponía sólo de recursos limitados para este fin, la secretaría debía tratar de organizar seminarios y simposios sobre una base regional y acogió con beneplácito la posibilidad de que los seminarios regionales pudieran copatrocinarse con organizaciones regionales (A/36/17, párrafo 109). Por primera vez la Comisión indicó que uno de los objetivos de los seminarios sería la promoción de los textos emanados de la labor de la Comisión.

36. Desde 1981 la secretaría ha copatrocinado varios seminarios regionales en colaboración con otras organizaciones. Aunque los arreglos básicos de cada seminario estuvieron a cargo de la otra organización, la secretaría se ha ocupado de planificar el contenido del programa y ha aportado oradores para desarrollarlo. Algunos miembros de la secretaría también se refirieron a la labor de la Comisión en muchos otros seminarios y reuniones profesionales patrocinados por otras organizaciones. El informe sobre capacitación y asistencia de los años anteriores contiene información acerca de todas estas actividades. Se prevé que en el futuro, cuando sea oportuno, seguirán emprendiéndose actividades análogas

pues, en general, resultan útiles para hacer conocer la labor de la Comisión.

37. En cumplimiento de la decisión que la Comisión adoptó en su 20.º período de sesiones de que se atribuyera más prioridad a las actividades de capacitación y asistencia y de promoción de los textos, especialmente en los países en desarrollo (A/42/17, párrafo 340), la secretaría ha comenzado a organizar un seminario regional especialmente destinado a la promoción. Se prevé que el seminario se celebrará en Lesotho, en agosto de 1988. La Zona de Comercio Preferencial, una organización regional del África meridional y oriental, en la que participan 16 Estados, ha aceptado copatrocinar el seminario.

38. Dado que el objetivo del seminario sería que los órganos normativos de los Estados interesados se familiarizaran con la CNUDMI como institución, así como con los textos jurídicos que produce, y promover la aprobación y aplicación de esos textos, se prevé que durará dos semanas y contará con la asistencia de varios participantes por Estado. Aunque el número de participantes por Estado dependerá, en parte, del nivel de fondos disponibles, asunto que se examina en un informe paralelo (A/CN.9/311), y la composición de las delegaciones podría ser diferente según el Estado, se prevé que los participantes procederán de los Ministerios de Relaciones Exteriores, de Justicia, y de Transporte (para las Reglas de Hamburgo) y de las universidades, los colegios de abogados, y los círculos financieros y económicos. Funcionarios de la secretaría, delegados ante la Comisión y participantes locales actuarán como conferenciantes y moderadores.

39. El seminario se ha organizado basándose en el criterio de que resultará conveniente a la Comisión y a los participantes examinar todos los textos de la CNUDMI al mismo tiempo. Aunque se refieren a cuatro temas distintos, esto es, compraventa, transporte marítimo de mercaderías, arbitraje comercial internacional y negociación de contratos de instalaciones industriales, es probable que en cada país intervengan las mismas personas en la decisión de aprobarlos. Además, se calculó que para examinar debidamente cualquiera de los textos se requerían disertaciones y bastante tiempo para el debate.

40. Se consideró conveniente que en el primer seminario de este tipo que organizara la secretaría participaran representantes de varios Estados y que el seminario fuera copatrocinado por una organización regional de cooperación y desarrollo económicos. De esta manera, los participantes podrían intercambiar opiniones con respecto a si la aprobación de los textos de la CNUDMI proporcionaría una infraestructura jurídica apropiada, moderna y uniforme que favorecería el desarrollo económico de sus respectivos países.

41. Se prevé que en el futuro se organizarán otros seminarios de este tipo, basándose en la experiencia de este seminario. También pueden organizarse seminarios regionales sobre determinados textos o temas de los que se ocupe la Comisión.

### 7. *Pasantes*

42. Pueden adoptarse disposiciones para que jóvenes profesionales de los ministerios pertinentes, sobre todo de países en desarrollo, pasen un período en la secretaría de la Comisión. Además de estudiar los principios del derecho mercantil internacional, los pasantes se familiarizarían con los procedimientos que se siguen para unificar y armonizar esta rama del derecho. Al término de su pasantía, estarían mejor preparados para evaluar si la aprobación de los textos de la CNUDMI y de otros textos sobre derecho mercantil internacional resultaría útil a sus respectivos países.

### 8. *Promoción de textos con personas en posiciones clave*

43. Si bien muchas de las actividades de promoción que puede emprender la secretaría estarían encaminadas a crear un clima generalmente favorable a la aprobación de los textos de la CNUDMI, algunas se orientarían a identificar personas en posiciones clave que podrían adoptar en sus respectivos países la iniciativa de proponer su aprobación. Por ejemplo, parece razonable pensar que uno de los motivos por el que entre los Estados que adoptaron los textos de la CNUDMI ha sido superior el porcentaje de Estados que son o fueron miembros de la Comisión que el porcentaje de Estados no miembros es que los delegados ante los períodos de sesiones de la Comisión conocen personalmente la labor de ésta y están en condiciones de iniciar medidas favorables en sus respectivos países.

44. El siminario que se celebrará en 1988 en África se ha planificado con la idea de que los participantes serán personas que ocupan puestos estratégicos para iniciar medidas en sus respectivos países. Se prevé que en el futuro se organizarán otros seminarios para personas clave.

45. Las personas clave suelen participar también en las reuniones de otras organizaciones internacionales, y la secretaría procura, cuando asiste a esas reuniones, ponerse en contacto con ellas y conversar acerca de los textos de la CNUDMI.

### 9. *Consultas individuales*

46. En diversas oportunidades se ha pedido a la secretaría que celebrara consultas con determinados países mientras éstos examinaban alguno de los textos de la CNUDMI. Por lo general esas consultas se han evacuado mediante observaciones por escrito con respecto a proyectos de leyes. También se han hecho viajes al país a fin de conversar con los funcionarios competentes o participar en seminarios o simposios sobre el texto de que se trataba.

47. Cabe citar como ejemplo de las actividades de promoción de este tipo que lleva a cabo la secretaría, y que se dirigen a más de un Estado, la preparación de un documento que compara las disposiciones de la Convención sobre compraventa con las disposiciones de

las dos convenciones de La Haya de 1964 que la primera estaba destinada a reemplazar (esto es, la Convención relativa a una Ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías y la Convención relativa a una Ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías). Este documento se transmitió a los Países Bajos, como depositario de las convenciones de La Haya de 1964, quien los distribuyó a los Estados contratantes en esas convenciones.

48. La secretaría está siempre dispuesta, en la medida en que sus recursos se lo permitan, a prestar apoyo a los países que se lo soliciten y a compartir la experiencia que ha adquirido. Desafortunadamente, la situación en que se encuentra la plantilla de la secretaría de la Comisión impone graves limitaciones a las posibles consultas y debido a las restricciones a los recursos financieros disponibles son pocos los viajes que pueden hacerse, salvo que los sufragen los países solicitantes.

### V. *Disponibilidad de recursos*

49. La secretaría dispone de recursos limitados para promover los textos resultantes de la labor de la Comisión. Como lo señaló la Comisión en el informe sobre la labor realizada en su 20.º período de sesiones, la promoción de la aprobación de los textos de la CNUDMI y el hecho de que debiera atribuirse mayor prioridad a las actividades de capacitación y asistencia, no suponía pérdida de interés en la preparación de nuevos textos jurídicos sobre aspectos del derecho mercantil internacional (A/42/17, párrafo 340). También se observó en el 20.º período de sesiones que la necesidad de destinar mayores recursos a las actividades de promoción había surgido en un momento en que el 35% de los puestos de la secretaría de la Comisión estaban vacantes (A/42/17, párrafo 341). Durante el período de cinco meses transcurrido desde que se aprobó el informe de la Comisión hasta que se preparó el presente documento no se ha producido ningún cambio radical en la plantilla disponible ni se prevé cubrir en un futuro próximo ninguna de las vacantes existentes.

50. En el presupuesto de la secretaría de la Comisión no se han consignado fondos especiales para la promoción de la aprobación de los textos. Las actividades que requieren considerables sumas de dinero, tales como patrocinio de seminarios, deben cubrirse con fondos extrapresupuestarios. Se presentará a la Comisión un informe donde se examinarán los seminarios previstos por la secretaría y las necesidades financieras correspondientes (A/CN.9/311). Para algunas actividades de promoción que requerían viajes de funcionarios de la secretaría o la contratación de consultores se han utilizado fondos del presupuesto ordinario a disposición de la secretaría, y se prevé que aún podrá recurrirse a esa fuente de fondos. Pero no puede esperarse un aumento de los niveles de financiación con cargo al presupuesto ordinario.

51. La conclusión que parecería deducirse es que las actividades de promoción de la secretaría deben planificarse de modo tal que logren los máximos resultados con el mínimo desembolso de recursos.

**C. Recopilación y difusión de información sobre la jurisprudencia relativa a textos jurídicos de la CNUDMI:  
nota de la Secretaría (A/CN.9/312) [Original: inglés]**

**ÍNDICE**

|  | <i>Párrafos</i> |
|--|-----------------|
| INTRODUCCIÓN .....   | 1-4             |
| I. NECESIDAD DE RECOPIRAR Y DIFUNDIR LAS DECISIONES .....  | 5-14            |
| A. Finalidad e interés de la información sobre la jurisprudencia .....   | 6-9             |
| B. Dificultad de acceso a la información sobre la jurisprudencia .....   | 10-14           |
| II. PROCEDIMIENTO POSIBLE PARA RECOPIRAR LA JURISPRUDENCIA .....   | 15-18           |
| III. POSIBLE ALCANCE DE LA DIFUSIÓN DE INFORMACIÓN SOBRE LA<br>JURISPRUDENCIA Y MEDIOS DISPONIBLES AL EFECTO ..... | 19-27           |
| CONCLUSIÓN .....   | 28              |

**INTRODUCCIÓN**

1. Durante los períodos de sesiones 16.º (1983) y 17.º (1984) de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional se sugirió que se exploraran medios para difundir decisiones judiciales y arbitrales concernientes a textos jurídicos elaborados por la Comisión (A/38/17, párr. 137; A/39/17, párr. 155)<sup>1</sup>. En su 18.º período de sesiones (1985) la Comisión tuvo ante sí una nota de la secretaría (A/CN.9/267) en la que se examinaban los posibles mecanismos para reunir y difundir decisiones que se hubiesen adoptado a la luz de textos jurídicos elaborados por la Comisión, así como diversos medios para promover y facilitar la interpretación uniforme de tales textos. Esa nota indicaba que tal vez fuera, en aquel momento, prematuro que la Comisión se pronunciara sobre mecanismos y medidas concretas, por lo que tal vez la Comisión deseara examinar la posibilidad de hacerlo después de la entrada en vigor de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980) (denominada en adelante "Convención sobre la Compraventa"). En consecuencia, la Comisión decidió aplazar el examen de este asunto hasta el momento oportuno en algún futuro período de sesiones (A/40/17, párr. 377)<sup>2</sup>.

<sup>1</sup>Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 16.º período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo octavo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/38/17)*; Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 17.º período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo noveno período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/39/17)*.

<sup>2</sup>Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 18.º período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/40/17)*.

2. En su 20.º período de sesiones (1987), la Comisión decidió abrir en su 21.º período de sesiones un debate general sobre los trabajos de la Comisión para el futuro a mediano plazo. A este respecto, se convino en que la Comisión examinara la forma de reunir y difundir información sobre la interpretación dada por tribunales y comisiones de arbitraje a la Convención de Viena sobre Compraventa, 1980 (A/42/17, párr. 343)<sup>3</sup>.

3. La presente nota resume y complementa la nota anterior (A/CN.9/267), con miras a ayudar a la Comisión en el presente período de sesiones a pronunciarse sobre la adopción de medidas concretas, en vista de la necesidad de reunir y difundir la información pertinente. La nota se centra en la información relativa a la Convención sobre la Compraventa, que entró en vigor el 1 de enero de 1988, y a la Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías (Nueva York, 1974) (denominada en adelante "Convención sobre la Prescripción") que, en unión del Protocolo de 1980 por el que se modifica dicha Convención, entrará en vigor el 1 de agosto de 1988. Las medidas que pueda acordar la Comisión tal vez sean también aplicables posteriormente al Convenio de las Naciones Unidas sobre Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Hamburgo) (denominado en adelante "Reglas de Hamburgo"), una vez que este instrumento haya entrado en vigor. La Comisión tal vez desee considerar si convendría asimismo aplicar medidas idénticas o análogas respecto de otros textos jurídicos emanados de su labor, por ejemplo respecto de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional.

<sup>3</sup>Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 20.º período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo segundo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/42/17)*.

4. El número de decisiones de las que será necesario ocuparse, aun cuando se consideren únicamente las relativas a la Convención sobre la Compraventa y a la Convención sobre la Prescripción, es imprevisible; lo único seguro es que el volumen de esa jurisprudencia aumentará sensiblemente con el transcurso del tiempo, debido en gran parte al aumento previsible del número de Estados Partes en esas convenciones. Por ello, las consideraciones y propuestas de la presente nota hubieron de fundarse sobre una conjetura razonable respecto de esa cantidad, y habrá que revisar, y probablemente modificar, en los próximos años cualesquiera medidas concretas que la Comisión adopte en el presente período de sesiones.

#### I. Necesidad de recopilar y difundir las decisiones

5. Al establecer la necesidad de que la Comisión y su secretaría reúnan y difundan las decisiones en las que se interpretan las convenciones hay que tener en cuenta fundamentalmente dos factores. En primer lugar, habría que considerar el objetivo y la utilidad de facilitar información sobre la interpretación de la convención de que se trate. En segundo lugar, cualquier medida y su alcance concreto dependerán del grado en que no sea posible obtener de otra forma la información deseada.

##### A. Finalidad e interés de la información sobre la jurisprudencia

6. Se suele aducir como finalidad e interés de esta información el deseo de dar mayor uniformidad a la interpretación de textos jurídicos uniformes. Como se indicaba en la nota anterior (A/CN.9/267, párr. 8), una mayor difusión de la jurisprudencia relativa a las convenciones promovería por sí misma una cierta uniformidad de interpretación, por cuanto esa difusión daría acceso a la jurisprudencia de los jueces y árbitros extranjeros a los que han de aplicar las convenciones y les estimularía a tenerla en cuenta.

7. En la redacción de todos los instrumentos de la CNUDMI se tuvo conciencia de la necesidad de una interpretación uniforme. Por ejemplo, en el párrafo 1) del artículo 7 de la Convención sobre la Compraventa se enuncia el siguiente principio básico para la aplicación de la Convención: "1) En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación . . .". Análogas disposiciones figuran en la Convención sobre la Prescripción (artículo 7) y en las Reglas de Hamburgo (artículo 3). Además, el párrafo 2) del artículo 7 de la Convención sobre la Compraventa dispone que "Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la presente Convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado". Sería difícil cumplir las obligaciones que imponen los párrafos 1) y 2) del artículo 7 sin disponer de la información necesaria acerca de la interpretación dada por otros a los textos.

8. La necesidad de que la interpretación de los textos sea uniforme ha sido reconocida en muchas obras doctrinales y en varios simposios sobre la Convención sobre la Compraventa, y fue uno de los temas de deliberación del 12.º Congreso de la Academia Internacional de Derecho Comparado, celebrado en Sydney/Melbourne (Australia) en agosto de 1986. El intercambio de experiencias y opiniones que resultó de los informes nacionales presentados a dicho Congreso puso claramente de relieve la necesidad de que la interpretación fuese uniforme, y se hicieron una serie de propuestas en cuanto a las medidas que podían adoptarse para promoverla.

9. En dos sentidos, el interés de la información sobre la jurisprudencia relativa a las convenciones trasciende la mera necesidad de una interpretación uniforme. En primer lugar, la difusión rápida e íntegra de las decisiones jurisprudenciales puede contribuir a salvar la objeción de que un nuevo instrumento internacional no tiene otro fundamento que el contenido de su propio texto, ya que, a diferencia de la legislación interna tradicional a la que pretende sustituir, no tiene base alguna en la jurisprudencia. Por ello, la difusión de esas decisiones, sobre todo en la etapa inicial fomentará y reforzará la aceptabilidad de los nuevos textos a medida que se conozca que están siendo utilizados y que jueces y árbitros de un gran número de países están contribuyendo con su experiencia a su perfeccionamiento. En segundo lugar, la información sobre la jurisprudencia ayudaría a las partes y a sus abogados a planificar y otorgar contratos mercantiles, y sería también útil para los tribunales judiciales o arbitrales y para los abogados en la sustanciación de controversias derivadas de las operaciones mercantiles.

##### B. Dificultad de acceso a la información sobre la jurisprudencia

10. La mejor fuente de información sobre interpretación auténtica de las convenciones son los llamados *travaux préparatoires*, es decir, la documentación completa de la labor preparatoria, disponible en los seis idiomas oficiales de las Naciones Unidas. Esos documentos constituyen una relación autorizada de la historia legislativa de las disposiciones en el Grupo de Trabajo, la Comisión y la Conferencia Diplomática. Sin embargo, a pesar de que esos documentos se distribuyen a todos los gobiernos, a las bibliotecas que cuentan con fondos editoriales de las Naciones Unidas y a muchas otras bibliotecas, de hecho no es fácil conseguirlos en todos los países que son o serán parte en las convenciones. En realidad, ni siquiera es seguro que pueda obtenerse fácilmente el propio texto de las convenciones en todos los países que son partes en ellas.

11. Por otra parte, los jueces, los árbitros y los profesionales del derecho a los que se plantea un problema concreto suelen sentirse reacios a emprender una extensa labor de búsqueda en una voluminosa documentación para seguir el proceso de elaboración de una determinada disposición. Tampoco esa búsqueda permitiría encontrar en todos los casos una solución

concreta, debido a la enorme diversidad de situaciones de hecho y a la incesante evolución de la práctica comercial. Por ello, a pesar de la enorme utilidad de los *travaux préparatoires* como elemento de orientación en la interpretación y aplicación del texto de que se trate, sigue habiendo una gran necesidad de difundir las decisiones relativas a dicho texto.

12. Como se aclaró en la nota anterior (A/CN.9/267, párr. 2), actualmente no existe ningún mecanismo bien establecido para que las partes en las operaciones comerciales, los abogados y los tribunales arbitrales o judiciales tengan acceso a las decisiones de tribunales judiciales o arbitrales extranjeros relativas a los textos jurídicos de la CNUDMI. Una primera limitación se debe al hecho de que no todas las decisiones de los tribunales se publican, y el número de decisiones arbitrales publicadas es aún menor.

13. En todos los casos en los que la decisión ha sido publicada, una segunda limitación se deriva del hecho de que en cualquier caso sólo puede disponerse hasta cierto punto de las decisiones extranjeras. Las barreras idiomáticas agravan la situación, ya que las decisiones suelen publicarse solamente en su idioma original. Aun en aquellos casos en los que puede disponerse de repertorios de decisiones o de revistas jurídicas de otros países, a falta de un sistema apropiado de índices de remisión o consulta será difícil encontrar las decisiones relativas a las convenciones de la CNUDMI.

14. El hecho de que exista ya una amplia bibliografía sobre las convenciones de la CNUDMI y de que es probable que esa bibliografía siga aumentando en el futuro, tanto respecto a los textos como respecto a las decisiones judiciales basadas en dichos textos, atenúa en cierta medida las dificultades señaladas. Sin embargo, en tanto que en los países desarrollados estas publicaciones son fáciles de conseguir, no es éste el caso ni quizá lo sea en el futuro para los tribunales judiciales y arbitrales que han de resolver controversias en muchas otras partes del mundo.

## II. Procedimiento posible para recopilar la jurisprudencia

15. La primera tarea consistiría en reunir todas las decisiones a las que pueda tenerse acceso, incluidas las no publicadas. A pesar de que dicha tarea tal vez corresponda fundamentalmente a la secretaría de la CNUDMI, ésta no está en condiciones de llevarla a cabo exclusivamente por sus propios medios. Como se sugería en la nota anterior (A/CN.9/267, párr. 5), la Comisión podría recomendar a la Asamblea General que adoptara una resolución para pedir a los Estados que comunicaran a la secretaría las decisiones de sus tribunales. De forma análoga, podría solicitarse a las instituciones que entienden en los casos de arbitraje que transmitiesen a la secretaría los laudos arbitrales que sentaran jurisprudencia sobre un texto jurídico de la CNUDMI, a reserva del consentimiento de las partes en caso necesario.

16. Una propuesta sustitutiva o complementaria sería la de organizar una red de corresponsales nacionales

designados por los Estados partes en la convención. El corresponsal nacional podría ser, por ejemplo, un funcionario del Ministerio de Justicia (Departamento del Procurador General), un miembro de las comisiones encargadas de recopilar la jurisprudencia que existen en muchos países con ordenamientos jurídicos de tradición anglosajona, un catedrático de derecho u otra persona competente dotada de medios suficientes para llevar a cabo esa tarea. En el supuesto de que la labor del corresponsal nacional no se limitara a la recopilación y transmisión de las decisiones originales (e incluyera, por ejemplo, la preparación de reseñas, como se propone más adelante en los párrafos 22-23), habría que examinar tanto las consecuencias de organización como financieras que se derivarían para los Estados interesados.

17. Con el fin de reducir la tarea de recopilación en función de las necesidades antes señaladas, tal vez debiera procederse en esta etapa con cierto grado de selectividad. Podría adoptarse como criterio general la consideración de que la decisión constituyese una interpretación de una disposición jurídica o se refiriese de otra forma pertinente a una cuestión de derecho, con la consiguiente exclusión de decisiones en las que la controversia entrañe fundamentalmente una mera aplicación textual de una disposición de la Convención a los supuestos de hecho del caso.

18. Con independencia del tipo de información sobre las decisiones recopiladas que se difunda, parece conveniente archivar el texto íntegro de todas las decisiones originales en un lugar en el que esté a disposición de cualquier persona interesada. La Comisión tal vez desee pedir a su secretaría que se ocupe de que las decisiones se archiven y se conserven a disposición de los interesados, conforme a lo indicado. Al menos en una primera etapa, la propia secretaría podría desempeñar esa tarea. Posteriormente, cabría estudiar la posibilidad de encomendarla a otra organización que contara con un centro de documentación que, a su vez, podría convertirse en un centro de coordinación de las actividades de capacitación e investigación sobre determinados textos jurídicos de la CNUDMI. La secretaría ha obtenido información preliminar y extraoficial acerca de una posibilidad de ese tipo en Viena, lo que entrañaría la ventaja de una proximidad inmediata a la sede de la secretaría. En lo que respecta al posible almacenamiento y recuperación futura de datos con empleo de computadoras, habría que hacer referencia también a los proyectos de establecer un sistema de información o un banco de datos para el derecho uniforme que están siendo estudiados por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT).

## III. Posible alcance de la difusión de información sobre la jurisprudencia y medios disponibles al efecto

19. La solución ideal sería que la Comisión y su secretaría establecieran un sistema de repertorios jurisprudenciales en las que figuraran (como, por ejemplo, en los repertorios de jurisprudencia mercantil

del Commonwealth) el texto íntegro de las sentencias y una nota introductoria en la que se resumieran el fallo o los fundamentos de derecho y los supuestos de hecho. Ahora bien, este enfoque debe desecharse por su falta de realismo, al no ser viable habida cuenta de la enorme cantidad de trabajo que entrañaría la traducción, preparación y publicación de un gran número de documentos en los seis idiomas oficiales de las Naciones Unidas.

20. Aunque por esa razón la Comisión y su secretaría tienen que adoptar un enfoque más limitado, cabe que una editorial comercial asuma la publicación de repertorios jurisprudenciales completos, al menos en un idioma. En caso de que hubiera una editorial claramente interesada en ello, tal vez la secretaría pudiera establecer una relación que ayudara a la editorial y aumentara al mismo tiempo las ventajas de carácter general que su publicación comercial entrañaría para la comunidad internacional. Entre otras cuestiones podría llegarse a un acuerdo sobre la forma y la estructura de un índice temático o de otro sistema de remisión, así como sobre la entrega de copias de las decisiones recopiladas por la secretaría y los corresponsales nacionales o como contrapartida de un acuerdo que permitiera a los usuarios de los países en desarrollo adquirir los repertorios jurisprudenciales a un precio más bajo o en moneda local.

21. En cuanto a la información de ámbito más modesto que la secretaría estaría en condiciones de difundir, una solución mínima consistiría en facilitar la localización de las decisiones mediante la cita de los casos, clasificados conforme a un índice temático preestablecido, con indicación de la fuente si aquéllas han sido publicadas. Sin embargo, el margen de posibilidad es mayor, sobre todo si puede conseguirse la ayuda de los corresponsales nacionales.

22. Una solución viable y útil sería preparar y publicar reseñas de las decisiones recopiladas. Esas reseñas, con el sistema de notas introductorias, constarían esencialmente de la referencia completa al caso y a su fuente original, con indicación del idioma original, un breve resumen del caso, el fallo y la interpretación dada a la disposición concreta del derecho uniforme. En caso de adoptarse ese enfoque, sería necesario preparar el formato y los detalles concretos de las reseñas, posiblemente utilizado como modelos algunos ejemplos.

23. Dado el considerable volumen de trabajo que entraña la preparación de las reseñas, la secretaría tendría que contar para esa tarea con los corresponsales nacionales, que conocen el idioma local, están familiarizados con el estilo de las decisiones locales y tendrían acceso a cualesquiera otros textos jurídicos citados en las decisiones. Posteriormente, la secretaría recopilaría y editaría las reseñas enviadas por los corresponsales nacionales en uno de los idiomas oficiales de las Naciones Unidas para su publicación en los seis idiomas oficiales.

24. La experiencia adquirida en contextos análogos pone de manifiesto que la preparación de reseñas por

muchos corresponsales puede presentar problemas en cuanto puede dar lugar a diferencias de formato y estilo y a retrasos, ya que los diversos corresponsales suelen trabajar a ritmo diferente. Sin embargo, la secretaría no considera que esos problemas sean insolubles. En lo que respecta a la posible diferencia de estilo, la propuesta citada de establecer un formato y una estructura normalizados contribuiría en gran medida a paliar el problema. Tal vez fuera también conveniente convocar una reunión de los corresponsales nacionales en la que pudiera aplicarse esta propuesta y se examinaran otras cuestiones organizativas. La Comisión tal vez desee también encomendar a los corresponsales la elaboración de un índice temático o de un sistema análogo de remisión, con ayuda de la secretaría.

25. Al menos hasta que el número de decisiones no sea excesivo, cabría acomodar la publicación de las reseñas en el marco del programa ordinario de publicación de documentos de la Comisión, lo que no significa que sólo deba publicarse un documento al año, con ocasión del período de sesiones anual de aquélla; habría que prever la posibilidad de que se publicase más a menudo en función del número de reseñas que hubiese listas para publicación.

26. Estos documentos se distribuirían a todos los Estados por los cauces normales de distribución. Con objeto de conseguir que las reseñas llegaran a todos los usuarios interesados, podría examinarse la conveniencia de adoptar las dos medidas que se indican a continuación. En primer lugar, podría invitarse a cada uno de los Estados partes en alguna de las convenciones a que estableciera un sistema de distribución más completo dentro de su territorio a fin de que las reseñas llegaran, por ejemplo, a las asesorías jurídicas de las sociedades mercantiles, a los miembros de los colegios de abogados y a los catedráticos de derecho mercantil. En segundo lugar, cuando el idioma local de un Estado parte en alguna de las convenciones no fuese uno de los idiomas oficiales de las Naciones Unidas, el corresponsal nacional tal vez estuviera dispuesto a encargarse de conseguir su traducción al idioma local. En caso de que los corresponsales nacionales asumieran esta carga complementaria, la carga global de trabajo que se les estaría pidiendo sería evidentemente de tal magnitud que no podría menos de tener importantes consecuencias organizativas y financieras.

27. Un último aspecto que hay que examinar es el relativo a si la Comisión debería intervenir de forma más directa para garantizar la interpretación uniforme de los textos elaborados por ella. Sobre la base del examen detenido de las diversas posibilidades que figura en la nota anterior y de las conclusiones que en ella se sugieren (A/CN.9/267, párrs. 10 a 15), podrían formularse las recomendaciones que a continuación se indican. La Comisión podría pedir a la secretaría que siga el curso de las decisiones judiciales y arbitrales relativas a la interpretación de los textos, e informe a la Comisión del estado de su interpretación cuando las circunstancias lo requieran. Al poner de relieve los conflictos en la interpretación de los textos, así como cualesquiera lagunas de sus disposiciones que se pongan de

manifiesto, la propia publicación de los informes podría contribuir a fomentar su interpretación uniforme. Además, a la vista de esos informes la Comisión podría examinar las medidas que habría que adoptar para resolver esos conflictos de interpretación o esas lagunas.

### Conclusión

28. Dado que la Convención sobre la Compraventa ha entrado ya en vigor y que la Convención sobre la Prescripción y el Protocolo que la modifica entrarán en vigor el 1 de agosto de 1988, la Comisión tal vez desee adoptar una decisión sobre algún mecanismo que sirva

para reunir y difundir las decisiones judiciales y arbitrales en las que se interpreten estos y posiblemente otros textos jurídicos de la CNUDMI. La Comisión tal vez desee decidir que el centro de coordinación de la recopilación de las decisiones sea su secretaría, que la recopilación se realice con ayuda de los Estados partes en las convenciones y de los corresponsales nacionales en esos Estados y que se preparen y distribuyan, dentro del programa ordinario de documentación de la Comisión, reseñas de las decisiones. Tal vez desee también pedir a la secretaría que se encargue de que se archive el texto íntegro de las decisiones en un solo lugar, para que esté a disposición de cualquier persona interesada.

## D. Actividades de la Secretaría para distribuir y promover la Guía Jurídica de la CNUDMI para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales: nota de la Secretaría (A/CN.9/310) [Original: inglés]

### INTRODUCCIÓN

1. Cuando la Comisión, en su 20.º período de sesiones (1987), aprobó la Guía Jurídica de la CNUDMI para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales pidió al Secretario General "que adopte medidas eficaces encaminadas a lograr una distribución amplia de la Guía Jurídica y promover su utilización" (A/42/17, párrafo 315)<sup>1</sup>. Concretamente, la Comisión instó a la secretaría a que adoptara las disposiciones necesarias para que la Guía Jurídica se publicara prontamente en todos los idiomas y se distribuyera a los funcionarios gubernamentales competentes en la materia, a las bibliotecas y organizaciones comerciales de todo el mundo, y a que adoptara medidas para promoverla (A/42/17, párrafo 313). Al examinar el informe de la Comisión sobre la labor realizada en su 20.º período de sesiones, la Asamblea General recomendó que se hiciera todo lo posible para dar a conocer y distribuir ampliamente la Guía Jurídica (resolución 42/152 de la Asamblea General, de 7 de diciembre de 1987, párrafo 8).

2. En las secciones siguientes se examinan las medidas que ha adoptado o piensa adoptar la secretaría de la CNUDMI. Las actividades destinadas a difundir el conocimiento y la utilización de la Guía Jurídica de la CNUDMI deben llevarse a cabo con los limitados recursos humanos y financieros a disposición de la secretaría de la Comisión (véanse los documentos A/CN.9/305, párrafos 49 y 50, y A/CN.9/311). Ocurre lo mismo con las actividades de otras dependencias de la secretaría de las Naciones Unidas que han intervenido o intervendrán en la publicación y promoción de la Guía Jurídica, pues debido a la difícil situación económica de las Naciones Unidas también en esas dependencias hay

similares limitaciones de recursos. La secretaría de la CNUDMI está tratando de que sus actividades promocionales logren los máximos resultados con los recursos disponibles.

3. Cuando la Comisión, en su 20.º período de sesiones, consideró la promoción de la Guía Jurídica de la CNUDMI opinó que vendría que también los gobiernos, especialmente los de los Estados miembros de la Comisión, adoptaran medidas al respecto (A/42/17, párrafo 313). Por ejemplo, los gobiernos podrían dar especialmente a conocer la Guía Jurídica a los funcionarios de los departamentos y órganos gubernamentales y de las empresas estatales que se ocupan de la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales, así como a otros medios pertinentes, tales como sociedades o empresas privadas, abogados, ingenieros, asociaciones comerciales y bibliotecas. Tal vez los gobiernos deseen considerar la posibilidad de informar acerca de la Guía Jurídica de la CNUDMI en los diarios donde se publican noticias o anuncios oficiales.

#### I. Publicación de la Guía Jurídica de la CNUDMI

4. La versión inglesa de la Guía Jurídica se publicó en Viena el 5 de febrero de 1988. Se prevé que la versión china se publicará para fines de marzo de 1988 y la versión española para fines de abril. Las versiones en los demás idiomas (árabe, francés y ruso), se encuentran adelantadas y se publicarán a su debido tiempo.

#### II. Distribución de la Guía Jurídica de la CNUDMI

5. Así como se distribuyen en todo el mundo los documentos y publicaciones de la CNUDMI, se están enviando ejemplares de la Guía Jurídica a todas las

<sup>1</sup>Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 20.º período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo segundo período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/42/17).

Misiones Permanentes ante las Naciones Unidas en Nueva York y en Viena, o acreditadas en Viena, y por conducto de ellas, a los ministerios a los que se envían los documentos de la CNUDMI, a 30 organismos especializados de las Naciones Unidas, 25 organizaciones intergubernamentales, 350 organizaciones internacionales no gubernamentales, 65 centros de información de las Naciones Unidas y 320 bibliotecas de todo el mundo que tienen un fondo de documentos de las Naciones Unidas.

6. Además, se están enviando ejemplares de la Guía Jurídica a unas 400 personas en todo el mundo cuyas direcciones figuran en listas especiales que lleva la secretaría de la CNUDMI. Entre ellas figuran, por ejemplo, profesores de materias jurídicas y mercantiles, abogados en ejercicio, funcionarios de gobiernos y de organizaciones internacionales gubernamentales y no gubernamentales, consultores, asociaciones de abogados, cámaras de comercio y otras sociedades comerciales.

7. La secretaría de la CNUDMI está enviando ejemplares de la Guía Jurídica a todos los Representantes Residentes del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y a los Asesores en Adquisiciones que tiene el Banco Mundial en cada región. También enviará la Guía Jurídica al personal competente de los órganos del sistema de las Naciones Unidas que se ocupan de la industrialización y el desarrollo económico, así como a los que intervienen en los proyectos de construcción de instalaciones en países en desarrollo. Se les pedirá que den a conocer la Guía Jurídica a las personas y medios apropiados en las esferas de sus respectivas actividades.

### III. Posibilidad de obtener la Guía Jurídica de la CNUDMI como publicación destinada a la venta

8. La Guía Jurídica de la CNUDMI es una publicación de las Naciones Unidas destinada a la venta. Puede solicitarse a las Naciones Unidas con el número de venta correspondiente, a una de las direcciones que se indican a continuación. El número de venta de la versión inglesa es E.87.V.10; el número de venta de las demás versiones lingüísticas es el mismo pero comienza en lugar de con la letra E, con las siguientes letras: árabe-A, chino-C, español-S, francés-F, ruso-R. También debe indicarse el número de documento, A/CN.9/SER.B/2. Los lectores de Europa, África y Asia septentrional deben dirigir sus pedidos a la dirección siguiente: Publicaciones de las Naciones Unidas, Palais des Nations, CH-1211 Ginebra 10, Suiza; los lectores de América del Norte, América Central y Sudamérica, y los de Asia meridional y el Pacífico deben dirigirlos a Publicaciones de las Naciones Unidas, Room DC 2-0853, United Nations Headquarters, Nueva York, Nueva York 10017, EE.UU.

9. La Guía Jurídica también podrá conseguirse en 110 librerías y centros de distribución de todo el mundo entre cuyas existencias se encuentran regularmente las publicaciones de las Naciones Unidas. El precio de la Guía Jurídica de la CNUDMI es 42 dólares EE.UU. o una suma equivalente en otras monedas.

### IV. Publicidad y promoción de la Guía Jurídica de la CNUDMI

10. La Guía Jurídica será mencionada en los catálogos de las publicaciones de las Naciones Unidas, que la Sección de Ventas de las Naciones Unidas publica todos los años. Además, la Sección de Ventas de Ginebra enviará información sobre la Guía Jurídica en la correspondencia especialmente destinada a ciertos lectores, como abogados, ingenieros, sociedades y empresas que se ocupan del comercio y la contratación internacionales y profesores de derecho, ingeniería y construcción. La Dependencia de Publicaciones también se encargará de enviar ejemplares de la Guía Jurídica a especialistas para que se publiquen reseñas en las revistas pertinentes.

11. La secretaría de la CNUDMI ha preparado un folleto informativo sobre la Guía Jurídica que se enviará a los foros apropiados, tales como seminarios sobre legislación relativa a construcción de obras, y a distintas revistas especializadas en derecho comercial internacional, legislación relativa a construcción de obras e ingeniería.

### V. Seminarios y simposios

12. La secretaría de la CNUDMI prevé participar en seminarios y simposios, u organizarlos, para difundir la existencia de la Guía Jurídica y examinar su contenido. La secretaría participará en un seminario sobre contratos internacionales de ingeniería copatrocinado por INGRE, una empresa de ingeniería y construcción de Yugoslavia, y el Instituto de la Construcción de la Universidad de Zagreb, que se celebrará en Cavtat, Yugoslavia, del 25 al 27 de abril de 1988.

13. La secretaría de la CNUDMI copatrocinará con la Zona de Comercio Preferencial para los Estados de África oriental y meridional un seminario regional sobre los textos de la CNUDMI y sobre el derecho mercantil internacional, que se celebrará en Lesotho, en agosto de 1988 (véase el documento A/CN.9/305, párrafos 37 a 40 y A/CN.9/311, párrafos 28 a 31). Parte del seminario se dedicará a la Guía Jurídica de la CNUDMI.

14. La secretaría está investigando la posibilidad de organizar seminarios sobre la Guía Jurídica en otras regiones, por ejemplo, Asia y América Latina.

## VIII. FORMACIÓN Y ASISTENCIA

### Formación y asistencia: nota de la Secretaría (A/CN.9/311) [Original: inglés]

1. Desde el primer período de sesiones de la Comisión, celebrado en 1968, cuando "señaló la importancia especial de aumentar las oportunidades y preparación de especialistas en derecho mercantil internacional, sobre todo en muchos de los países en desarrollo" (A/7216, párr. 67)<sup>1</sup>, hasta el 20.º período de sesiones, celebrado en 1987, cuando "observó que la capacitación y asistencia constituían una actividad importante de la Comisión a la que se debería otorgar una prioridad más elevada que en el pasado" (A/42/17, párr. 335), la Comisión ha tenido en su programa todos los años un tema titulado "Formación y asistencia". No obstante, a pesar de la reiteración en el informe de la Comisión y en la resolución anual de la Asamblea General sobre la labor de la Comisión acerca de la importancia de las actividades de formación y asistencia, se ha hecho relativamente poco en ese aspecto.

2. La finalidad primaria de este informe es hacer algunas propuestas de futuras medidas. Con objeto de colocar estas propuestas en el contexto adecuado, es conveniente examinar brevemente los esfuerzos antes realizados.

#### I. Primeros debates y actividades

3. Las primeras actividades de la Comisión se orientaron hacia la difusión de conocimientos sobre el cuerpo entonces existente de derecho mercantil internacional. Esto se hacía, por ejemplo, recomendando ciertos textos y alentando a los Estados a que los adoptasen o a las partes en operaciones de comercio internacional a que los utilizasen, preparando un registro de textos y planificando un programa de formación y asistencia<sup>2</sup>.

4. Al principio la Comisión se consideró a sí misma como un estimulador de la formación en la esfera del derecho mercantil internacional más que como el órgano destinado a impartir esa formación. Esto queda muy bien reflejado en la decisión adoptada por la Comisión en su segundo período de sesiones, celebrado en 1969, al aprobar una propuesta presentada por el Brasil, los

Estados Unidos de América, Ghana, y la República Unida de Tanzania, del siguiente tenor:

"Con objeto de contribuir a resolver el problema de la preparación de expertos locales en derecho mercantil internacional, especialmente en los países en desarrollo, y de intensificar y coordinar los programas existentes, la Comisión pide al Secretario General que adopte las medidas siguientes:

"a) Recomendar a los órganos interesados que los seminarios y los cursos de formación regionales organizados en el ámbito del Programa de Asistencia para la enseñanza, el estudio, la difusión y una comprensión más amplia del derecho internacional sigan incluyendo materias referentes al derecho mercantil internacional;

"b) Recomendar que algunas de las becas concedidas en el ámbito del Programa de Asistencia mencionado en el apartado precedente sean otorgadas a candidatos que tengan especial interés en el derecho mercantil internacional;

"c) Hacer lo necesario para agregar los nombres de expertos en derecho mercantil internacional, con los datos pertinentes, para su inclusión en un suplemento al "Registro de expertos y especialistas en derecho internacional" según se indica en el inciso a) del apartado ii) del párrafo 36 del informe del Secretario General (A/CN.9/27);

"d) Completar la información de que se dispone sobre las actividades de organizaciones internacionales en la esfera de la formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional, según se indica en el apartado i) del párrafo 36 del informe del Secretario General;

"e) Celebrar consultas con el Comité Consultivo del Programa de Asistencia de las Naciones Unidas, citado en el apartado a) del presente párrafo, y con los órganos de las Naciones Unidas, los organismos especializados y otras organizaciones y organismos que actúan en el campo del derecho mercantil internacional, acerca de la posibilidad de establecer en el marco de sus programas en determinadas universidades u otras instituciones de países en desarrollo:

"i) institutos o cátedras regionales para la formación en materia de derecho mercantil internacional;

"ii) seminarios o cursos para estudiantes, profesores, abogados y funcionarios del Gobierno que actúen o se interesen en esta esfera;

<sup>1</sup>Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su primer período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo tercer período de sesiones, Suplemento No. 16 (A/7216)*.

<sup>2</sup>Estas actividades se examinan en un informe del Secretario General presentado al 14.º período de sesiones, celebrado en 1981, A/CN.9/203, párrs. 13 a 16, 65 a 98.

"f) Informar a la Comisión, en su tercer período de sesiones, sobre los resultados de sus consultas y la medida en que ha sido posible lograr los objetivos antes citados, e indicar a la Comisión las nuevas medidas que convenga adoptar habida cuenta de esta experiencia" (A/7618, párr. 160).

5. En el tercer período de sesiones, celebrado en 1970, algunos representantes opinaron que la Comisión debía tratar de establecer un programa independiente de formación y asistencia y no limitarse a fomentar su inclusión en los programas existentes. Sin embargo, se hizo notar que, al formular propuestas que suponían gastos considerables, había que tener en cuenta que los créditos asignados a esta clase de actividades eran limitados y que sólo podrían emprenderse tales actividades en la medida en que los recursos disponibles lo permitiesen (A/8017, párrs. 198 y 199).

6. A partir del tercer período de sesiones, celebrado en 1970, la Comisión examinó en varias ocasiones propuestas tendientes a elaborar materiales didácticos en esta esfera. Se confiaba en que los materiales serían elaborados por un joven estudioso de un país en desarrollo. Sin embargo, en el sexto período de sesiones, celebrado en 1973, el Secretario de la Comisión explicó las dificultades financieras con que se había tropezado para obtener las contribuciones voluntarias necesarias para proporcionar a un joven estudioso de un país en desarrollo los medios de trasladarse a un centro con buenos servicios de biblioteca que le permitiesen preparar material didáctico apto para ser utilizado en su propia universidad y quizá en otras universidades de su región (A/9017, párr. 90). No parece que se produjeran nunca materiales didácticos como resultado directo de los esfuerzos de la Comisión.

7. Una de las actividades que tuvieron mejor éxito durante un tiempo fue la creación de programas de pasantías para jóvenes abogados de países en desarrollo con el fin de que pudieran obtener experiencia práctica mediante su adscripción a establecimientos comerciales y financieros de países desarrollados. Cuando se hizo esta sugerencia en el cuarto período de sesiones, celebrado en 1971, varios representantes declararon que averiguarían si podían adoptarse disposiciones en ese sentido en sus respectivos países (A/8417, párr. 142). Se hicieron arreglos de ese tipo en varios países y, desde el quinto al 11.º período de sesiones, el informe de la Comisión toma nota de que uno o más Estados han creado, o piensan hacerlo, bajo los auspicios de la Comisión, una o más becas con este fin.

8. A pesar de todo, en definitiva, este esfuerzo se interrumpió, probablemente porque nunca había quedado bien institucionalizado en la Comisión, la secretaría o los países huéspedes. Ni los informes del Secretario General a la Comisión, ni los informes de la Comisión indican más que el número de becas otorgadas y el país que las otorgó.

9. También ha habido pasantías para jóvenes estudiosos y abogados en ejercicio en la secretaría de la Comisión. Se mencionó en el informe del quinto período

de sesiones de la Comisión que algunos de los becarios de las Naciones Unidas/UNITAR habían recibido capacitación en la Oficina de Asuntos Jurídicos (A/8717, párr. 91) y que en ocasiones se había repetido la financiación correspondiente. No obstante, la última vez que se había concedido una beca de UNITAR u otra semejante para que un pasante trabajase en la secretaría de la Comisión fue en 1984. Dado que la concesión de esas becas escapa al control de la secretaría de la Comisión, no cabe esperar que cambie la situación. En consecuencia, aunque sigue existiendo la oportunidad de hacer pasantías en la secretaría de la Comisión y cada año se acepta un promedio de 3 ó 4 pasantes, los candidatos deben contar con otras fuentes de ingresos para sus gastos de viaje y su sustento durante la pasantía. Esto ha limitado de hecho las pasantías a candidatos de países desarrollados.

## II. Simposios y seminarios

10. La sugerencia de que la Comisión misma debía organizar seminarios sobre derecho mercantil internacional se formuló por primera vez en el quinto período de sesiones, celebrado en 1972. Conforme a la orientación académica que había caracterizado los debates anteriores sobre formación y asistencia, el Secretario General propuso la organización de un simposio internacional sobre la función de las universidades y los centros de investigación en la enseñanza, el desarrollo y la difusión del derecho mercantil internacional. La Comisión pidió al Secretario General que estudiase la viabilidad de ese simposio (A/8717, párr. 96).

11. El año siguiente, en el sexto período de sesiones, se tomó la decisión de celebrar el simposio en 1975, en ocasión del octavo período de sesiones de la Comisión. A fin de asegurarse de que el simposio no se limitaría a participantes de países en desarrollo, se pidió al Secretario General que solicitase contribuciones voluntarias de los gobiernos, las organizaciones internacionales y las fundaciones para financiar los gastos de viaje y las dietas de participantes de los países en desarrollo (A/9017, párrs. 104 y 107).

12. El simposio se celebró como estaba previsto, en relación con el octavo período de sesiones de la Comisión, celebrado en 1975. Cuatro países, Alemania, República Federal de, Austria, Noruega y Suecia aportaron fondos para becas que se otorgaron a participantes de 14 países en desarrollo. Además participaron en el simposio, a su propia costa, 13 profesores de nueve países.

13. Habida cuenta de la satisfacción general con que se recibió el simposio, también se habló de patrocinar un simposio cada dos años en relación con el período de sesiones de la Comisión. Sin embargo, la Comisión decidió entonces organizar únicamente un segundo simposio en relación con su décimo período de sesiones en 1977 (A/10017, párrs. 106 a 113).

14. El simposio programado para el décimo período de sesiones en 1977 fue cancelado por falta de fondos. El Secretario General presentó una nota en la que exponía las medidas adoptadas para obtener los fondos necesarios y los resultados alcanzados (A/CN.9/137). La nota proseguía examinando el problema de si la Comisión había de proyectar la celebración de otro simposio y, en caso afirmativo, si no sería deseable idear un método diferente y más seguro para financiar esta actividad. Se sugirió que los simposios podrían financiarse con cargo al presupuesto ordinario de las Naciones Unidas.

15. La Comisión convino en la necesidad de encontrar nuevos medios y no limitarse al sistema basado exclusivamente en las contribuciones voluntarias de los gobiernos y de otras fuentes, y recomendó a la Asamblea General que estudiase la posibilidad de financiar, en todo o en parte, los simposios de la Comisión con cargo al presupuesto ordinario de las Naciones Unidas. Decidió también, si se disponía de fondos, celebrar el simposio en relación con su 12.º período de sesiones en 1979 (A/32/17, párr. 45 y Anexo II, párrs. 48 a 53).

16. La Asamblea General acogió favorablemente la recomendación de la Comisión, pero, dadas las presiones que ya se manifestaban de no introducir nuevos elementos en el presupuesto extraordinario, pidió, en su resolución 32/145 de 16 de diciembre de 1977, al Secretario General, que "estudie el problema de la obtención de recursos financieros adecuados para los simposios...". En vista de la incertidumbre resultante sobre si se obtendría financiación y cuándo, y ante el hecho de que se necesitaban de seis a nueve meses una vez garantizada la financiación para organizar el simposio, la Comisión decidió, en su 11.º período de sesiones, celebrado en 1978, dejar en manos de la secretaría el proponer una fecha adecuada (A/33/17, párrs. 77 y 78).

17. Para el 13.º período de sesiones, celebrado en 1980, se habían recibido de los gobiernos suficientes promesas de contribución para financiar los gastos de viaje y las dietas de aproximadamente 15 participantes de países en desarrollo. En consecuencia, la Comisión decidió celebrar el simposio en relación con el 14.º período de sesiones en 1981 (A/35/17, párrs. 154 a 162).

18. El simposio se celebró como estaba programado con 15 participantes de países en desarrollo merced a becas financiadas con fondos aportados por nueve Estados y otros 43 participantes de 24 Estados que asistieron al simposio a su propia costa. Aunque no se hizo en ese momento ninguna evaluación formal, en el 20.º período de sesiones de la Comisión "un delegado que había participado como becario en el segundo de estos seminarios [esto es el de 1981] se refirió a su enorme valor didáctico" (A/42/17, párr. 340).

19. A pesar del evidente buen éxito del simposio una vez celebrado, el informe sobre la labor realizada en el 14.º período de sesiones muestra que las dificultades financieras con que se enfrentaba la secretaría en la

organización de simposios o seminarios había sido señalada una vez más a la atención de la Comisión:

"105. Se informó a la Comisión de que la planificación del simposio se había visto sumamente obstaculizada por el pago tardío de las contribuciones prometidas. Hasta los últimos días antes del Simposio no había sido posible determinar cuántas becas se podrían conceder. Además, algunas de las promesas de contribuciones no se habían recibido y, en varios casos, había sido necesario cancelar la beca prevista porque no se había dispuesto de los fondos con la antelación necesaria" (A/36/17).

20. En un informe del Secretario General en ese período de sesiones se analizaron con alguna extensión estas preocupaciones administrativas y se afirmó que: "A fin de que la Comisión pueda patrocinar un programa de capacitación y asistencia eficaz, ésta debe disponer de una fuente de fondos segura para sufragar los gastos directos que sean necesarios... [Además,] es de vital importancia para el éxito del programa disponer de los fondos necesarios con bastante antelación a la fecha de iniciación prevista" (A/CN.9/206, párrs. 23 y 26).

21. Hubo acuerdo en que la Comisión debía continuar patrocinando simposios y seminarios sobre derecho mercantil internacional. Atendiendo a una sugerencia contenida en el informe del Secretario General, la Comisión acordó que era conveniente que estos seminarios se organizaran sobre una base regional, y que podían copatrocinarlos junto con organizaciones regionales. Además, por primera vez la Comisión indicó que uno de los fines de la celebración de seminarios sería ayudar "a promover la adopción de los textos emanados de la labor de la Comisión" (A/36/17, párr. 109). El papel actual de los seminarios como medio de promover la adopción y la utilización de los textos emanados de la labor de la Comisión se examina en los informes adjuntos A/CN.9/305 y A/CN.9/310).

22. Por lo que se refiere a los graves problemas causados por la incertidumbre respecto de los recursos financieros disponibles para el programa de la Comisión en materia de capacitación y asistencia, y de las dificultades administrativas causadas por la demora en los pagos de las contribuciones prometidas, la Comisión expresó la esperanza de que una vez más los Estados hicieran contribuciones para los fines del programa de la Comisión en materia de capacitación y asistencia (A/36/17, párr. 110).

23. La indicación contenida en el informe sobre el 14.º período de sesiones de la Comisión, celebrado en 1981, de que uno de los fines de los seminarios sería la promoción de los textos emanados de la labor de la Comisión fue una consecuencia lógica. Para esa época la Comisión había producido varios textos de derecho mercantil internacional, tres de los cuales en forma de convenciones internacionales que no tendrían fuerza legal hasta que entraran en vigor por la ratificación o la adhesión de 10 ó 20 Estados, según la convención de que se tratase. El copatrocinio de seminarios regionales y la participación de miembros de la secretaría en otros seminarios y reuniones profesionales prometían ser el

medio más eficaz para educar a las personas pertinentes acerca de la labor de la CNUDMI y de promover los textos emanados de su labor. En el 16.º período de sesiones, celebrado en 1983, el secretario de la Comisión estuvo en condiciones de informar a ésta de que la secretaría había intensificado sus esfuerzos por promover las convenciones, sobre todo a través de sus actividades en coordinación con otras organizaciones y sus programas de capacitación y asistencia (A/38/17, párr. 120).

24. La situación sobre la que informaba el secretario de la Comisión en 1983 ha continuado, en realidad se ha intensificado, en el curso de los últimos cinco años. El copatrocinio de seminarios regionales, que se ha producido casi exclusivamente en países en desarrollo, y la participación en otros seminarios y simposios profesionales han sido considerados por la secretaría principalmente con miras a la promoción de la CNUDMI y la adopción de sus textos. Desde este punto de vista, estas actividades parecen haber obtenido un resultado feliz.

25. En el 20.º período de sesiones de la Comisión, celebrado en 1987, la secretaría presentó a la Comisión una nota sobre el proyecto de plan de mediano plazo para 1990-1995 (A/CN.9/XX/CRP.2). De conformidad con las instrucciones dadas por la Asamblea General sobre la preparación del plan de mediano plazo se pedía a la Comisión que determinara las prioridades relativas de las actividades que había de desarrollar la secretaría durante el período del próximo plan de mediano plazo. En esta nota se declaraba que, a pesar de que se estimaba que las actividades reales relativas a formación y asistencia habían tenido éxito, por falta de personal y de dinero, la secretaría no había podido emprender actividades que hubieran contribuido apreciablemente a proporcionar "capacitación y asistencia en la esfera del derecho mercantil internacional, teniendo en cuenta los intereses especiales de los países en desarrollo . . ." (*ibid.*, párr. 6).

26. La Comisión convino en que debería darse mayor prioridad a los esfuerzos de la secretaría para impulsar la aprobación y aplicación de los textos emanados de la labor de la Comisión. Al mismo tiempo se reconoció que hasta la fecha los esfuerzos de la secretaría en este sentido se habían realizado a expensas de las actividades de formación y asistencia, como la organización de seminarios para jóvenes abogados que se habían celebrado en 1975 y en 1981. La Comisión se mostró decididamente partidaria de que se atribuyera también prioridad a esas actividades de formación y asistencia, sin menoscabo de la promoción de los textos de la propia Comisión (A/42/17, párr. 340).

### III. Futuras actividades

27. Aunque la Comisión ha sido siempre favorable a los programas activos de formación y asistencia, especialmente respecto de los países en desarrollo, la decisión que adoptó en su 20.º período de sesiones fue la más enérgica de las declaraciones que ha hecho en el

sentido de que debería darse mayor prioridad a la formación y asistencia en la asignación del trabajo y, en consecuencia, de los recursos de la Comisión y su secretaría.

28. De conformidad con esa decisión de la Comisión, la secretaría prevé actualmente organizar dos seminarios, uno en agosto de 1988 en Lesotho para países del África meridional y oriental; el segundo, en relación con el 22.º período de sesiones de la Comisión, en 1989 en Viena, para jóvenes abogados y estudiosos. Estos dos seminarios se proponen cumplir dos objetivos diferentes; en consecuencia, su organización, participación y nivel de financiación serán necesariamente distintos.

29. El seminario de agosto de 1988 en Lesotho se celebrará con la hospitalidad del Gobierno de Lesotho y el copatrocinio de la Zona de comercio preferencial para los Estados del África oriental y meridional, organización regional integrada por 15 Estados. La finalidad del seminario consistirá en familiarizar a los encargados de elaborar decisiones de los Estados interesados con la CNUDMI como institución y con los textos jurídicos que han emanado de su labor, y promover la adopción y la utilización de esos textos. El número de participantes podrá variar según los Estados y dependerá en parte del nivel de financiación obtenido, pero se prevé que participen personas procedentes de los ministerios de asuntos exteriores, justicia, transporte (para las Reglas de Hamburgo) y de la universidad, la abogacía y representantes del mundo de los negocios. Los conferenciantes y directores de debate procederían de la secretaría, delegados ante la Comisión y participantes locales.

30. El seminario ha sido organizado sobre el principio de que es eficiente para la Comisión y para los participantes examinar al mismo tiempo todos los textos de la CNUDMI. Aunque abarcan los cuatro dominios distintos de la compraventa, el transporte marítimo de mercancías, el arbitraje comercial internacional y la negociación de contratos de instalaciones industriales, muchas de las personas son las mismas competentes en cada país para decidir si se ha de adoptar o no el texto. Además, existía la creencia de que el examen apropiado de cualquiera de los textos precisaba de conferencias y tiempo bastante para los debates.

31. Para el primer seminario de este tipo que había de organizar la secretaría se creyó conveniente que hubiera participantes de varios Estados y que el seminario fuera copatrocinado por una organización regional de cooperación y desarrollo económico. De esta manera los participantes pueden compartir entre ellos su evaluación de los textos de la CNUDMI como medio para proporcionar una infraestructura jurídica apropiada, moderna y uniforme que contribuiría al desarrollo económico de sus países.

32. El seminario que se celebrará en 1989 en relación con el 22.º período de sesiones de la Comisión se basará en el seminario celebrado en 1981. Tendrá una semana de duración. Además de los miembros de la secretaría se invitará a delegados y observadores ante la Comisión a dictar conferencias sobre puntos pertinentes a la

Comisión y su programa de trabajo. Habrá becas en la medida en que los fondos lo permitan para jóvenes abogados y estudiosos de países en desarrollo. Se aceptarán otros participantes calificados sin beca en cuanto lo permita el espacio disponible.

33. Cabe fácilmente imaginar otras modalidades de seminarios que entrarían en el mandato de la Comisión, especialmente para la promoción concreta de la Guía Jurídica de la CNUDMI para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales (véase la nota sobre ese tema, A/CN.9/310). Si los dos seminarios que se han previsto tienen buen éxito, la secretaría espera celebrar otros con carácter regular.

34. Como resulta evidente del examen en este informe del programa de la Comisión sobre formación y asistencia, la mayor parte de las actividades importantes planificadas durante los pasados 20 años se han visto obstaculizadas o canceladas por escasez de fondos. Como se afirma en el informe del Secretario General presentado al 14.º período de sesiones celebrado en 1981, "a fin de que la Comisión pueda patrocinar un programa de capacitación y asistencia eficaz, ésta debe disponer de una fuente de fondos segura para sufragar los gastos directos que sean necesarios" (A/CN.9/206, párr. 23). Después de ese informe y de la esperanza expresada por la Comisión en ese período de sesiones de que "una vez más los Estados hicieran contribuciones para los fines del programa en materia de capacitación y asistencia" (A/36/17, párr. 110), en cada una de las resoluciones sobre la labor de la Comisión, la Asamblea General ha instado a que se dé apoyo financiero al programa de información y asistencia de la Comisión. En su más reciente formulación, la Asamblea General, en su resolución 42/152 de 7 de diciembre de 1987, párrafo 5,

"c) Invita a los gobiernos y a las organizaciones e instituciones internacionales a que presten asistencia a la secretaría de la Comisión en la financiación y organización de simposios y seminarios regionales, particularmente en países en desarrollo;

"d) Invita a los gobiernos, a los órganos competentes de las Naciones Unidas y a organizaciones, instituciones y particulares a que aporten contribuciones voluntarias que hagan posible reanudar el programa de la Comisión de concesión de becas en forma regular a candidatos de países en desarrollo a fin de que puedan participar en los mencionados seminarios y simposios;"

35. A pesar de la repetición anual de esta invitación en las resoluciones de la Asamblea General, no se ofreció ni una sola contribución a la secretaría para este fin de 1981 a 1987. En relación con el seminario previsto para agosto de 1988 en Lesotho, la secretaría se puso en contacto con varios gobiernos que se creía bien dispuestos para atender ese llamamiento y ha recibido verbalmente en diverso grado seguridades de que se hará una aportación. Hasta la fecha, no se han recibido compromisos por escrito. Sin embargo, se cree que se dispondrá de fondos suficientes de modo que no haya que cancelar el seminario, como ocurrió con varios seminarios propuestos anteriormente.

36. Como se ha afirmado antes, debe disponerse de una fuente de fondos suficiente y segura para que la Comisión y su secretaría puedan llevar adelante un programa viable de formación y asistencia. Aunque se ha sugerido en el pasado que el programa podía financiarse con cargo al presupuesto ordinario, no se dispone de esa financiación ni es probable que ello ocurra en la actual situación económica de la Organización. Además, se señaló en la sexta Comisión cuando se debatió esta sugerencia en 1977, conforme a "los principios y precedentes establecidos para la financiación de las actividades de las Naciones Unidas . . . 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" (A/32/402, párr. 34)<sup>3</sup>.

37. La Comisión podría, por consiguiente, estudiar cómo un programa de contribuciones voluntarias puede proporcionar una fuente de recursos suficiente y segura que permita a la secretaría planificar y ejecutar un programa de formación y asistencia, tanto para la formación de jóvenes abogados y estudiosos de los países en desarrollo como para promover la adopción y utilización de los textos emanados de la labor de la Comisión.

38. Al considerar esta cuestión, la Comisión podría tomar nota de que las dificultades del pasado se han suscitado principalmente por la imposibilidad de planificar respecto de la cantidad de dinero de que se dispondría. La secretaría nunca ha tenido, ni tiene ahora, una fuente de fondos a la que pueda recurrir en caso de que las contribuciones esperadas no se hagan efectivas o no lo sean oportunamente. Esto ha obligado a ser extremadamente conservador en su planificación, absteniéndose con ello de planificar actividades de formación, asistencia y promoción que, por otra parte, consideraba convenientes.

39. La otra salida en las Naciones Unidas en lugar de planificar actividades concretas y solicitar contribuciones para cada una de ellas, que ha sido la norma en la Comisión con sus resultados generalmente insatisfactorios, consiste en crear un fondo fiduciario en el que se viertan anualmente contribuciones voluntarias y con cargo al cual se hagan los gastos a medida que sea necesario. Esos fondos fiduciarios son comunes y por su tamaño comprenden desde algunos bastante modestos a los que reciben y desembolsan decenas de millones de dólares al año.

40. Si la Comisión decidiera que sus actividades de formación y asistencia deben financiarse de esta manera, no serían necesarias nuevas medidas administrativas. En 1981 se creó un fondo fiduciario para las contribuciones al simposio celebrado ese año. El fondo fiduciario existe todavía y se utilizará como medio para recibir y desembolsar fondos para el seminario cuya celebración

<sup>3</sup>Informe de la Sexta Comisión, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo segundo período de sesiones, Anexos*, tema 113 del programa.

se prevé en agosto de 1988 en Lesotho. Todo lo que la Comisión tendría que hacer en este período de sesiones sería recomendar a los gobiernos, los órganos competentes de las Naciones Unidas, las organizaciones, las instituciones y las personas que aportaran al fondo con carácter anual.

41. Se observará que la recomendación de la Comisión reflejaría la formulada por la Asamblea General en su resolución 42/152 de 7 de diciembre de 1987, a tenor del párrafo 34 *supra*. No obstante, al haber sido hecha por la Comisión después de debatida la cuestión, cabe esperar que la recomendación provocará una reacción favorable.

42. La Comisión podría también estudiar qué es lo que consideraría como una meta apropiada para las contribuciones anuales al fondo fiduciario. Es obvio que toda cifra es arbitraria, ya que el nivel de actividades financiado con cargo al fondo se ajustará para que no exceda de los recursos. Sin embargo, puede decirse sin temor a equivocarse que una cifra inicial de 150.000 dólares al año permitiría a la secretaría organizar seminarios de diversos tipos que satisfarían las expectativas de la Comisión. Después de un período inicial, la Comisión se hallaría en condiciones de recomendar un aumento o una disminución en la cifra deseada, a la luz de los resultados obtenidos.

## IX. COORDINACIÓN DE LOS TRABAJOS

Coordinación de los trabajos: registro de organizaciones: informe del Secretario General  
(A/CN.9/303) [Original: inglés]

### ÍNDICE

|  | <i>Párrafos</i> |
|--|-----------------|
| INTRODUCCIÓN .....   | 1-7             |
| I. <i>Organizaciones intergubernamentales</i> .....  | 8-93            |
| Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano .....   | 8-11            |
| Acuerdo de Cartagena (Grupo Andino) .....  | 12              |
| Mercado Común Centroamericano (MCCA) .....   | 13              |
| Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) .....  | 14-20           |
| Consejo de Europa .....  | 21- 24          |
| Consejo de Cooperación Aduanera (CCA) .....  | 25-29           |
| Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico (CESPAP) .....                               | 30              |
| Comisión Económica para Europa (CEPE) .....  | 31-36           |
| Comunidad Económica de los Estados del África Occidental (CEDEAO) ....                           | 37-38           |
| Comunidad Económica Europea (CEE) .....  | 39-40           |
| Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) .....                                | 41-42           |
| Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado .....                                    | 43-44           |
| Asociación de Organizaciones Comerciales Estatales de los Países en<br>Desarrollo .....          | 45-46           |
| Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) .....                                     | 47-49           |
| Centro Internacional para Empresas Públicas de Países en Desarrollo .....                        | 50-52           |
| Organización de Aviación Civil Internacional (OACI) .....  | 53-55           |
| Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT)                       | 56-60           |
| Organización Marítima Internacional (OMI) .....  | 61-64           |
| Organización intergubernamental para el transporte ferroviario internacional<br>(OTIF) .....     | 65-67           |
| Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) .....  | 68-70           |
| Consejo Nórdico de Ministros .....   | 71              |
| Organización de los Estados Americanos (OEA) .....   | 72-74           |
| Zona de comercio preferencial para los Estados del África oriental y meridional                  | 75-77           |
| Centro sobre Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas (CET) .....                         | 78-80           |
| Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)                          | 81-84           |
| Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura<br>(UNESCO) ..... | 85-87           |
| Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI)                        | 88-91           |
| Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) .....                                    | 92-93           |
| II. <i>Organizaciones no gubernamentales</i> .....   | 94-119          |
| Conferencia Marítima Internacional y del Báltico .....   | 94              |
| Comité Marítimo Internacional (CMI) .....  | 95-96           |
| Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA) .....  | 97-98           |

|   | <i>Párrafos</i> |
|---|-----------------|
| Asociación Internacional de Abogados .....  | 99-100          |
| Cámara de Comercio Internacional (CCI) .....  | 101-104         |
| Consejo Internacional para el Arbitraje Comercial .....                             | 105-106         |
| Federación Internacional de Ingenieros Consultores .....                            | 107-108         |
| Federación Internacional de Asociaciones de Transitarios y Asimilados (FIATA) ..... | 109-111         |
| Asociación de Derecho Internacional .....   | 112-113         |
| Comité Internacional de Transportes Ferroviarios (CIT) .....                        | 114-115         |
| Unión Internacional de Transportes por Carreteras .....                             | 116-117         |
| Unión Internacional de Ferrocarriles .....  | 118-119         |

## INTRODUCCIÓN

1. Una de las decisiones adoptadas por la Comisión en su primer período de sesiones, celebrado en 1968, fue la de crear un registro de textos en la esfera del derecho mercantil internacional y un registro de las organizaciones internacionales y de su labor en ese campo (A/7216, párrafo 60)<sup>1</sup>. En su momento se publicó el registro de textos en dos volúmenes<sup>2</sup>.

2. Se previó que el registro de organizaciones constituiría una ampliación de la sinopsis de la labor que desarrollan varias organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales, mundiales y regionales, en este dominio, contenido en el informe del Secretario General presentado al vigésimo primer período de sesiones de la Asamblea General, celebrado en 1966, sobre cuya base se aprobó la resolución 2205 (XXI) por la que se crea la Comisión. En su tercer período de sesiones, celebrado en 1970, la Comisión consideró la posibilidad de preparar una publicación permanente comparable al registro de textos, pero llegó a la conclusión de que la manera más útil de presentar información actualizada sobre las actividades de otras organizaciones en cuestiones de la competencia de la Comisión era en forma de informes anuales del Secretario General sobre las actividades de esas organizaciones (A/8017, párrs. 169 a 172).

3. De conformidad con esa decisión, en años recientes la Secretaría ha presentado a la Comisión informes de dos tipos. Los del primer tipo han consistido en panoramas generales de las actividades de otras organizaciones relacionadas con el derecho mercantil internacional. En los del segundo tipo, la Secretaría ha seleccionado esferas especiales del derecho mercantil internacional y ha informado en profundidad sobre las actividades de organizaciones en esas esferas (véase A/36/17, párr. 100). El informe más reciente (A/CN.9/281) fue presentado a la Comisión en 1986 y la Secretaría planea presentar el próximo a la Comisión en su

22.º período de sesiones, que se celebrará en 1989. Los informes en profundidad han tratado los temas de los documentos relativos al transporte internacional (A/CN.9/225), la permuta y las transacciones semejantes a la permuta (A/CN.9/253) y el arbitraje comercial internacional (A/CN.9/280).

4. El presente informe ha sido preparado a fin de prestar más ayuda a la Comisión proporcionándole información acerca de las diversas organizaciones dedicadas a actividades relativas al dominio del derecho mercantil internacional, permitiéndole así obtener un amplio panorama de esas organizaciones y sus potencialidades. La información que figura en el informe se refiere a la integración de las organizaciones, su naturaleza y función general y a una ojeada sobre sus actividades relacionadas con el derecho mercantil internacional, en particular sobre las pertinentes a la labor de la Comisión.

5. El informe se centra en las organizaciones que actúan como organismos de formulación, aunque incluye algunas organizaciones que son particularmente importantes por otras vías para el desarrollo del derecho mercantil internacional. Como en los anteriores informes sobre la labor de otras organizaciones, el presente se refiere a organizaciones dedicadas a actividades pertinentes al comercio internacional aunque estas actividades puedan exceder del campo en que se ha concentrado la labor de la Comisión, incluso si estas actividades pueden no dar como resultado textos jurídicos normativos. El criterio básico para incluirlas en el informe ha sido la pertinencia de la labor desarrollada por la organización de que se trate para las esferas de interés de la Comisión.

6. Este estudio no pretende ser exhaustivo, especialmente respecto de las asociaciones comerciales. Se ha intentado incluir la labor de las que elaboran textos normativos, inclusive condiciones generales y contratos modelo, destinados a un uso relativamente amplio. Los ejemplos más conspicuos son las asociaciones comerciales de transporte que preparan documentos modelo de transporte. Se han excluido deliberadamente las asociaciones comerciales que preparan condiciones generales o contratos modelo destinados a una utilización relativamente limitada en ramas particulares,

<sup>1</sup>Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su primer período de sesiones (1968), *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo tercer período de sesiones, Suplemento No. 16* (A/7216).

<sup>2</sup>Registro de textos de convenciones y otros instrumentos relativos al derecho mercantil internacional, volúmenes I y II, Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: S.71.V.3 y S.73.V.3., respectivamente.

aunque esos textos desempeñen una importante función en el derecho mercantil internacional.

7. La secretaría recibiría con agrado sugerencias respecto de este registro de organizaciones que pudieran ser señaladas a la atención de la Comisión en su próximo período de sesiones.

### I. Organizaciones intergubernamentales

#### *Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano*

8. El Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano es una organización intergubernamental con 39 Estados miembros y dos miembros asociados. Sus actividades principales han consistido en actuar como órgano asesor de los Estados miembros en materia de novedades en el derecho internacional público, especialmente en cuestiones que son objeto de negociaciones en los diversos órganos de las Naciones Unidas. No obstante, en 1970 se creó con carácter permanente un Subcomité de derecho mercantil internacional que se reúne concurrentemente con el plenario en el período anual de sesiones.

9. Por recomendación del subcomité, el Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano ha preparado dos formularios modelo para compraventa de productos. Además se han adoptado tres acuerdos bilaterales modelo de promoción y protección de inversiones que se han enviado a los gobiernos miembros para ayudar a sus autoridades en la negociación de acuerdos de promoción y protección de inversiones.

10. Se han creado centros regionales de arbitraje en El Cairo y Kuala Lumpur y se planea establecer un tercero para el África occidental. Los centros han promulgado una cláusula de arbitraje modelo que remite al arbitraje conforme al Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI.

11. El Comité ha recomendado a sus Estados miembros que utilicen el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI, ratifiquen la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y la Convención de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Reglas de Hamburgo) o adhieran a ellas y adopten la Ley Modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional.

#### *Acuerdo de Cartagena (Grupo Andino)*

12. Cinco Estados participan en la estructura creada por el Acuerdo, cuya función es promover el desarrollo y la integración económicos subregionales. Además de medidas de liberalización del comercio y de otras de carácter arancelario externo común, el órgano principal del Grupo Andino, la Comisión, ha adoptado varias medidas pertinentes al derecho mercantil internacional, en particular en forma de decisiones obligatorias de la Comisión. Por ejemplo, sobre la base de propuestas desarrolladas por la Junta y su Secretaría Permanente, la

Comisión promulgó recientemente la Decisión 220, que sustituye a la Decisión 24 y establece un régimen común para el tratamiento del capital extranjero y las marcas, patentes, licencias y regalías correspondientes. Esta Decisión enumera, entre otras cosas, ciertas disposiciones necesarias y ciertas disposiciones prohibidas en los contratos de transferencia de tecnología y concesión de licencias. Contiene también disposiciones para acuerdos por los que se transformen sociedades extranjeras en entidades de propiedad mixta y prevé el establecimiento de una oficina subregional de propiedad industrial. Entre las funciones de esta oficina figuran la preparación de formularios modelo de contratos por los que se concede licencia para utilizar marcas o explotar patentes en la subregión.

#### *Mercado Común Centroamericano (MCCA)*

13. Cinco Estados participan en esta organización de integración económica regional. Además de los esfuerzos orientados a la creación de un mercado común, entre las actividades pertinentes al derecho mercantil internacional figuran la preparación de convenciones y la adopción de otras medidas para el desarrollo de un mecanismo regional de pagos, la eliminación de barreras no arancelarias y la facilitación del transporte. Se ha celebrado una convención aduanera y arancelaria, por la que se crea un comité aduanero regional que está estudiando la simplificación de los trámites aduaneros y la adopción de documentos uniformes actualizados. Entre los instrumentos en preparación figuran una convención regional sobre el tránsito internacional de mercaderías por tierra y una ley aduanera uniforme revisada.

#### *Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME)*

14. El CAME es una organización intergubernamental que agrupa diez Estados con economía de planificación centralizada. Su finalidad es promover la cooperación y la integración económicas entre sus Estados miembros. Desarrolla su labor sobre la armonización y la unificación de las normas jurídicas que rigen el comercio entre los Estados miembros por conducto de una Conferencia sobre asuntos jurídicos de carácter permanente.

15. El CAME ha adoptado varios textos jurídicos que regulan las relaciones contractuales entre empresas de los Estados miembros, inclusive las Condiciones generales de entrega de mercancías entre las organizaciones de los países miembros del CAME y los Principios generales para el suministro de piezas de repuesto para la maquinaria y equipo.

16. La Conferencia sobre asuntos jurídicos ha aprobado, para su aplicación discrecional, los principios básicos para la redacción, estructura, contenido y ejecución de cláusulas relativas a obligaciones entre Estados en la esfera de la producción, la especialización y la cooperación multilaterales entre países miembros del CAME. Además, se ha preparado una guía práctica

para la redacción de contratos sobre la base de esos principios para diversos tipos de cooperación industrial entre organizaciones de países miembros. Entre otros textos análogos preparados para su aplicación discrecional figuran los Principios Modelo para acuerdos de comercio y pagos y un acuerdo modelo sobre la ejecución por encargo de labores de investigación, diseño, estructura y experimentación.

17. La Comisión Permanente sobre Comercio Exterior ha aprobado, como parte de su labor permanente en materia de normalización de los instrumentos de comercio extranjero, una recomendación sobre formularios normalizados para documentos refundidos utilizados en operaciones de compensación entre bancos de países miembros del CAME por conducto del Banco Internacional de Cooperación Económica.

18. Entre los aspectos jurídicos de otros temas del programa del CAME pertinentes a la armonización del derecho mercantil figuran, entre otros, el transporte, la mano de obra, el arbitraje, la doble imposición y la protección de la propiedad industrial e intelectual.

19. Un aspecto importante de la armonización del derecho mercantil en el CAME consiste en la realización de análisis jurídicos comparativos, reseñas de legislación nacional y estudios sobre la aplicación de normas uniformes, como la reciente publicación de *The Contract Law of the CMEA Member Countries and the Socialist Federal Republic of Yugoslavia, General Principles* (El Derecho Contractual de los países miembros del CAME y la República Federal Socialista de Yugoslavia: Principios Generales).

20. En el dominio de la solución de controversias, se ha adoptado la Convención sobre el arreglo mediante arbitraje de diferencias de derecho civil surgidas de relaciones de cooperación económica, científica y técnica de 1972 (Moscú), así como las Normas uniformes para tribunales de arbitraje. Sobre la base de estas últimas, los países del CAME aprobaron reglamentos nacionales para los tribunales de arbitraje adjuntos a sus cámaras de comercio. Se está estudiando la utilidad de formular una ley uniforme de arbitraje para el comercio exterior y sobre ejecución de laudos extranjeros, tomando en cuenta la Ley Modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional.

#### *Consejo de Europa*

21. El Consejo de Europa fue establecido para promover la unidad europea y mejorar la calidad de la vida. Entre las muchas actividades que ha desarrollado figuran la promoción de la unificación y armonización de diversos aspectos del derecho, inclusive el derecho mercantil internacional.

22. Los dos medios principales empleados por el Consejo para lograr la unificación y la armonización del derecho han sido la preparación de convenciones internacionales y la adopción de recomendaciones dirigidas a los gobiernos de sus Estados miembros.

23. Entre las más de 100 convenciones celebradas hasta el momento con miras a armonizar las legislaciones nacionales, muchas de las cuales están abiertas a la adhesión de los Estados no miembros, un cierto número se refieren a cuestiones relacionadas con el comercio como la privacidad de datos, la responsabilidad por los productos, las responsabilidades en moneda extranjera, los títulos al portador, el arbitraje y el cálculo de plazos. Además, el Consejo ha elaborado o se halla en proceso de terminar textos sobre asistencia administrativa recíproca en cuestiones tributarias, los poderes de los síndicos (de la quiebra) en el exterior, los derechos de los acreedores y la protección de las personas con respecto al tratamiento automático de datos.

24. Entre las recomendaciones sobre cuestiones relacionadas con el derecho mercantil adoptadas por el Consejo figura una Recomendación sobre la armonización de las legislaciones relativas a los requisitos de la prueba por escrito y a la admisibilidad de reproducciones de documentos y registros de computadora (con reglas anexas). Se han adoptado recomendaciones sobre cuestiones como la protección del consumidor y la privacidad de datos.

#### *Consejo de Cooperación Aduanera (CCA)*

25. El CCA es una organización intergubernamental con unos 100 Estados miembros. Trabaja para la armonización y la simplificación de los trámites aduaneros, principalmente por medio de la preparación de proyectos de convención, normas y prácticas recomendadas, la supervisión de la aplicación y el desarrollo de las convenciones, la difusión de directrices y el estudio de cuestiones aduaneras.

26. El principal instrumento en que se apoya la labor del CCA es el Convenio internacional sobre simplificación y armonización de regímenes aduaneros de 1973 (Convenio de Kyoto). Una serie de anexos al convenio tratan de cuestiones tales como almacenes aduaneros, reintegros fiscales, admisión temporal, reglas de origen, documentación del origen, tránsito de aduanas y zonas francas. Los anexos contienen *normas* (disposiciones cuya aplicación general se reconoce como necesaria para el logro de la armonización y la simplificación de los regímenes aduaneros), *prácticas recomendadas* (disposiciones que se reconoce que constituyen un progreso hacia la armonización y la simplificación de los regímenes aduaneros y cuya más amplia aplicación posible se considera conveniente) y *notas* (donde se indican posibles maneras de aplicar la norma de o la práctica recomendada).

27. A fin de asistir a los Estados miembros en la aplicación del Convenio de Kyoto y en otros asuntos de facilitación aduanera, el Consejo publica directrices en que se ofrecen consejos prácticos sobre cuestiones tales como el inmediato despacho de mercaderías, el uso de las aduanas para promover las exportaciones, la auditoría, la utilización de un documento único de exportación, importación y tránsito, controles fronterizos rápidos, sistemas de información de gestión y tramitación acelerada de envíos aéreos urgentes.

28. El CCA realiza además un estudio preliminar sobre la viabilidad de adoptar un nuevo convenio internacional para unificar las medidas actualmente en vigor acerca de la admisión temporal. El nuevo convenio se inspiraría en el modelo del Convenio de Kyoto, con un núcleo que contuviera elementos comunes (en particular los que se hallan en las convenciones vigentes) y diversos anexos donde figurarían disposiciones concretas aplicables a determinadas categorías de mercaderías.

29. Por conducto del Subcomité sobre el proceso automático de datos del Comité técnico permanente, el CCA fomenta una mayor utilización de procesos automáticos de datos en las solicitudes aduaneras, inclusive el intercambio de datos entre importadores y aduanas y entre transportistas y aduanas. A este respecto ha hecho varias recomendaciones acerca de la utilización y el valor jurídico de los registros informatizados y examinado la legislación que pueda favorecer el uso del proceso automático de datos.

*Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico (CESPAP)*

30. La CESPAP, que es una comisión económica regional de las Naciones Unidas, se dedica a actividades orientadas a facilitar el desarrollo económico de Asia y el Pacífico. Entre los ejemplos que cabe citar de actividades de la CESPAP pertinentes a la formulación de derecho mercantil internacional cabe citar la preparación de directrices para la legislación marítima, el desarrollo de un formulario común del contrato de compraventa de pimienta y la preparación de contratos modelo y condiciones generales para el comercio de maderas duras tropicales. La CESPAP proporciona asistencia técnica y de capacitación en asuntos de legislación para facilitar el comercio y promueve la participación regional en acuerdos internacionales en ese sentido.

*Comisión Económica para Europa (CEPE)*

31. La CEPE, que es una comisión económica regional de las Naciones Unidas, se ha dedicado a amplias actividades de carácter jurídico en cumplimiento de su objetivo de fomentar el desarrollo económico regional. En un período anterior, preparó varias condiciones generales de compraventa y fórmulas modelo de contratos, así como la Convención europea sobre arbitraje comercial internacional de 1961. Más recientemente su labor jurídica se ha concentrado en asuntos de derecho administrativo, pero sigue interesada en cuestiones de derecho privado.

32. Por iniciativa del Comité de Transportes Interiores, el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) ha preparado y enviado al Comité para su estudio un proyecto de convención sobre responsabilidad y compensación por daños causados durante el transporte de mercaderías peligrosas por carretera, ferrocarril y aguas interiores.

33. El Grupo de Expertos sobre Prácticas Contractuales Internacionales en la Industria del Comité sobre desarrollo del comercio ha preparado una guía para la redacción de contratos internacionales de servicios relativos al mantenimiento, la reparación y la explotación de instalaciones industriales y de otra índole y redacta actualmente una guía de los aspectos jurídicos de nuevas formas de cooperación industrial (empresas conjuntas y desarrollo conjunto, producción y comercialización coordinada de productos). La nueva guía contendrá un examen del comercio de compensación.

34. El Grupo de Trabajo sobre facilitación de los procedimientos comerciales internacionales no es un organismo de formulación. Sin embargo, ha preparado y prepara actualmente diversos documentos de transporte acordes con el Formulario clave de las Naciones Unidas y adecuados para el almacenamiento y la transmisión electrónicos. Ha alentado a otros organismos de formulación a que emprendan la labor necesaria que permita utilizar modernos métodos de documentación comercial, tanto sobre papel como en forma electrónica. Ha instado también a sus Estados miembros a adoptar textos internacionales vigentes o a introducir cambios en sus leyes que faciliten el comercio internacional.

35. En cuestiones de transporte, dentro de la esfera del Comité de Transportes Interiores y sus órganos subsidiarios, la CEPE ha preparado varias convenciones para simplificar el cruce de fronteras como el Convenio Internacional sobre la Armonización de los Controles de Mercancías en las Fronteras de 1982 y el Convenio Aduanero relativo al Transporte Internacional de Mercancías al Amparo de los Cuadernos TIR, que ha obtenido adhesiones fuera de la región de la CEPE. Se ha creado un comité administrativo para aplicar el Convenio TIR y el Equipo de Trabajo sobre cuestiones aduaneras que afectan al transporte ha desarrollado un nuevo Cuaderno TIR multimodal y prepara un Manual TIR y un Cuaderno modelo TIR. Se han celebrado varias otras convenciones relativas a aspectos técnicos del transporte, algunas de las cuales están sujetas a examen para su posible enmienda y actualización.

36. Para ayudar al Comité sobre desarrollo del comercio en la supervisión de los progresos realizados en los acuerdos de largo plazo sobre comercio y cooperación económica, la secretaría está compilando un Registro actualizado de esos acuerdos y analiza regularmente las disposiciones de los tratados en estudios presentados al Comité.

*Comunidad Económica de los Estados del África Occidental (CEDEAO)*

37. La CEDEAO, creada por un tratado celebrado en 1975, reúne 16 Estados en una unión aduanera y una integración económica subregional. Su finalidad es eliminar no sólo los aranceles aduaneros entre los Estados Miembros, sino también las restricciones cuantitativas y administrativas y otros obstáculos a la libre circulación de personas, servicios y capitales. Se han establecido varias comisiones técnicas y especializa-

das sobre temas tales como comercio, aduanas, pagos y transporte.

38. Conforme a las cláusulas del Tratado por el que se creó la CEDEAO, los Estados Miembros, previo asesoramiento de la Comisión de Comercio, Aduanas, Inmigración, Asuntos Monetarios y Pagos, adoptarán medidas adecuadas para armonizar y normalizar sus reglamentos y trámites aduaneros a fin de facilitar la circulación de bienes y servicios a través de sus fronteras. Otras actividades de la CEDEAO que interesan al derecho mercantil internacional son la preparación de protocolos sobre el régimen aplicable a las empresas de la CEDEAO y sobre comercio y servicios de tránsito.

#### *Comunidad Económica Europea (CEE)*

39. Los 12 miembros de la CEE se han unido para fomentar el desarrollo económico mediante el establecimiento de un mercado común, la integración económica y la armonización de sus respectivas políticas económicas. Las actividades de la CEE para la armonización y unificación del derecho en cuanto se relaciona con el comercio entre los Estados Miembros son demasiadas como para resumirlas en forma adecuada en este documento. Bastará indicar que en determinadas esferas la CEE tiene competencia legislativa directa, que ejerce adoptando reglamentos, que son directamente aplicables en los Estados Miembros. Las directivas, en principio, no son directamente aplicables pero obligan a los Estados Miembros a promulgar leyes que sean compatibles con ellas.

40. La CEE ha perseguido sus objetivos de abolir las restricciones comerciales y monetarias entre los Estados Miembros y crear un mercado unificado promulgando reglamentos y directivas sobre asuntos tales como la liberalización de los movimientos de capitales, el tránsito aduanero, seguros, responsabilidad por los productos, mandatos, derecho de sociedades y adquisiciones públicas. En determinados casos la unificación del derecho entre los Estados Miembros de la CEE se ha efectuado mediante la adopción de una convención, tal como la Convención sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales, de 19 de junio de 1980, y la Convención sobre la competencia judicial y la ejecución de las decisiones en materia civil y comercial, de 27 de septiembre de 1968. En determinadas situaciones, el Consejo está facultado para determinar que todos los Estados Miembros deben prestar su adhesión a una Convención, como sucedió con la disposición de 1979 del Consejo por la que los Estados miembros de la Comunidad debían ser partes en la Convención sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas. En otras circunstancias la propia CEE puede ser parte en una Convención.

#### *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)*

41. Más de 90 gobiernos que son parte en el GATT intentan reducir las barreras comerciales y ampliar el comercio internacional mediante negociaciones y acuer-

dos multilaterales, sobre todo con respecto a la estructura de los aranceles y a las barreras no arancelarias al comercio. En consecuencia, las actividades jurídicas del GATT se desenvuelven en la esfera del derecho público internacional que concierne a las relaciones entre los Estados. Una de las actividades que reviste más importancia inmediata para la labor que lleva actualmente a cabo la CNUDMI es el Acuerdo sobre Compras del Sector Público, de 1981. Un Comité de Compras del Sector Público, que supervisa el Acuerdo, ha examinado leyes, reglamentos y procedimientos nacionales relativos a su aplicación. Además, con respecto a esta última el GATT ha publicado una guía práctica (*Practical Guide*).

42. El GATT ha patrocinado varios acuerdos destinados a facilitar el comercio reduciendo las barreras técnicas. Entre ellos cabe citar los Acuerdos sobre obstáculos técnicos al comercio ("Código de Normas"), valoración en aduanas y sobre trámite de licencias de importación.

#### *Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado*

43. La Conferencia de La Haya es una organización intergubernamental con 35 Estados miembros. Trabaja para la unificación progresiva de las normas de derecho internacional privado mediante la preparación de tratados multilaterales.

44. La Conferencia de La Haya ha celebrado varias convenciones relacionadas con el comercio, entre ellas, la convención sobre el envío al extranjero de documentos judiciales y extrajudiciales sobre asuntos civiles o comerciales, la Convención sobre la práctica de pruebas en el extranjero en materia civil o comercial, la Convención sobre la ley aplicable a los contratos de compraventa internacional de mercaderías y la Convención sobre el reconocimiento y la ejecución de sentencias extranjeras en materia civil y comercial. Entre los temas que figuran actualmente en el programa de trabajo y que se relacionan con el derecho mercantil cabe citar la preparación de estudios sobre la ley aplicable a contratos inequitativos, contratos de transporte, títulos valores, acuerdos de concesión de licencias y de *know-how*, y competencia desleal; conflictos de competencias resultantes de la aplicación extraterritorial de la legislación sobre la competencia comercial y otros tipos de reglamentación económica; conflictos de leyes en la transmisión transfronteriza de datos.

#### *Asociación de Organizaciones Comerciales Estatales de los Países en Desarrollo (ASTRO)*

45. ASTRO, cuyos miembros son organizaciones comerciales estatales de 27 países, se propone, entre otras cosas, establecer una red de información comercial para estas organizaciones y, en general, fomentar la cooperación económica y técnica entre los países en desarrollo.

46. ASTRO se ocupa, entre otras actividades de investigación, capacitación, consultorías, servicios de información y colaboración. Tiene especial importancia para la armonización del derecho mercantil la publicación por ASTRO de un *Comprehensive Reference Service on Countertrade and Other Special Trade and Financing Transactions*, que se actualiza regularmente. Este juego de dos volúmenes comprende un *Manual on Countertrade, Switch, Discounting and Leasing*, que contiene directrices para los profesionales, así como un *Loose-Leaf Service on Countertrade Practices*. Este último brinda información básica sobre comercio de compensación, declaraciones de políticas y reglamentaciones oficiales, y un panorama de la práctica real.

#### *Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF)*

47. Las actividades legislativas del BIRF, organismo especializado de las Naciones Unidas, han comenzado a raíz de sus actividades crediticias. Las directrices para las adquisiciones conforme a los préstamos del BIRF y los créditos de la AIF están incorporadas a los acuerdos de préstamos y créditos y, en consecuencia, son obligatorias para los prestatarios y receptores de créditos. Se han establecido directrices análogas para el empleo de consultores por los prestatarios del Banco Mundial y el Banco Mundial como organismo de ejecución, las que se refieren a los servicios de consultores en los que éstos son contratados por los prestatarios en relación con proyectos financiados por el Banco, y por el Banco como organismo de ejecución para los estudios financiados por el PNUD. Las directrices sobre adquisiciones y, en menor grado, las directrices sobre consultores han sido tomadas como modelo por otras instituciones internacionales de crédito.

48. En colaboración con otras dos instituciones crediticias internacionales, el Banco Asiático de Desarrollo y el Banco Interamericano de Desarrollo, el BIRF ha establecido documentos modelo de licitación para la adquisición de bienes y para la adquisición de instalaciones destinadas a los prestatarios que adquieren bienes y obras de ingeniería civil mediante licitación pública internacional.

49. El BIRF inició el establecimiento del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI), adoptando el Convenio de 1965 sobre Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados. A efectos de sus procedimientos de arbitraje y conciliación, el Centro ha publicado sus Reglamentos de Arbitraje y de Conciliación. Asimismo el BIRF ha iniciado en 1985 el establecimiento del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones.

#### *Centro Internacional para Empresas Públicas de Países en Desarrollo*

50. El Centro Internacional, cuyos miembros son Gobiernos de 35 países, se propone prestar asistencia a

las empresas públicas de los países en desarrollo para que desplieguen sus actividades económicas con más vigor y eficacia, así como sus funciones socioeconómicas.

51. Junto con la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), el Centro ha colaborado en la preparación de una guía para las disposiciones sobre fianzas y garantías en los contratos de transferencia de tecnología, que contiene proyectos de cláusulas sobre fianzas y garantías.

52. El Centro también se ocupa de investigaciones, capacitación, consultorías, información, documentación y publicaciones y celebra seminarios.

#### *Organización de Aviación Civil Internacional (OACI)*

53. La OACI, establecida en el Convenio sobre Aviación Civil Internacional, celebrado en Chicago, en 1944, es un organismo especializado de las Naciones Unidas con 156 Estados Miembros. Sus objetivos son, en general, fomentar el desarrollo y crecimiento regular del transporte aéreo internacional y promover el desarrollo de los servicios de navegación aérea y la seguridad de los mismos. En el programa de trabajo general del Comité Jurídico de la OACI figuran, entre otras cosas: la responsabilidad de los organismos encargados del control del tráfico aéreo; la responsabilidad por daños causados por ruidos y explosiones sónicas; el arriendo, fletamento e intercambio de aeronaves en las operaciones internacionales; y el fomento de los instrumentos del "Sistema de Varsovia".

54. En su 25.º período de sesiones (1983), el Comité Jurídico examinó la situación de los instrumentos del "Sistema de Varsovia" (el Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional, celebrado en Varsovia, el 12 de octubre de 1929 y sus subsiguientes enmiendas) relativo al transporte aéreo internacional de pasajeros, carga y correo y adoptó una decisión en la que se insta a la ratificación de los Protocolos de Montreal de 1975.

55. De conformidad con el artículo 37 del Convenio de Chicago, la OACI adopta y revisa regularmente, en cumplimiento de las recomendaciones de su División de Facilitación, las Normas y Métodos Recomendados, contenidos en el anexo 9 al Convenio, que los Estados Partes se obligan a aplicar. Estas Normas y Métodos Recomendados comprenden "formalidades de aduana e inmigración... y de otras cuestiones relacionadas con la seguridad, regularidad y eficiencia de la navegación aérea que en su oportunidad puedan considerarse apropiadas".

#### *Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT)*

56. El UNIDROIT es una organización intergubernamental con 52 Estados miembros cuyo objetivo es investigar los métodos de armonizar y coordinar el derecho privado. El UNIDROIT prepara proyectos de

convención que se presentan a conferencias diplomáticas convocadas por Estados o a otras organizaciones para su perfeccionamiento o adopción.

57. Una parte significativa de las actividades del UNIDROIT concierne a distintos aspectos del derecho mercantil internacional. Basadas en las actividades del UNIDROIT, las conferencias diplomáticas han adoptado varias leyes uniformes y convenciones, tales como la Convención relativa a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías, la Convención relativa a una ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías, la Convención sobre la representación en materia de venta internacional de mercaderías, el Convenio relativo al contrato de transporte internacional de mercancías por carretera (CMR), la Convención sobre la limitación de responsabilidad de los propietarios de buques de navegación interior, la Convención europea que prevé una ley uniforme sobre arbitraje y la Convención europea sobre la responsabilidad por lesiones personales y muerte relacionadas con productos.

58. Recientemente, el Instituto ha ultimado proyectos de convención sobre arrendamientos financieros internacionales y *factoring* internacional, que se presentarán a una conferencia diplomática que será huésped del Gobierno canadiense, en Ottawa, del 9 al 28 de mayo de 1988, en la que todos los Estados han sido invitados a participar.

59. Entre otros temas y actividades relacionados con el derecho mercantil internacional que figuran en el programa de trabajo del UNIDROIT cabe citar la responsabilidad e indemnización por daños causados durante el transporte de mercaderías peligrosas por carretera, ferrocarril y embarcaciones de navegación interior (en cumplimiento de una solicitud del Comité de Transportes Interiores de la Comisión Económica para Europa, el UNIDROIT examina la posibilidad de preparar un proyecto de convención sobre el tema); las relaciones entre mandante y mandatario en la compraventa internacional de mercaderías, el contrato de concesión exclusiva, los principios generales de los contratos comerciales internacionales, la organización de un sistema de información o banco de datos sobre legislación uniforme y la asistencia jurídica a los países en desarrollo.

60. Un proyecto de texto preparado por el Grupo de Estudio del UNIDROIT sobre almacenamiento, que fue aprobado en el 62.º período de sesiones del Consejo de Gobernadores del UNIDROIT ha servido en parte de base al Grupo de Trabajo de la CNUDMI sobre Prácticas Contractuales Internacionales para preparar el proyecto de convención sobre responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte.

#### *Organización Marítima Internacional (OMI)*

61. La OMI es un organismo especializado de las Naciones Unidas con 130 Estados miembros. Su objetivo principal es establecer un mecanismo de cooperación

entre los gobiernos sobre sus reglamentaciones y prácticas relativas a los aspectos técnicos del transporte marítimo internacional. La OMI se ocupa de asuntos tales como la seguridad en el mar, la protección del medio ambiente y la facilitación de la circulación marítima. Entre las principales actividades que lleva a cabo la Organización para alcanzar sus objetivos cabe citar la preparación y el fomento de convenios internacionales.

62. Entre los convenios preparados por la OMI que interesan el derecho mercantil internacional y que han entrado en vigor figuran el Convenio para facilitar el tráfico marítimo internacional, de 1965; el Convenio Internacional sobre Responsabilidad Civil por Daños Causados por la Contaminación de las Aguas del Mar por Hidrocarburos, de 1969, y su Protocolo de 1976; el Convenio internacional sobre la constitución de un fondo internacional de indemnización de daños causados por la contaminación de hidrocarburos, de 1971; el Convenio relativo a la responsabilidad civil en la esfera del transporte marítimo de materiales nucleares, de 1971; el Convenio de Atenas relativo al transporte de pasajeros y sus equipajes por mar, de 1974, y el Convenio sobre limitación de la responsabilidad nacida de créditos marítimos, de 1976. Entre los instrumentos de la OMI en espera de que se cumplan los requisitos para su entrada en vigor se encuentran: los Protocolos de 1976 para la revisión de las cláusulas de la unidad de cuenta del Convenio de Atenas de 1974 y del Convenio sobre la constitución de un fondo, de 1971, y los Protocolos de 1984 para modificar el Convenio relativo a la responsabilidad civil de 1969 y el Convenio sobre la constitución de un fondo, de 1971. El sistema utilizado para modificar los distintos límites de responsabilidad e indemnización en los Protocolos de 1984 se basa en gran medida en las disposiciones relativas a la unidad de cuenta y al ajuste de la limitación de la responsabilidad, aprobadas por la CNUDMI en su 15.º período de sesiones (A/37/17, párrafo 63) y cuya utilización recomendó la Asamblea General, en su resolución 37/107 de 16 de diciembre de 1987, cuando se elaboraran futuras convenciones internacionales en las que figuraran disposiciones relativas a la limitación de la responsabilidad o cuando se revisaran las convenciones vigentes.

63. El Comité Jurídico que, en general, prepara los proyectos de convenciones de la OMI, está examinando la posibilidad de revisar los Convenios de Atenas de 1974 así como la de preparar una convención sobre la responsabilidad por daños causados por el transporte marítimo de sustancias peligrosas y nocivas. Recientemente ha preparado un proyecto de convención, basado en un proyecto de texto preparado por el CMI, para revisar y sustituir la Convención de 1910 sobre asistencia y salvamento en el mar, que será examinada en 1989 en una conferencia diplomática. La OMI también participa, con la UNCTAD en un grupo intergubernamental de expertos sobre privilegios marítimos, hipotecas navales y cuestiones afines para estudiar la revisión de los Convenios sobre privilegios e hipotecas marítimos de 1926 y 1967 (junto a un proyecto de revisión preparado por el CMI) y el Convenio de 1952 relativo al embargo

preventivo de buques destinados a la navegación marítima, la preparación de leyes modelo o directrices, y la posibilidad de establecer un registro internacional de privilegios e hipotecas marítimos.

64. El Convenio de 1965 para facilitar el tráfico marítimo internacional tiene por objeto simplificar y reducir al mínimo las formalidades, los requisitos de documentos y los procedimientos a la llegada, durante la permanencia y a la partida de las embarcaciones en viajes internacionales. Revisten particular interés para el derecho mercantil internacional los esfuerzos para inducir a los oficiales de puertos, aduanas y sanidad a que acepten documentos legibles por computadora en lugar de los documentos sobre papel.

#### *Organización intergubernamental para el transporte ferroviario internacional (OTIF)*

65. La OTIF es una organización intergubernamental, con 33 Estados miembros de Europa, África septentrional y Asia occidental, cuyo objetivo es desarrollar y fomentar la aplicación de un sistema jurídico uniforme para el transporte ferroviario internacional de mercaderías, pasajeros y equipaje.

66. En la Octava Conferencia de revisión se sustituyeron varios convenios relativos a distintos aspectos del transporte ferroviario por un único instrumento, titulado Convenio sobre el Transporte Internacional por Ferrocarril (COTIF), de 8 de mayo de 1980. El COTIF entró en vigor el 1 de mayo de 1985. Constituye una reforma fundamental de la estructura que existía en distintos instrumentos, con disposiciones institucionales en el mismo texto del Convenio y normas sobre el contrato de transporte en los apéndices: Apéndice A, normas uniformes relativas al transporte ferroviario internacional de pasajeros y equipaje (CIV), y el Apéndice B, mercaderías (CIM, con anexos relativos a las mercaderías peligrosas (RID), vagones de pasajeros (RIP), contenedores (RICO), y paquetes expresos (RIEX)).

67. Además de la aprobación y codificación del derecho sobre el transporte ferroviario internacional, la OTIF formula normas sobre el transporte de mercaderías peligrosas, mantiene una lista de las empresas a las que se aplica el régimen COTIF, reúne información sobre jurisprudencia y gestiona un registro para el tribunal de arbitraje establecido de conformidad con el Convenio.

(Véase también el texto bajo el epígrafe Comité Internacional de Transportes Ferroviarios (CIT).)

#### *Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)*

68. ALADI, la organización que sustituyó a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, está integrada por 11 Estados. Establecida en el Tratado de Montevideo de 1980, la ALADI se propone fortalecer las relaciones económicas de sus Estados miembros con

miras a lograr la integración económica y el establecimiento de un mercado común.

69. Además del establecimiento de una preferencia arancelaria regional, los Estados miembros pueden celebrar acuerdos de alcance regional o de alcance parcial (bilaterales) sobre facilitación del comercio y otras materias no arancelarias. De conformidad con el plan de convergencia del Tratado de Montevideo (artículo 9), los acuerdos de alcance parcial deben estar abiertos a la adhesión de otros Estados y contener cláusulas en las que los beneficios del Tratado alcancen a todos los países miembros de la ALADI.

70. ALADI ha establecido un Consejo de transporte para la facilitación del comercio, órgano auxiliar que se dedica especialmente a la simplificación y armonización de los documentos, procedimientos y trámites aduaneros relacionados con el comercio y el transporte internacionales. Entre otras actividades de la ALADI destinadas a eliminar las barreras no arancelarias figuran el establecimiento de un proyecto de código de conducta sobre trámites de licencias a la importación y normas para la armonización de trámites aduaneros.

#### *Consejo Nórdico de Ministros*

71. Este Consejo, integrado por los Ministros de Estado que se ocupan de la cooperación nórdica o de cuestiones especiales de los cinco Estados nórdicos, fomenta la cooperación en esta región facilitando el examen y la adopción de medidas en forma conjunta por las legislaturas y los gobiernos de los países miembros. El Consejo Nórdico mantiene un activo programa de armonización de la legislación, también sobre temas de derecho mercantil. Una de sus recientes actividades es la preparación de nuevas leyes uniformes sobre la compraventa de mercaderías, que sigue el modelo de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980).

#### *Organización de los Estados Americanos (OEA)*

72. Esta organización regional integrada por 32 Estados miembros tiene como uno de sus principales objetivos el fomento de la acción cooperativa y la solución de los problemas económicos.

73. A este respecto, el Comité Jurídico Interamericano, principal órgano de este carácter de la OEA, promueve el desarrollo progresivo y la codificación del derecho internacional y examina los aspectos jurídicos de la integración hemisférica y la unificación legislativa. El Comité se ha caracterizado por la elaboración de proyectos de convención e informes explicativos (con la asistencia de la Secretaría de Asuntos Jurídicos) que han sido examinados a efectos de su adopción por Conferencias Interamericanas sobre Derecho Internacional Privado de carácter especializado, de las que se han celebrado tres hasta el momento. Este procedimiento para la codificación del derecho privado internacional se

origina en una recomendación hecha primeramente por el Consejo Interamericano de Juristas en 1965 de que se convocara a una conferencia especializada sobre derecho privado internacional con el fin de revisar las reglas generales sobre comercio internacional y derecho civil de la Convención de Derecho Internacional Privado (Código Bustamante). Entre los temas relacionados con el comercio que han sido presentados a estas conferencias figuraron: conflicto de leyes relativas a letras de cambio, pagarés y facturas; conflicto de leyes relativas a los cheques; arbitraje comercial; normas generales del derecho privado internacional; conflicto de leyes relativas a las sociedades mercantiles; y validez extraterritorial de las sentencias y laudos extranjeros.

74. Además de actuar en relación con instrumentos regionales, la Tercera Conferencia Interamericana sobre Derecho Internacional Privado ha recomendado que los Estados miembros ratifiquen las Reglas de Hamburgo o adhieran a ellas. Además de las ya mencionadas, el Comité Jurídico Interamericano y la Secretaría de Asuntos Jurídicos han examinado varias otras cuestiones relacionadas con el comercio, con el resultado de que, en ciertos casos, el Comité ha hecho recomendaciones y elevado informes. Entre estas temáticas figuran la regulación y control de las actividades privadas de inversión extranjera de las empresas transnacionales, aspectos jurídicos de la transferencia de tecnología y protección de la propiedad industrial.

#### *Zona de comercio preferencial para los Estados del África oriental y meridional*

75. Establecida bajo los auspicios de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para África, la Zona, organización regional de integración económica a la que pertenecen los gobiernos de 14 países, trabaja en la promoción de la cooperación y el desarrollo económicos. Entre sus objetivos clave figuran la creación de un mercado común y, en último término, de una comunidad económica para los Estados del África oriental y meridional.

76. El Consejo de la Federación de Cámaras de Comercio e Industria, órgano creado bajo el patrocinio de la Zona, ha recomendado que se funde un Centro de la Zona de Arbitraje Comercial subregional. El Consejo ha recomendado también que las controversias se resuelvan de conformidad con el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI, sin perjuicio de las modificaciones que contenga el estatuto del centro. A fin de preparar el Centro propuesto para su funcionamiento, la Zona prevé efectuar una investigación sobre el derecho de los Estados miembros de la Zona relativo a arbitraje y sobre el reconocimiento y ejecución de laudos extranjeros.

77. Entre otras actividades de la Zona cabe mencionar el establecimiento de servicios de compensación (Preferential Trade Area Clearing House (PTACH)) y reducciones arancelarias respecto de una lista común de mercancías seleccionadas.

#### *Centro sobre Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas (CET)*

78. El CET sirve de punto focal dentro de las Naciones Unidas para todas las cuestiones relacionadas con empresas transnacionales y actúa como secretaria de la Comisión de Empresas Transnacionales.

79. Como organismo de formulación, el CET ha participado en la elaboración por la Comisión de un Código de Conducta para las Empresas Transnacionales, que es objeto de negociación desde 1977.

80. La serie de publicaciones del CET ha abarcado temas como las cláusulas sobre gas natural en los contratos sobre petróleo, arreglos entre socios de empresas conjuntas en países en desarrollo y acuerdos de licencia para la transferencia de tecnología. La División de Servicios de Asesoramiento e Información presta servicios de asesoramiento e información a los gobiernos que los soliciten sobre cuestiones como políticas de inversiones extranjeras, leyes y reglamentos, la evaluación y selección de propuestas de inversiones y tecnología y arreglos contractuales.

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

81. La UNCTAD, órgano permanente de la Asamblea General que comprende unos 168 países, es el central de las Naciones Unidas dedicado al comercio y el desarrollo. Aunque no es principalmente un organismo de formulación en la esfera del derecho mercantil internacional, ha adoptado varios textos jurídicos. En la esfera de la navegación internacional ha preparado tres convenciones, la Convención sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas, el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías y la Convención de las Naciones Unidas sobre las Condiciones de Matriculación de Buques.

82. Un grupo conjunto intergubernamental UNCTAD/OMI sobre privilegios marítimos, la hipoteca naval y cuestiones afines examina las convenciones internacionales relativas a privilegios marítimos, hipotecas navales y el embargo preventivo de buques destinados a la navegación marítima. La UNCTAD ha preparado cláusulas tipo de seguro marítimo de cascos y seguro marítimo de la carga y prepara un formulario modelo y disposiciones tipo para un documento de transporte multimodal que complemente el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías.

83. Por iniciativa de la UNCTAD, la Asamblea General adoptó el Conjunto de principios y normas equitativos convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas, que contenía disposiciones para su ulterior aplicación y revisión. Una conferencia patrocinada por la UNCTAD examina desde 1978 un Código Internacional de Conducta para la Transferencia de Tecnología.

84. Bajo los auspicios de la UNCTAD se han celebrado varios acuerdos sobre productos, con los objetivos principales de estabilizar las ganancias derivadas de las exportaciones y lograr el desarrollo a largo plazo.

*Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO)*

85. Aunque la esfera principal de las actividades de la UNESCO, que es un organismo especializado de las Naciones Unidas integrado por unos 158 Estados, no es el comercio, algunas de sus actividades educativas y culturales versan sobre aspectos del derecho mercantil.

86. Las actividades de la UNESCO en la esfera de los derechos de autor y otros derechos afines abarcan, entre otras cosas, la aplicación y la promoción de convenciones internacionales, celebradas bajo su patrocinio, sobre los derechos de autor y la protección de los artistas intérpretes o ejecutantes, los productores de fonogramas y los organismos de radiodifusión. Para facilitar el acceso de los países en desarrollo a las obras protegidas, el Centro Internacional de Información sobre el Derecho de Autor, de la UNESCO (administrado en forma conjunta con la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI)), ha preparado varios modelos de contrato, acompañados de observaciones y directrices. La UNESCO también ha preparado una ley modelo sobre derechos de autor para países en desarrollo, así como leyes modelo sobre otros aspectos de los derechos de autor. En cooperación con la OMPI, la UNESCO constituyó un Grupo de Trabajo sobre modelos de disposiciones de leyes nacionales sobre contratos de publicación de obras literarias. Entre otras actividades en esta materia, la UNESCO investiga la posibilidad de preparar un instrumento internacional sobre la salvaguardia de las obras de dominio público y estudios relativos a la protección de obras de arte visual.

87. Aunque no se relaciona estrictamente con el derecho mercantil, cabe también mencionar que la UNESCO ha adoptado la Convención sobre las medidas que deben adoptarse para Prohibir e Impedir la Importación, la Exportación y la Transferencia de Propiedad Ilícita de Bienes Culturales.

*Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO)*

88. La ONUDI es un organismo especializado de las Naciones Unidas con 142 Estados Miembros. Para alcanzar su objetivo de acelerar la industrialización de los países en desarrollo, tiene un programa de actividades destinados a dotar a estos países de los instrumentos jurídicos y conocimientos técnicos necesarios para la industrialización. Para ello la ONUDI ha preparado una serie de contratos modelo, manuales y directrices para distintos sectores y aspectos de la industrialización.

89. Bajo la égida del Sistema de Consultas, la ONUDI ha preparado modelos de contrato para distintas

industrias, por ejemplo, los modelos de contrato de entrega llave en mano con pago global y de costos reembolsables para la construcción de plantas de fertilizantes y un modelo de contrato de concesión de licencias de patentes y *know-how* en la industria petroquímica. La ONUDI también ha producido una serie de documentos jurídicos, incluso encuestas, análisis y listas guía relativos a disposiciones contractuales, que responden a las necesidades de los 13 sectores industriales. Otras *Directrices* de la ONUDI se refieren al establecimiento de empresas conjuntas y de producción multinacional en los países en desarrollo, a la evaluación de los acuerdos de transferencia de tecnología, así como a la adquisición de tecnología mediante empresas conjuntas.

90. El Sistema de Intercambio de Información Tecnológica (TIES) difunde información y brinda orientación sobre acuerdos contractuales en distintos sectores industriales especialmente afectados por la transferencia de tecnología (por ejemplo, la elaboración de alimentos, las dotaciones lógicas de computadoras y la industria hotelera). Los datos del TIES se concentran en las cláusulas y condiciones de acuerdos de concesión de licencias, *know-how* y asistencia técnica celebrados por los países en desarrollo que participan en el Sistema.

91. El programa de Servicios de Asesoramiento Tecnológico de la ONUDI asesora a los países en desarrollo en la negociación de contratos de empresas conjuntas, entregas llave en mano, licencias, *know-how*, administración y franquicias, y otros acuerdos financieros conexos. También ayuda en la redacción efectiva de los acuerdos.

*Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI)*

92. La OMPI, que es un organismo especializado de las Naciones Unidas integrado por unos 126 Estados, se estableció para fomentar la protección de la propiedad intelectual. Administra, entre otras cosas, el Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas, el Convenio de París para la protección de la propiedad industrial, el Acuerdo de Madrid relativo al registro internacional de marcas, el Acuerdo de Niza relativo a la clasificación internacional de bienes y servicios a efectos del registro de marcas, la Convención de Roma sobre la Protección de los Artistas Intérpretes o Ejecutantes, los Productores de Fonogramas y los Organismos de Radiodifusión, y el Convenio de Bruselas sobre la distribución de señales portadoras de programas transmitidas por satélite.

93. A fin de cumplir sus funciones básicas conforme a estos convenios y convenciones y las Uniones que se crean a través de ellos, la OMPI ha preparado una Ley tipo para los países en desarrollo sobre invenciones. También ha preparado varias guías, tales como la Guía de Licencias para los Países en Desarrollo y la Guía al Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas.

## II. Organizaciones no gubernamentales

### *Conferencia Marítima Internacional y del Báltico*

94. Se trata de una asociación comercial de propietarios de buques, agentes marítimos y otros que se ocupan del transporte marítimo de mercaderías procedentes de unos 100 países. La Conferencia desarrolla un activo programa de preparación y publicación de contratos y documentos modelo para el comercio. También aprueba y adopta otros modelos de contratos y documentos publicados por otras organizaciones.

### *Comité Marítimo Internacional (CMI)*

95. El CMI es una asociación de 44 sociedades nacionales de derecho marítimo que se proponen fomentar la unificación del derecho y la práctica marítimos. Ha preparado varios proyectos de convenciones sobre distintos temas que se han presentado directamente a conferencias diplomáticas. Entre los temas de estas convenciones, algunas de las cuales ya se aplican ampliamente, cabe citar abordajes, asistencia y salvamento en el mar, limitación de la responsabilidad de los propietarios de buques, privilegios marítimos e hipotecas navales y transporte marítimo de mercaderías.

96. A medida que se crearon organizaciones intergubernamentales permanentes que se ocupan de la misma materia, el CMI ha ido presentando sus proyectos de convenciones a esas organizaciones para su perfeccionamiento y aprobación. El Comité también efectúa estudios y celebra seminarios sobre temas de derecho marítimo y prepara textos jurídicos que no están destinados a convertirse en convenciones, tales como las normas que está elaborando sobre la carta de porte marítimo.

### *Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA)*

97. La IATA es una asociación comercial integrada por 161 compañías aéreas en calidad de miembros activos (transportistas internacionales) o asociados (nacionales). Pueden ser miembros de la IATA compañías autorizadas para prestar servicios aéreos regulares por gobiernos que tienen derecho a ser miembros de la OACI. Una parte significativa de las actividades de la IATA consiste en armonizar las prácticas, usos y leyes comerciales mediante la aprobación de resoluciones y la recomendación de prácticas, pautas, procedimientos, directrices y documentos uniformes.

98. Las actividades de la IATA que interesan al derecho mercantil internacional comprenden: la preparación de un modelo de carta de porte aéreo; la participación, junto al Consejo de Cooperación Aduanera (CCA) en la armonización y facilitación aduanera; la representación de la industria ante otros órganos; el fomento de los Protocolos de Montreal del Sistema de Varsovia; la identificación de enmiendas necesarias al anexo de facilitación del Convenio de Chicago sobre

Aviación Civil Internacional, de 1944; la preparación de un modelo de acuerdo sobre manipulación en tierra; y el patrocinio de acuerdos entre las empresas sobre cuestiones tales como pasajeros, equipajes y manipulación de la carga.

### *Asociación Internacional de Abogados*

99. Con miembros de más de 100 países, entre los que se cuentan organizaciones nacionales y locales y miembros individuales, la Asociación se propone, entre otras cosas, estudiar problemas jurídicos prácticos, fomentar la unificación del derecho, cuando corresponda, y cooperar con las organizaciones jurídicas internacionales. La Sección de derecho comercial se ocupa de asuntos relativos al derecho mercantil internacional.

100. La Sección de derecho comercial, que cuenta con muchas comisiones especializadas, no se encarga principalmente de la formulación de normas. La mayor parte de su trabajo consiste en el desarrollo de programas elaborados en las reuniones anuales. No obstante, basándose en la labor de la Comisión D (Procedimientos para la solución de controversias), la Asociación ha aprobado las Normas complementarias que rigen la presentación y recepción de la prueba en el arbitraje comercial internacional (denominadas Normas de la prueba de la Asociación Internacional de Abogados).

### *Cámara de Comercio Internacional (CCI)*

101. La CCI es una organización no gubernamental integrada por órganos nacionales de 107 países, de los que 57 están representados por Consejos nacionales y 50 por la Cámara de comercio nacional. Su objeto es fomentar el comercio y el intercambio internacionales. Lleva a cabo una amplia gama de actividades, entre ellas, estudios, adopción de posiciones con respecto a asuntos de interés actual para el derecho internacional, celebración de seminarios y publicación de material informativo de diversos tipos.

102. Aunque la CCI no se encarga principalmente de formular normas ha preparado varios textos de aplicación voluntaria; algunos se consideran como declaraciones generalmente aceptadas de los derechos y obligaciones de las partes en las operaciones de que se trata. Cabe señalar especialmente las INCOTERMS, que actualmente se estudian con el propósito de revisarlas y los Usos y Reglas uniformes relativos a los créditos documentarios.

103. Entre otros textos de la CCI figuran las Normas uniformes para el cobro, Normas uniformes para un documento de transporte combinado, Normas uniformes para las garantías contractuales, Normas para la adaptación de contratos y Reglas uniformes de conducta para el intercambio de datos comerciales mediante teletransmisión.

104. Las normas de arbitraje de la CCI han tenido una gran influencia en la esfera del arbitraje comercial internacional. Asimismo, la CCI ha ejercido gran influencia a través de sus seminarios y publicaciones de investigación.

#### *Consejo Internacional para el Arbitraje Comercial*

105. Este Consejo es una organización no gubernamental con miembros de 27 países de todo el mundo, establecido con el objetivo de fomentar el empleo del arbitraje como método para solucionar controversias mercantiles internacionales.

106. Aunque este Consejo no se encarga de formular normas, ha manifestado gran interés en las nuevas normas que formulan otras organizaciones en la esfera del arbitraje comercial internacional, tales como el Reglamento de Arbitraje y la Ley Modelo sobre arbitraje comercial internacional de la CNUDMI. Al participar en los debates y adoptar posiciones ha contribuido a conformar el contenido y a ampliar su difusión y aplicación. Organiza congresos de arbitraje y tiene un programa de publicaciones.

#### *Federación Internacional de Ingenieros Consultores*

107. Esta Federación es una asociación comercial integrada por organizaciones profesionales de ingenieros consultores independientes de 45 países. Tiene por objeto estudiar, fomentar y proteger intereses profesionales comunes y alentar la creación de organizaciones profesionales en los países que carecen de agrupaciones de ese tipo.

108. La Federación ha preparado varias cláusulas tipo de contratos y modelos, entre ellos, cláusulas de contratos de obras de construcción de ingeniería civil, cláusulas de contratos de obras eléctricas y mecánicas (en forma de oferta y acuerdo), un modelo internacional de acuerdo entre el cliente y el ingeniero consultor y normas generales internacionales de acuerdos entre el cliente y el ingeniero consultor para estudios de preinversión. También se han preparado documentos análogos para el diseño y la supervisión de la construcción de instalaciones y para la gestión de proyectos.

#### *Federación Internacional de Asociaciones de Transitarios y Asimilados (FIATA)*

109. La FIATA es una asociación comercial que representa unas 1.200 empresas afiliadas de 103 países y territorios. Su objetivo, entre otras cosas, es mejorar la calidad de los servicios de sus miembros fomentando la uniformidad de los documentos relativos a los servicios de transitarios, las cláusulas comerciales tipo, y el intercambio de información, y efectuando estudios y encuestas adecuados y celebrando consultas con otros organismos que formulan normas.

110. Entre los documentos que preparó y aprobó la FIATA en los últimos años figuran: Certificado de Recibo (FCR); Certificado de Transporte (FCT); Conocimiento de transporte combinado de la FIATA (FBL); Recibo de Almacén FIATA (FWR); y Declaración de los expedidores para el transporte de mercaderías peligrosas (SDT), que están destinados al uso de las empresas que son miembros de la Federación.

111. La FIATA participa activamente en las actividades de otras organizaciones que formulan normas que podrían tener repercusiones en las funciones de los transitarios.

#### *Asociación de Derecho Internacional*

112. Esta Asociación se estableció con el objetivo de fomentar el adelanto y la unificación del derecho internacional y ha llevado a cabo actividades en la esfera del derecho mercantil privado, tales como la elaboración de proyectos de convenciones y normas y prácticas modelo, la aprobación de resoluciones y la preparación de estudios de derecho comparado.

113. Entre los ejemplos recientes de las actividades de esta Asociación cabe citar la preparación de un proyecto de Ley Modelo sobre la fecha de pago de las obligaciones monetarias, comentarios sobre distintos proyectos de convenciones del CMI, estudios sobre distintos aspectos jurídicos del Nuevo Orden Económico Internacional (por ejemplo, la solución de controversias, la transferencia de tecnología y las prácticas comerciales restrictivas), y la aprobación de una resolución que recomienda a los Estados que adopten determinadas medidas de armonización y unificación con respecto a las cláusulas de estabilidad de las prestaciones.

#### *Comité Internacional de Transportes Ferroviarios (CIT)*

114. Unas 200 empresas de transporte (ferroviario, por carretera y de navegación) de los 33 Estados partes del COTIF, de Europa, Asia occidental y África septentrional, son miembros del CIT. Este Comité, cuyos idiomas de trabajo son el francés y el alemán, se propone establecer una legislación internacional sobre el transporte ferroviario, basándose en el COTIF y sus Apéndices, y preparar una reglamentación uniforme de otras cuestiones relativas a la legislación internacional sobre el transporte ferroviario.

115. El Comité efectúa sus actividades por conducto de comités y grupos de estudio especializados, y publica reglamentaciones uniformes y otras reglamentaciones pertinentes al transporte de pasajeros, equipaje y mercaderías. Se han publicado normas uniformes para la aplicación del COTIF y sus Apéndices que consisten en reglamentaciones obligatorias para las empresas de transporte y sus clientes. También se han incluido acuerdos conexos, tanto de carácter obligatorio como facultativo. El CIT también está organizando un estudio de los requisitos jurídicos para sustituir la carta de porte ferroviario por otro instrumento idóneo para el procesamiento automático de datos (proyecto DOCIMEL).

### *Unión Internacional de Transportes por Carreteras*

116. La Unión es una asociación profesional no lucrativa de unas 119 organizaciones nacionales, de transporte por carretera (mercaderías o pasajeros) y de órganos profesionales de 52 países, como miembros activos y asociados. La Unión se propone estudiar y ayudar a resolver cuestiones relacionadas con el transporte por carretera y fomentar la unificación y simplificación de las reglamentaciones y prácticas relativas al transporte.

117. Aunque esta Unión no actúa principalmente como organismo de formulación, ha preparado una carta de porte internacional (CMR), que se emplea en muchos países de Europa. La Unión participa activamente cuando otros organismos que formulan normas redactan textos de interés para el transporte por carretera, tales como el Acuerdo Europeo sobre el transporte internacional de mercaderías peligrosas por carretera; el Acuerdo sobre el transporte internacional de alimentos perecederos y sobre el equipo especial que ha de utilizarse para ese transporte; y el Protocolo al

Convenio relativo al contrato de transporte internacional de mercancías por carretera.

### *Unión Internacional de Ferrocarriles*

118. Se trata de una asociación profesional que representa a ferrocarriles de más de 60 países, y que se propone armonizar las condiciones de funcionamiento del tráfico ferroviario internacional.

119. Ejemplos recientes de actividades y documentos de esta Unión que interesan al derecho mercantil internacional son los siguientes: la preparación de un acuerdo modelo sobre los aspectos jurídicos de los acuerdos de inspección conjunta; la preparación de modelos de cláusulas contractuales para los proveedores y usuarios de programas electrónicos ferroviarios; y una propuesta para el empleo de la Carta de Porte Internacional, como documento de aduanas internacional, para que la examine el Comité Internacional de Transportes Ferroviarios (CIT) y el Grupo de Expertos de la CEPE sobre cuestiones aduaneras que afectan al transporte.

## X. PROGRAMA Y MÉTODOS DE TRABAJO

### A. Programa de trabajo de la Comisión: nota de la Secretaría (A/CN.9/300) [Original: inglés]

#### INTRODUCCIÓN

1. Este informe se presenta de conformidad con la decisión adoptada por la Comisión en su 20.º período de sesiones, celebrado en 1987, por la que la Secretaría debía preparar un informe para el 21.º período de sesiones que sirviera de base para un debate general sobre los trabajos de la Comisión para el futuro a mediano plazo (A/42/17, párrafo 343)<sup>1</sup>. En él se examinan temas sobre los cuales la Comisión está preparando proyectos de textos jurídicos y se indica el calendario que se prevé para completarlos. También se examinan temas con respecto a los que tal vez la Comisión desee adoptar una decisión, durante el período de sesiones en curso, en cuanto a su inclusión en su programa de trabajo.

#### I. Temas que tiene ante sí la Comisión

##### A. *Proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagares Internacionales*

2. La Comisión aprobó este proyecto de Convención en su 20.º período de sesiones y lo presentó a la Asamblea General recomendando que "la Asamblea General examine el proyecto de Convención, con miras a su aprobación o a la adopción de alguna otra decisión al respecto" (A/42/17, párrafo 304).

3. La Asamblea General, en su resolución 42/153, pidió al Secretario General que señalara el proyecto de Convención a la atención de todos los Estados, les solicitara que presentaran sus observaciones y propuestas al respecto antes del 30 de abril de 1988, y que distribuyera esas observaciones y propuestas a todos los Estados Miembros antes del 30 de junio de 1988. La Asamblea General decidió además que examinaría el proyecto de Convención en su cuadragésimo tercer período ordinario de sesiones, que se celebraría en 1988, con miras a aprobar la Convención durante el mismo. A ese efecto decidió establecer, en el marco de la Sexta Comisión, un grupo de trabajo que se reuniría durante dos semanas, como máximo, al comienzo del período de sesiones a fin de examinar las observaciones y propuestas de los Estados.

<sup>1</sup>Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 20.º período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo segundo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/42/17)*.

4. Aunque la Comisión ya no tiene ante sí el proyecto de Convención, su examen por el grupo de trabajo y la Sexta Comisión podría afectar a representantes y observadores ante la Comisión así como el de la Secretaría.

##### B. *Responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte*

5. El Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales celebrará su 11.º período de sesiones en Nueva York, del 18 al 29 de enero de 1988. Es posible que durante ese período de sesiones el Grupo de Trabajo termine la preparación del proyecto de normas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte. Si para terminar ese proyecto se requiere otro período de sesiones, se celebraría en Viena, durante el segundo semestre de 1988. Por consiguiente, para fines de 1988 o comienzo de 1989 ese Grupo de Trabajo podrá emprender otras tareas.

6. Tal vez la Comisión estime oportuno decidir en el período de sesiones en curso que el proyecto de normas uniformes, tal como quede aprobado por el Grupo de Trabajo, se distribuya a todos los Estados y organizaciones internacionales interesadas para que formulen sus observaciones al respecto, y que en el 22.º período de sesiones de la Comisión, que se celebrará en 1989, se presente ese proyecto, acompañado de una compilación analítica de las observaciones recibidas, para su examen y aprobación.

7. El Grupo de Trabajo aún no ha decidido si recomendará a la Comisión que apruebe las normas uniformes, bajo la forma de una convención o de una ley modelo. Si la Comisión decide que las normas uniformes revestirán la forma de una convención y si esa convención ha de aprobarse en una conferencia diplomática, ésta probablemente se celebraría en 1991.

##### C. *Normas modelo sobre las transferencias electrónicas de fondos*

8. El Grupo de Trabajo sobre Pagos Internacionales, en su 16.º período de sesiones, celebrado en Viena del 2 al 13 de noviembre de 1987, inició la labor encaminada a la elaboración de normas modelo sobre transferencias electrónicas de fondos (A/CN.9/297). Al terminar el período de sesiones se pidió a la Secretaría que preparara

un anteproyecto de normas modelo para presentarlo al 17.º período de sesiones del Grupo de Trabajo, que se celebrará en Nueva York, del 5 al 15 de julio de 1988.

9. Dado que aún no se ha presentado al Grupo de Trabajo el anteproyecto de normas modelo, no es posible saber hasta qué punto habrá dificultades para alcanzar el consenso con respecto a su ámbito de aplicación y contenido y, en consecuencia, tampoco se puede calcular con exactitud el tiempo que llevará la elaboración de las normas modelo. No obstante, si se supone que el examen del proyecto de texto requerirá cinco períodos de sesiones del Grupo de Trabajo y que dos de esos períodos podrían celebrarse en 1988, otros dos en 1989 y uno en 1990, el proyecto de normas modelo podría presentarse a la Comisión para que lo examine y apruebe en 1991.

#### D. *Procedimientos de adquisición internacional*

10. La Comisión, en su 19.º período de sesiones, decidió que cuando el Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional terminara el proyecto de guía jurídica de la CNUDMI para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales, abordara el tema de los procedimientos de adquisición internacional (A/41/17, párrafo 243). La Secretaría ha iniciado la labor preparatoria y celebró una reunión de un grupo de expertos en Viena, del 7 al 11 de diciembre de 1987, para que la asesorara en la preparación de los documentos para el primer período de sesiones que el Grupo de Trabajo dedicará a este tema.

11. Se prevé que el Grupo de Trabajo celebrará su décimo período de sesiones del 17 al 28 de octubre de 1988 en Viena, y que durante ese período iniciará el examen de los procedimientos de adquisición internacional. Cabe esperar que en ese período de sesiones el Grupo de Trabajo recomiende el tipo de labor que podría emprenderse en esta esfera. Por ejemplo, podría recomendar que la Comisión prepare y apruebe un conjunto de principios convenidos sobre procedimientos de adquisición pública, y se alentaría a los Estados a que se guiaran por esos principios al elaborar o modificar sus códigos o reglamentaciones sobre esa materia. El Grupo de Trabajo también podría prever la posibilidad de que, una vez establecido el conjunto de principios, la Comisión prepare un código modelo sobre procedimientos de adquisición basado en esos principios. Para el 23.º período de sesiones de la Comisión, que se celebrará en 1990, tal vez podría presentarse un proyecto de ese conjunto de principios. Es posible que el proyecto de código modelo esté listo para presentarlo a la Comisión cuando ésta celebre su 26.º período de sesiones, en 1993.

## II. Otros temas

### A. *Cartas de crédito contingente y garantías*

12. La Comisión, en su 15.º período de sesiones celebrado en 1982, pidió a la Secretaría que le presentara en un futuro período de sesiones un estudio sobre el

funcionamiento de las cartas de crédito, especialmente en relación con los contratos que no fuesen de compraventa de mercaderías (A/37/17, párrafo 112). En el período de sesiones en curso la Comisión tendrá ante sí un informe sobre cartas de crédito contingente y garantías (A/CN.9/301) donde se sugieren las medidas que podría adoptar la Comisión. En caso de que la Comisión decida comenzar a trabajar en esta esfera, puede que desee determinar la prioridad que ha de asignarse a este tema.

### B. *Comercio de compensación*

13. La Comisión, en su 19.º período de sesiones celebrado en 1986, decidió incluir en su programa de trabajo el tema del comercio de compensación y pidió a la Secretaría que preparara un estudio sobre la labor que podría emprender la Comisión en esta esfera para presentarlo en otro período de sesiones (A/41/17, párrafo 243). En este período de sesiones la Comisión tendrá ante sí un informe sobre ese tema que contiene sugerencias para los futuros trabajos de la Comisión (A/CN.9/302). Si la Comisión decide abordar este tema, puede que desee determinar la prioridad que le asignará.

### C. *Arbitraje comercial internacional*

14. La Comisión, en su 19.º período de sesiones celebrado en 1986, pidió a la Secretaría que le presentara en un futuro período de sesiones estudios en profundidad sobre la práctica de pruebas en las actuaciones arbitrales y el arbitraje multilateral (A/41/17, párrafo 258). La Secretaría se propone presentar los estudios solicitados al primer período de sesiones de la Comisión en que sea posible, teniendo en cuenta las decisiones que adopte la Comisión durante el período de sesiones en curso sobre los demás temas del programa de trabajo y la plantilla disponible en la Secretaría a corto y mediano plazo.

### D. *Documentos de transporte*

15. La Comisión se ocupó por primera vez del tema de los documentos de transporte mientras preparaba el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Reglas de Hamburgo). Si bien las Reglas de Hamburgo reconocen la importancia del conocimiento de embarque y en el artículo 15 establecen el contenido mínimo de ese documento, varias disposiciones alientan una evolución hacia otras formas de documentación. En el artículo 2 se estipula que las Reglas de Hamburgo (y especialmente el régimen de responsabilidad, incluida la limitación de la responsabilidad) se aplicarán al transporte de mercaderías bajo cualquier forma de contrato de transporte. El artículo 14 dispone que el porteador deberá emitir el conocimiento de embarque solamente si lo solicita el cargador. El artículo 18 determina el valor jurídico de los documentos, distintos del conocimiento de embarque, emitidos para probar el recibo de las mercaderías que hayan de transportarse.

16. La Comisión, en su 15.º período de sesiones celebrado en 1982, tuvo ante sí un estudio donde se

analiza el régimen jurídico aplicable a los documentos relativos al transporte de conformidad con los principales convenios multilaterales y se señalan algunas de las novedades en esa esfera (A/CN.9/225 y Corr.1). El informe llega a la conclusión de que tal vez en el futuro resulte más necesario aún armonizar las normas que rigen esos documentos. La Comisión pidió a la Secretaría que la mantuviera informada del curso de acción que adoptara en el futuro (A/37/17, párrafo 104).

17. En su 17.º período de sesiones, celebrado en 1984, la Comisión tuvo ante sí un informe del Secretario General relativo a la versión de los Usos y prácticas uniformes en materia de créditos documentales revisada en 1983 por la Cámara de Comercio Internacional (A/CN.9/251). El informe señala que entre los motivos que se tuvieron en cuenta para revisar la versión de 1974 de los Usos y prácticas uniformes cabe citar los adelantos en la tecnología y la documentación del transporte. La Comisión adoptó una decisión que recomendaba que se utilizara la revisión de 1983 de los Usos y prácticas uniformes en materia de créditos documentarios en las operaciones que requirieran el establecimiento de un crédito documentario (A/39/17, párrafo 129).

18. El artículo 4 del proyecto de normas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte contiene disposiciones sobre los documentos que podrán emitir los empresarios de terminales de transporte (A/CN.9/298, Anexo).

19. En un informe del Secretario General sobre las consecuencias jurídicas del proceso automático de datos, que se presentó al 20.º período de sesiones de la Comisión, se describen los esfuerzos del Comité Internacional de Transportes Ferroviarios (CIT) por

establecer un sustituto electrónico del talón de ferrocarril que resulte aceptable a los bancos, para utilizarlo en los créditos documentarios, y a los funcionarios de aduanas (A/CN.9/292, párrafos 19 a 23).

20. Actualmente un subcomité internacional del Comité Marítimo Internacional (CMI) está preparando proyectos de normas sobre cartas de porte marítimo y cartas de porte electrónicas, que podrían terminarse durante el próximo año. La Secretaría ha presentado observaciones al CMI sobre esos proyectos.

21. Tal vez la Comisión, a raíz de estas actividades, estime oportuno examinar en general las innovaciones que tienen lugar en las técnicas y documentos relativos al transporte, prestando especial atención a los proyectos de normas del CMI, con miras a determinar si podría aportar su contribución en esta esfera. Quizá el 22.º período de sesiones de la Comisión, que se celebrará en 1989, resulte una ocasión especialmente adecuada para efectuar un examen de esa índole pues se prevé que las normas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte constituirán el tema principal del programa.

#### E. Otros temas que se podrían examinar

22. La Secretaría ha previsto señalarle a la Comisión, cuando celebre su período de sesiones, otros temas que podrían considerarse para su futuro programa de trabajo. Se trata de temas que, en opinión de la Secretaría, sería conveniente que la Comisión abordara pero con respecto a los que aún no dispone de suficiente información como para hacer sugerencias.

### B. Métodos de trabajo de la Comisión: nota de la Secretaría (A/CN.9/299) [Original: inglés]

#### INTRODUCCIÓN

1. La Comisión, en su 20.º período de sesiones celebrado en 1987, decidió que en su 21.º período de sesiones se examinaran distintas cuestiones relativas a sus métodos de trabajo. La presente nota tiene por objeto brindar información sobre antecedentes que pueden ser de utilidad para el examen de esas cuestiones.

##### I. Aumento del número de miembros de la Comisión

2. La Comisión, en su 21.º período de sesiones, decidió que se examinara la posibilidad de pedir a la Asamblea General que aumentara el número de miembros de la Comisión (A/42/17, párrafo 344)<sup>1</sup>.

<sup>1</sup>Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 20.º período de sesiones. *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo segundo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/42/17)*. Los informes de los períodos de sesiones anuales de la Comisión también se publican en el Anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional del año correspondiente.

3. Cuando fue establecida la Comisión estaba integrada, según lo dispuesto en la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, por 29 Estados, con la siguiente distribución de puestos:

- a) Siete para Estados de África;
- b) Cinco para Estados de Asia;
- c) Cuatro para Estados de Europa oriental;
- d) Cinco para Estados de América Latina;
- e) Ocho para Estados de Europa occidental y otros Estados.

4. De los 29 primeros miembros, 14 fueron elegidos por un período de tres años, con mandatos que expiraban el 31 de diciembre de 1970, y 15 por un período de seis años, con mandatos que expiraban el 31 de diciembre de 1973. En las siguientes elecciones, todos los miembros debían ser elegidos por períodos de seis años, con mandatos que expiraban el 31 de diciembre del año correspondiente. La resolución 31/99 modificó esa fecha disponiendo que los mandatos de los

miembros de la Comisión expirarían el último día anterior a la apertura del séptimo período ordinario de sesiones anual de la Comisión que se celebrara después de su elección.

5. Cuando celebró su sexto período de sesiones, en 1973, se le informó a la Comisión que el mandato de 15 de sus miembros expiraría el 31 de diciembre de 1973 y que ello podría tener ciertas consecuencias en la composición de los Grupos de Trabajo cuyos períodos de sesiones estaban previstos entre el 1 de enero de 1974 y el séptimo período de sesiones de la Comisión, que se celebraría más adelante ese mismo año (A/9017, párrafo 139).

6. En el período de sesiones que la Asamblea General celebró luego, en 1973, la Sexta Comisión presentó un proyecto de resolución por el que se aumentaría de 29 a 35 el número de miembros de la Comisión, con la siguiente distribución de los puestos adicionales:

- a) Dos para Estados de África;
- b) Uno para Estados de Asia;
- c) Uno para Estados de Europa oriental;
- d) Uno para Estados de América Latina;
- e) Uno para Estados de Europa occidental y otros Estados (A/9408, párrafo 5)<sup>2</sup>.

7. Kuwait propuso oralmente una enmienda al proyecto de resolución con el objeto de que el número de miembros de la Comisión se aumentara a 36 en lugar de a 35, asignándose el puesto adicional a un Estado de Asia (A/9408, párrafo 8). A solicitud del representante del Uruguay se sometió a votación nominal la enmienda propuesta. "En la explicación de su solicitud, el representante del Uruguay, en nombre del Grupo Latinoamericano, dijo que los miembros de su Grupo votarían contra la enmienda por el motivo de que era contraria al principio de distribución geográfica de puestos en la Comisión que asegura la representación adecuada de las distintas regiones. El representante del Uruguay señaló también que la posición adoptada por el Grupo Latinoamericano no debía interpretarse como una oposición a las aspiraciones del Grupo Asiático y que, si se aprobaba la enmienda, no debía constituir un precedente." (A/9408, párrafo 52).

8. La enmienda fue aprobada por 79 votos contra 14 y 7 abstenciones y quedó establecida la pauta que rige actualmente la composición de la Comisión.

9. En 1973, cuando la Asamblea General consideró el aumento del número de miembros de la Comisión, sólo podían participar en los períodos de sesiones de la Comisión los representantes de los Estados Miembros de la Comisión y los observadores de organizaciones internacionales. Pero a partir de 1977, conforme a lo recomendado por la Comisión en su noveno período de sesiones, celebrado en 1976 (A/31/17, párrafo 74) y a la decisión adoptada por la Asamblea General en el

inciso c) del párrafo 10 de la resolución 31/99, reafirmada más recientemente en el inciso c) del párrafo 7 de la resolución 38/134, se invita a los Gobiernos de los Estados que no son miembros de la Comisión a participar como observadores en los períodos de sesiones de la Comisión y de sus Grupos de Trabajo. Dado que ahora todos los Estados están invitados a asistir sea como miembros o como observadores, es posible que el principio de la representación regional tenga menos importancia práctica que en el pasado. No obstante, este principio puede seguir teniendo importancia política, sobre todo cuando la Asamblea General examina el informe de la Comisión.

10. La Comisión ha interpretado en sentido amplio el papel de los observadores en sus períodos de sesiones y en los de sus Grupos de Trabajo a fin de alentar el máximo nivel de participación e interés en el desenvolvimiento de su labor. Ha considerado que de ese modo facilitaría la máxima aceptación general de los textos que elabora. Cuando un Estado está representado en un período de sesiones de la Comisión o de uno de sus Grupos de Trabajo hay poca diferencia práctica en cuanto a si asiste en calidad de Estado Miembro o de observador, salvo con respecto a su designación como miembro de la Mesa del período de sesiones. Pero ni siquiera en ese aspecto, pues dos de los Grupos de Trabajo han elegido a su presidente, a título personal, entre los representantes de los Estados observadores.

11. Por consiguiente, al parecer, la principal consecuencia de la condición de miembro de la Comisión es que un Estado Miembro tiene más probabilidades que un Estado no miembro de estar representado en los períodos de sesiones de la Comisión y de sus Grupos de Trabajo. Además, es más probable que los representantes de los Estados Miembros sean escogidos "entre personalidades destacadas en el campo del derecho mercantil internacional", como lo requiere la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, y que por lo tanto los Estados Miembros tengan más posibilidades de contribuir activamente a la unificación y armonización del derecho mercantil internacional. Pueden ser miembros de la Comisión tanto los funcionarios de ministerios que se ocupan especialmente de derecho mercantil internacional como las autoridades financieras. En el primer caso, al ser miembros de la Comisión podrían estimular el interés en la materia y justificar mejor la dedicación de recursos humanos a la preparación para los períodos de sesiones y a la asistencia a los mismos. En el segundo caso, su participación en la Comisión les permitiría justificar mejor la asignación de los fondos necesarios.

12. La modificación del número de Estados Miembros de la Comisión no tendría ninguna repercusión financiera para las Naciones Unidas.

## II. Grupos de trabajo

13. La Comisión, en su 20º período de sesiones, decidió que se revisara la política relativa a la composición de

<sup>2</sup>Informe de la Sexta Comisión, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo octavo período de sesiones, Anexos, tema 92 del programa (A/9408)*.

los Grupos de Trabajo de la Comisión (A/42/17, párrafo 344). Para efectuar esa revisión es preciso examinar el papel que cumplen esos Grupos en la ejecución del programa de trabajo de la Comisión.

#### A. *Tamaño de los Grupos de Trabajo: antecedentes*

14. La Comisión ha creado cinco Grupos de Trabajo que se reúnen entre períodos de sesiones, de los que tres están en actividad.

a) El Grupo de Trabajo sobre los plazos y la prescripción, establecido por la Comisión en su segundo período de sesiones celebrado en 1969, con siete miembros (A/7618, párrafo 46). Después de que hubo preparado el proyecto de convención sobre la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías en tres períodos de sesiones, se autorizó su disolución.

b) La Comisión, en su segundo período de sesiones, estableció el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías, con 14 miembros, número que fue aumentado a 15 en el octavo período de sesiones de la Comisión (A/7618, párrafo 38, A/10017, párrafos 114 y 115). Cuando el Grupo de Trabajo terminó su labor, que culminó con la aprobación del proyecto de convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías por la Comisión, ésta, en su 12.º período de sesiones celebrado en 1979, le cambió el nombre designándolo Grupo de Trabajo sobre prácticas contractuales internacionales (A/34/17, párrafo 126).

c) Aunque el Grupo de Trabajo sobre prácticas contractuales internacionales era el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías con otro nombre pero con los mismos 15 miembros, fue considerado como un nuevo Grupo de Trabajo para todos los demás efectos. Se le ha encomendado la preparación de normas uniformes sobre indemnización pactada y cláusulas penales y de la ley modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional, y actualmente se ocupa de las normas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte. La Comisión, en su 16.º período de sesiones celebrado en 1983, aumentó el número de sus miembros de 15 a 36, de modo que ahora incluye a todos los miembros de la Comisión (A/38/17, párrafo 143).

d) La Comisión, en su segundo período de sesiones, estableció el Grupo de Trabajo sobre la reglamentación internacional del transporte marítimo con siete miembros (A/7618, párrafo 133) y el mandato de indicar a la Comisión los temas y el método de trabajo que podría seguir con respecto a la reglamentación internacional del transporte marítimo. En el cuarto período de sesiones de la Comisión, celebrado en 1971, se encomendó a ese Grupo de Trabajo la preparación del proyecto de convenio sobre el transporte marítimo de mercancías y se aumentó el número de sus miembros a 21 (A/8417, párrafo 19). Cuando terminó esa labor en 1975, la Comisión mantuvo por algún tiempo el Grupo de Trabajo, "ya que, cuando la Comisión hubiera examinado el proyecto de convenio, quizá fuera necesario someter a su consideración ciertas cuestiones, pero que por el momento no debía dársele ningún nuevo

mandato" (A/10017, párrafo 76). En el 11.º período de sesiones de la Comisión celebrado en 1978, se observó que se había disuelto el anterior Grupo de Trabajo sobre la reglamentación internacional del transporte marítimo (A/33/17, párrafo 60).

e) La Comisión, en su quinto período de sesiones celebrado en 1972, estableció el Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales, con ocho miembros (A/8717, párrafo 61), número que en 1984 se elevó a 14 (A/39/17, párrafo 88), y en 1986 a 36, es decir todos los miembros de la Comisión (A/41/17, párrafo 221). De 1973 a 1987 el Grupo de Trabajo celebró 15 períodos de sesiones, de los que 14 se dedicaron al proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales y uno a la unidad de cuenta universal. La Comisión, en su 19.º período de sesiones celebrado en 1986, cambió el nombre del Grupo de Trabajo designándolo Grupo de Trabajo sobre pagos internacionales y le encomendó la elaboración de normas modelo sobre transferencias electrónicas de fondos (A/41/17, párrafo 230).

f) El Grupo de Trabajo sobre el nuevo orden económico internacional fue establecido por la Comisión en su 11.º período de sesiones, celebrado en 1978 (A/33/17, párrafo 41). En el 12.º período de sesiones de la Comisión, celebrado en 1979, se decidió que el Grupo de Trabajo debía estar integrado por 17 miembros, y debía hacer recomendaciones a la Comisión sobre temas concretos que pudieran, de manera adecuada, formar parte del programa de trabajo de la Comisión (A/34/17, párrafo 100). La Comisión, en su 13.º período de sesiones celebrado en 1980, aumentó el número de miembros del Grupo de Trabajo de modo que incluyera a los 36 miembros de la Comisión (A/35/17, párrafo 143). La Comisión, en su 19.º período de sesiones celebrado en 1986, decidió que cuando el Grupo de Trabajo terminara la preparación de la Guía jurídica de la CNUDMI para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales, comenzara a ocuparse de las adquisiciones internacionales (A/41/17, párrafo 243).

15. Esta reseña de los antecedentes indica que en los primeros años de la Comisión se suponía que debían crearse distintos grupos de trabajo para determinadas tareas y una vez que las hubieran cumplido se disolverían. En los últimos años los Grupos de Trabajo se han considerado como órganos permanentes de modo que cuando han terminado una labor se les ha asignado otra. Aunque la asignación de tareas ha correspondido aproximadamente a los nombres de los Grupos de Trabajo, esta correspondencia no se ha considerado una necesidad absoluta. En los últimos años, se ha cambiado el nombre de los Grupos de Trabajo para indicar los mandatos más amplios que se les han conferido. Desde 1978 se ha reconocido que la Comisión podía tener tres Grupos de Trabajo. Siguiendo las pautas de las conferencias se ha autorizado a cada uno de los Grupos de Trabajo a reunirse durante dos semanas dos veces al año, autorizándose un total de 12 semanas de sesiones para los Grupos de Trabajo. Pero, como los períodos de sesiones de los Grupos de Trabajo sólo se prevén cuando lo requiere el programa de trabajo, en la mayoría de los

años los períodos de sesiones de los grupos no han superado las ocho o diez semanas.

16. En los primeros años, el número de miembros de los Grupos de Trabajo era reducido. Solamente podían participar como observadores los Estados Miembros de la Comisión y las organizaciones internacionales. El tamaño de los Grupos de Trabajo fue ampliándose gradualmente hasta que ahora los tres Grupos están integrados por todos los Estados Miembros de la Comisión.

#### B. *Funciones de los Grupos de Trabajo y relaciones con la Comisión*

17. En diversas oportunidades se ha asignado a los Grupos de Trabajo la tarea de escoger los temas concretos que la Comisión podría abordar en el marco del tema general que ya hubiese convenido. Sin embargo, la función más característica de los Grupos de Trabajo ha consistido en preparar proyectos de textos para que luego la Comisión los examinara y aprobara.

18. La Comisión consideró por primera vez la función de los Grupos de Trabajo en su tercer período de sesiones, cuando recibió el informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías donde el Grupo de Trabajo había analizado los estudios y observaciones de los Gobiernos con respecto a la Ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías (LUCI). Una vez concluido el examen la Comisión decidió que el Grupo de Trabajo debía examinar la LUCI en forma sistemática, capítulo por capítulo, e indicó que "Antes de que quede terminado el nuevo texto de una ley uniforme o del texto revisado de la LUCI, el Grupo de Trabajo se limitará a someter cuestiones de principio a la Comisión, para que ésta las examine" (A/8017, párrafo 72).

19. En el quinto período de sesiones de la Comisión, celebrado en 1972, se expresó cierta inquietud en cuanto a si los métodos de trabajo que había seguido hasta ese momento habían resultado suficientemente eficaces. En consecuencia, se solicitó a un Grupo de Trabajo, que se reunió durante el período de sesiones, que examinara una propuesta presentada por el representante de España. El Grupo de Trabajo recomendó lo siguiente:

"a) En general, extender la duración de los períodos de sesiones de los Grupos de Trabajo a tres semanas;

"b) Abreviar correlativamente la duración de los períodos de sesiones de la Comisión en pleno a dos semanas, tomando, sin embargo, en consideración los temas previstos para cada período de sesiones a fin de permitir la ampliación si fuera necesario de las sesiones plenarias anuales;

"c) Como norma general, tratar de limitar el tamaño de los futuros Grupos de Trabajo en la medida compatible con la representación de los puntos de vista expresados en la Comisión" (A/8717, párrafo 108).

20. Aunque la Comisión no adoptó ninguna decisión al respecto en su quinto período de sesiones, el informe indica que:

"Sin embargo, varios representantes, aún afirmando que los métodos de trabajo podían perfeccionarse más, manifestaron preferencia por un criterio más pragmático. A su juicio, la Comisión debía planificar su trabajo futuro con arreglo a las exigencias de temas particulares. Otros representantes estimaron que las propuestas del Grupo de Trabajo podían hacer que los poderes de la Comisión pasaran a los distintos Grupos de Trabajo, lo que no era conveniente" (A/8717, párrafo 109).

21. En su sexto período de sesiones, celebrado en 1973, mientras examinaba el informe del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales,

"La Comisión convino en que debía aplazar el examen de las disposiciones del proyecto de ley uniforme hasta que el Grupo de Trabajo hubiera terminado su labor y presentado un proyecto final con comentario" (A/9017, párrafo 33).

22. El informe correspondiente al séptimo período de sesiones de la Comisión, celebrado en 1974, señalaba que "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 del informe del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales" (9617, párrafo 27). El único momento en que la Comisión se apartó de esta política fue en su 17.º período de sesiones, celebrado en 1984, cuando examinó las cuestiones controvertidas más importantes con respecto al proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales y al proyecto de convención sobre cheques internacionales con miras a señalar directrices al Grupo de Trabajo.

23. La política seguida por la Comisión de examinar el fondo de la labor de los Grupos de Trabajo sólo una vez que se hubiera completado ha destacado la función y las facultades de los Grupos de Trabajo. Podría afirmarse que las cuestiones generales fundamentales que se plantean mientras la Comisión elabora un texto jurídico ya se han resuelto en los Grupos de Trabajo y que, durante los últimos 15 años, con la única excepción del 17.º período de sesiones de la Comisión celebrado en 1984, cuando la Comisión ha examinado textos se ha limitado principalmente a perfeccionar una estructura previamente convenida. Sin duda por esa razón se ha aumentado el número de miembros de los tres Grupos de Trabajo de la Comisión de modo que es igual al número de miembros de la Comisión. En consecuencia, ha disminuido considerablemente la diferencia entre un período de sesiones de un Grupo de Trabajo y un período de sesiones de la Comisión.

24. En cuanto al fondo de la labor, se atribuye prácticamente la misma importancia a un período de sesiones de la Comisión que a un período de sesiones de un Grupo de Trabajo integrado por todos los Estados Miembros de la Comisión. Por ejemplo, la Comisión, en

su 20.º período de sesiones celebrado en 1987, aprobó con un debate mínimo la Guía jurídica de la CNUDMI para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales (A/42/17, párrafo 315). La Guía jurídica había sido examinada exhaustivamente en varios periodos de sesiones del Grupo de Trabajo sobre el nuevo orden económico internacional, integrado por los 36 Estados Miembros de la Comisión casi desde su creación. En cuanto al proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales, la Comisión inició el examen del texto con el artículo 33, retomándolo en donde lo había dejado el Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales en su 15.º período de sesiones (A/42/17, párrafos 13 a 15). La Comisión había aumentado el número de miembros del Grupo de Trabajo de modo que incluyera a los 36 Estados Miembros cuando se procediera al examen final del proyecto de convención.

25. Las diferencias que ahora hay entre los periodos de sesiones de la Comisión y los de los Grupos de Trabajo residen principalmente en el procedimiento. Los periodos de sesiones de los Grupos de Trabajo se limitan a un solo tema mientras que la Comisión puede abordar una amplia serie de temas. Solamente la Comisión puede aprobar un texto con carácter definitivo o como proyecto de convención que ha de recomendarse a la Asamblea General para que adopte medidas al respecto. De conformidad con la resolución 41/177D de la Asamblea General, la Comisión tiene derecho a que se preparen actas resumidas de sus sesiones, las que son solicitadas por la Secretaría cuando se examinan textos jurídicos. Los Grupos de Trabajo no tienen derecho a las actas resumidas aunque se encargan de la mayor parte de la preparación de los textos jurídicos.

### *C. Tamaño de los Grupos de Trabajo — consideraciones generales*

26. El aumento del tamaño de los Grupos de Trabajo ha tenido sin duda varias ventajas. La amplia participación en la elaboración de un texto de todas las partes interesadas, sea como miembros del Grupo de Trabajo o como observadoras de un Estado no miembro o de una organización internacional, aumenta las probabilidades de que el texto resulte correctamente equilibrado y de que se resuelvan o mitiguen las dificultades importantes que se plantean al adaptarlo a los ordenamientos jurídicos nacionales de distintos Estados. Si en la preparación de un texto hay una amplia participación, no sólo será mejor la calidad de su versión definitiva sino que despertará más interés y habrá más posibilidades de que se difunda su aprobación.

27. No obstante, el principio formulado en el quinto período de sesiones de la Comisión de que los Grupos de Trabajo debían seguir siendo reducidos también tiene sus ventajas. Un Grupo de Trabajo más pequeño puede

resultar más eficaz para redactar textos jurídicos siguiendo las directrices generales establecidas por la Comisión, pues puede estimularse una comunicación mejor entre los participantes. Aunque para las Naciones Unidas no representaría una ventaja económica que los Grupos de Trabajo fueran más pequeños, salvo que se disminuyera el número de idiomas que requieran interpretación, es posible que algunos Estados Miembros de la Comisión prefieran no ser automáticamente miembros de los tres Grupos de Trabajo, con las exigencias de recursos humanos y económicos que ello significa.

28. Si la Comisión decide volver a la práctica anterior de Grupos de Trabajo con un número limitado de miembros, tendría que decidir el tamaño de los distintos Grupos, el principio de selección de los miembros y el mandato correspondiente. Debería decidir especialmente si todos los Grupos de Trabajo tendrían el mismo número de miembros o si el tamaño de cada grupo dependería del proyecto que emprenda. También se plantearía si los mandatos expirarían al terminarse cada proyecto o si se extenderían a nuevos proyectos, como se ha hecho en el pasado.

29. A menos que la decisión de volver a la práctica de Grupos de Trabajo con un número limitado de miembros vaya acompañada de una solicitud a la Asamblea General de que revoque el apartado c) del párrafo 7 de la resolución 38/134 en el que "Reafirma la importancia de que participen observadores de todos los Estados y de las organizaciones internacionales interesadas en los periodos de sesiones de la Comisión y de sus Grupos de Trabajo", deberá seguir invitándose a todos los Estados a los periodos de sesiones de los Grupos de Trabajo, sea en calidad de miembros o de observadores. En consecuencia, cabe pensar que la determinación previa del tamaño de un Grupo de Trabajo, así como su composición regional, no tendrían mucha importancia.

30. Podría sugerirse con respecto a la forma de conciliar estas consideraciones que cada uno de los Grupos de Trabajo estuviera integrado por todos los Estados Miembros de la Comisión que manifestaran la voluntad de ser miembros de ese Grupo de Trabajo para determinado proyecto. Los Estados Miembros de la Comisión que no hubieran manifestado la voluntad de ser miembros de uno de los Grupos de Trabajo se les podría, sin embargo, invitar a que participen como observadores, como a los demás Estados, y se les dejaría abierta la posibilidad de que, en cualquier momento manifestaran su voluntad de convertirse en miembros de uno de los Grupos de Trabajo.

31. Con prescindencia de lo que decida la Comisión en cuanto al tamaño de los Grupos de Trabajo, puede que desee considerar si debe continuar su práctica actual de no examinar el fondo de un proyecto hasta que el correspondiente Grupo de Trabajo haya terminado la preparación del proyecto de texto.

# I. CONVENCION DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LETRAS DE CAMBIO INTERNACIONALES Y PAGARÉS INTERNACIONALES

(Resolución 43/165 de la Asamblea General, anexo)

## Capítulo I. Ámbito de aplicación y forma del título

### Artículo 1

1) La presente Convención se aplicará a una letra de cambio internacional cuando ésta contenga en su encabezamiento las palabras "Letra de cambio internacional (Convención de la CNUDMI)" y también contenga en su texto las palabras "Letra de cambio internacional (Convención de la CNUDMI)".

2) La presente Convención se aplicará a un pagaré internacional cuando éste contenga en su encabezamiento las palabras "Pagaré internacional (Convención de la CNUDMI)" y también contenga en su texto las palabras "Pagaré internacional (Convención de la CNUDMI)".

3) La presente Convención no se aplicará a los cheques.

### Artículo 2

1) La letra de cambio internacional es una letra de cambio que menciona al menos dos de los lugares siguientes e indica que dos de los lugares así mencionados están en Estados diferentes:

- a) El lugar donde se libra la letra;
- b) El lugar indicado junto a la firma del librador;
- c) El lugar indicado junto al nombre del librado;
- d) El lugar indicado junto al nombre del tomador;
- e) El lugar de pago,

siempre que en la letra se mencione el lugar donde se libra la letra o el lugar del pago y que ese lugar esté situado en un Estado Contratante.

2) El pagaré internacional es un pagaré que menciona al menos dos de los lugares siguientes e indica que dos de los lugares así mencionados están situados en Estados diferentes:

- a) El lugar donde se suscribe el pagaré;
- b) El lugar indicado junto a la firma del suscriptor;
- c) El lugar indicado junto al nombre del tomador;
- d) El lugar del pago,

siempre que en el pagaré se mencione el lugar del pago y que ese lugar esté situado en un Estado Contratante.

3) En la presente Convención no se trata la cuestión de las sanciones que puedan imponerse conforme al ordenamiento jurídico nacional en los casos en que en un título se haya hecho una declaración inexacta o falsa respecto de uno de los lugares mencionados en los párrafos 1) ó 2) del presente artículo. Sin embargo, esas sanciones no afectarán a la validez del título ni a la aplicación de la presente Convención.

### Artículo 3

1) La letra de cambio es un título escrito que:

- a) Contiene una orden incondicional del librador dirigida al librado de pagar una suma determinada de dinero al tomador o a su orden;
- b) Es pagadero a requerimiento o en una fecha determinada;
- c) Tiene fecha;
- d) Lleva la firma del librador.

2) El pagaré es un título escrito que:

- a) Contiene una promesa incondicional mediante la que el suscriptor se compromete a pagar una suma determinada de dinero al tomador o a su orden;
- b) Es pagadero a requerimiento o en una fecha determinada;
- c) Tiene fecha;
- d) Lleva la firma del suscriptor.

## Capítulo II. Interpretación

### Sección 1. Disposiciones generales

#### Artículo 4

En la interpretación de la presente Convención, se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en las operaciones internacionales.

#### Artículo 5

En la presente Convención:

- a) El término "letra" designa una letra de cambio internacional sujeta a la presente Convención;
- b) El término "pagaré" designa un pagaré internacional sujeto a la presente Convención;
- c) El término "título" designa una letra o un pagaré;
- d) El término "librado" designa a una persona contra la cual se libra una letra y que no la ha aceptado;
- e) 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;
- f) El término "tenedor" designa a una persona que está en posesión de un título de conformidad con lo dispuesto en el artículo 15;
- g) El término "tenedor protegido" designa a un tenedor que reúne los requisitos establecidos en el artículo 29;

h) El término "garante" designa a una persona que asume una obligación de garantía conforme al artículo 46, ya se rija por el inciso b) ("garantizada") o por el inciso c) ("avalada") del párrafo 4) del artículo 47;

i) El término "firmante" designa a la persona que ha firmado un título en calidad de librador, suscriptor, aceptante, endosante o garante;

j) El término "vencimiento" designa el día en que el título es pagadero conforme a los párrafos 4), 5), 6) y 7) del artículo 9;

k) El término "firma" designa la firma manuscrita, su facsímil o una autenticación equivalente efectuada por otros medios; el término "firma falsificada" comprende también una firma estampada mediante el uso ilícito de cualquiera de esos medios;

l) El término "moneda" también comprende una unidad monetaria de cuenta establecida por una institución intergubernamental o mediante acuerdo entre dos o más Estados, siempre que la presente Convención se aplique sin perjuicio de las normas de la institución intergubernamental o de las cláusulas del acuerdo.

#### 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.

### Sección 2. Interpretación de los requisitos formales

#### Artículo 7

El importe pagadero por un título se considerará como una suma determinada, aun cuando el título establezca el pago:

- a) Con intereses;
- b) A plazos en fechas sucesivas;
- c) A plazos en fechas sucesivas, con una estipulación en el título de que, en caso de no pagarse cualquiera de las cuotas, será exigible la totalidad del saldo no pagado;
- d) Con arreglo al tipo de cambio indicado en el título o al que se haya de determinar tal como se establezca en el título; o
- e) En moneda distinta de aquella en la que el importe esté expresado en el título.

#### Artículo 8

- 1) En caso de discrepancia entre el importe expresado en letras y el expresado en cifras, la suma pagadera por el título será la expresada en letras.
- 2) Si el importe está expresado más de una vez en letras y hay discrepancia, el importe pagadero será el menor. Se aplicará la misma regla si el importe está expresado más de una vez sólo en cifras y hay discrepancia.
- 3) Si el importe está expresado en una moneda que tenga denominación idéntica a la de por lo menos otro Estado distinto del Estado en que haya de efectuarse el pago, como se indica en el título, y la moneda especificada no se identifica como la de Estado alguno, se considerará que esa moneda es la del Estado en el cual ha de efectuarse el pago.
- 4) Si un título indica que el importe devengará intereses sin especificar la fecha en que comenzarán a correr, los intereses correrán a partir de la fecha del título.

5) La estipulación de que el importe ha de devengar intereses, inserta en un título, se tendrá por no escrita a menos que se indique el tipo de interés que ha de pagarse.

6) El tipo de interés que ha de pagarse podrá ser fijo o variable. Para que un tipo de interés variable sea admisible a estos efectos, tendrá que variar en relación con uno o más tipos de referencia de conformidad con cláusulas estipuladas en el título, y cada uno de esos tipos deberá estar publicado o ser de otra manera de conocimiento público y no podrá estar sujeto directa ni indirectamente a determinación unilateral por parte de una persona cuyo nombre aparezca en el título en el momento en que se libra la letra o se suscribe el pagaré, a menos que la persona se mencione solamente en las disposiciones sobre determinación de tipos de referencia.

7) Si el tipo de interés pagadero ha de ser variable, podrá estipularse expresamente en el título que no será más alto ni más bajo que uno especificado, o que las variaciones podrán limitarse de cualquier otra forma.

8) Si un tipo de interés variable no cumpliera los requisitos previstos en el párrafo 6) del presente artículo o si por cualquier motivo no fuese posible determinar su valor numérico respecto de algún período, el tipo de interés pagadero durante ese período se calculará con arreglo a lo previsto en el párrafo 2) del artículo 70.

#### Artículo 9

1) El título se considerará pagadero a requerimiento:

a) Si indica que es pagadero a la vista, a requerimiento o contra presentación o si contiene alguna expresión equivalente; o

b) Si no indica la fecha del pago.

2) Cuando un título pagadero en una fecha determinada sea aceptado, endosado o garantizado después de su vencimiento, será pagadero a requerimiento respecto del aceptante, el endosante o el garante.

3) El título se considerará pagadero en una fecha determinada, si indica que es pagadero:

a) En una fecha acordada o a un plazo fijo a partir de una fecha acordada o a un plazo fijo a partir de la fecha del título;

b) A un plazo fijo a la vista;

c) A plazos en fechas sucesivas; o

d) A plazos en fechas sucesivas, con la estipulación en el título de que, en caso de no pagarse cualquiera de las cuotas, será exigible la totalidad del saldo no pagado.

4) El día del pago del título pagadero a un plazo fijo a partir de la fecha se determinará con referencia a la fecha del título.

5) El día de pago de una letra pagadera a plazo fijo a la vista se determinará por la fecha de su aceptación o, si la letra es desatendida por falta de aceptación, por la fecha del protesto o, cuando el protesto se dispensa, por la fecha de la falta de aceptación.

6) El día del pago de un título pagadero a requerimiento será aquel en que se presente para su pago.

7) El día del pago de un pagaré pagadero a plazo fijo a la vista se determinará por la fecha del visado suscrito por el firmante en el pagaré o, si éste denegara su visado, por la fecha de la presentación.

8) Si un título se libra o se suscribe pagadero a uno o más meses después de una fecha acordada, o después de la fecha del título o a plazo a la vista, el título será pagadero en la fecha correspondiente del mes en que deba hacerse el pago. Si no existe una fecha correspondiente, el título será pagadero el último día de ese mes.

#### Artículo 10

1) La letra podrá librarse:

- a) Por dos o más libradores;
- b) Pagadera a dos o más tomadores.

2) El pagaré podrá suscribirse:

- a) Por dos o más suscriptores;
- b) Pagadero a dos o más tomadores.

3) Si el título es pagadero a dos o más tomadores alternativamente, será pagadero 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 11

La letra podrá librarse por el librador:

- a) Contra sí mismo;
- b) Pagadera a su propia orden.

### Sección 3. Modo de completar un título incompleto

#### Artículo 12

1) El título incompleto que reúna los requisitos establecidos en el párrafo 1) del artículo 1 y lleve la firma del librador o la aceptación del librado, o reúna los requisitos establecidos en el párrafo 2) del artículo 1 y en el inciso d) del párrafo 2) del artículo 3, pero que carezca de otros elementos propios de uno o más de los requisitos establecidos en los artículos 2 y 3, podrá completarse, y el título así completado surtirá efectos como letra o como pagaré.

2) Si tal título es completado sin poder suficiente o de manera distinta de la estipulada en el poder conferido:

a) El firmante que haya firmado el título antes de haberse completado éste, podrá invocar esa falta de poder suficiente como excepción contra el tenedor que hubiese tenido conocimiento de tal falta de poder en el momento de pasar a ser tenedor;

b) El firmante que haya firmado el título después de haberse completado éste, será responsable según lo dispuesto en el título así completado.

### Capítulo III. Transferencia

#### Artículo 13

Se transferirá un título:

- a) Mediante endoso y entrega del título por el endosante al endosatario; o
- b) Mediante la mera tradición del título, si el último endoso es en blanco.

#### Artículo 14

1) El endoso deberá escribirse en el título o en un suplemento añadido a éste ("allonge"). Deberá estar firmado.

2) Un endoso podrá ser:

a) En blanco, es decir, 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;

b) Nominativo, es decir, mediante la firma acompañada del nombre de la persona a quien es pagadero el título.

3) La sola firma de persona distinta del librado constituirá endoso sólo si se ha puesto en el reverso del título.

#### Artículo 15

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 que se le haya endosado, o cuyo último endoso sea en blanco, y en el que figure una serie ininterrumpida de endosos, aunque uno sea falso o haya sido firmado por un mandatario sin poder suficiente.

2) Si un endoso en blanco va 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 esa persona o algún tenedor anterior haya obtenido el título en circunstancias, inclusive incapacidad o fraude, violencia o error de cualquier tipo, que darían lugar a una reclamación sobre el título o a una excepción a las obligaciones resultantes del mismo.

#### Artículo 16

El tenedor de un título cuyo último endoso sea en blanco podrá:

a) Endosarlo nuevamente mediante un endoso en blanco o un endoso nominativo;

b) Convertir el endoso en blanco en un endoso nominativo indicando en él que el título es pagadero a su nombre o al de otra persona determinada; o

c) Transferir el título de conformidad con el inciso b) del artículo 13.

#### Artículo 17

1) Si el librador o el suscriptor ha insertado en el título palabras tales como "no negociable", "no transmisible", "no a la orden", "páguese a (X) solamente", u otra expresión equivalente, el título sólo podrá transferirse a efectos de cobro, y cualquier endoso, incluso en el caso en que no contenga palabras que autoricen al endosatario a cobrar el título, se considerará un endoso para el cobro.

2) Cuando un endoso contenga las palabras "no negociable", "no transmisible", "no a la orden", "páguese a (X) solamente", u otra expresión equivalente, el título no podrá volver a transferirse salvo a efectos de cobro, y cualquier endoso posterior, incluso si no contiene palabras que autoricen al endosatario a cobrar el título, se considerará un endoso para el cobro.

*Artículo 18*

- 1) El endoso deberá ser incondicional.
- 2) El endoso condicional transferirá el título independientemente de que se cumpla la condición. La condición no surtirá efecto respecto de los firmantes y adquirentes que sean posteriores al endosatario.

*Artículo 19*

El endoso relativo a una parte del importe exigible en virtud del título no surtirá efectos de endoso.

*Artículo 20*

Cuando haya dos o más endosos, se presumirá que se pusieron en el orden en que aparecen en el título, salvo prueba en contrario.

*Artículo 21*

- 1) Cuando en el endoso figuren las palabras "para cobro", "para depósito", "valor al cobro", "por poder", "páguese a cualquier banco" u otra expresión equivalente que autorice al endosatario a cobrar el título, el endosatario será un tenedor que:
  - a) Podrá ejercer todos los derechos que resulten del título;
  - b) Podrá endosar el título sólo a efectos de cobro;
  - c) Estará sujeto únicamente a las acciones y excepciones que puedan hacerse valer contra el endosante.
- 2) El endosante para el cobro no será responsable por el título ante ningún tenedor posterior.

*Artículo 22*

- 1) Cuando en el endoso figuren las palabras "valor en garantía", "valor en prenda" u otra expresión equivalente que denote una prenda, el endosatario será un tenedor que:
  - a) Podrá ejercer todos los derechos que resulten del título;
  - b) Podrá endosar el título sólo a efectos del cobro;
  - c) Estará sujeto únicamente a las acciones y excepciones especificadas en el artículo 28 o el artículo 30.
- 2) Si este endosatario endosa para el cobro, no será responsable por el título ante ningún tenedor posterior.

*Artículo 23*

El tenedor de un título podrá transferirlo a un firmante anterior o al librado de conformidad con el artículo 13; no obstante, cuando el adquirente haya sido anteriormente tenedor del título, no se requerirá endoso y podrá cancelarse todo endoso que le impida adquirir el carácter de tenedor.

*Artículo 24*

El título podrá ser transferido de conformidad con el artículo 13 después de su vencimiento, excepto por el librado, el aceptante o el suscriptor.

*Artículo 25*

- 1) Cuando un endoso sea falso, la persona cuyo endoso se haya falsificado, o cualquiera de los firmantes que haya firmado el título antes de la falsificación, tendrá derecho a

recibir indemnización por los daños que haya sufrido como consecuencia de la falsificación:

- a) Del falsificador;
- b) De la persona a quien el falsificador haya transferido directamente el título;
- c) Del firmante o del librado que haya pagado el título al falsificador directamente o por conducto de uno o más endosarios para el cobro.

2) Sin embargo, el endosatario para el cobro no será responsable en virtud del párrafo 1) del presente artículo si no tiene conocimiento de la falsificación:

- a) En el momento en que pague al mandante o le comunique que ha recibido el pago; o
- b) En el momento en que reciba el pago, si esto sucede después,

a menos que su falta de conocimiento se deba a que no haya actuado de buena fe o con diligencia razonable.

3) Además, el firmante o el librado que pague un título no será responsable en virtud del párrafo 1) del presente artículo si, en el momento en que pague el título, no tiene conocimiento de la falsificación, a menos que su falta de conocimiento se deba a que no haya actuado de buena fe o con diligencia razonable.

4) Salvo en lo que respecta al falsificador, la indemnización prevista en el párrafo 1) del presente artículo no excederá de la suma a que se refieren el artículo 70 o el artículo 71.

*Artículo 26*

1) Cuando un título sea endosado por un mandatario sin poder o sin poder suficiente para obligar a su mandante, el mandante, o cualquier firmante del título antes de ese endoso, tendrá derecho a recibir indemnización por los daños que haya sufrido como consecuencia del endoso:

- a) Del mandatario;
- b) De la persona a quien el mandatario haya transferido directamente el título;
- c) Del firmante o del librado que haya pagado el título al mandatario directamente o por conducto de uno o más endosarios para el cobro.

2) Sin embargo, el endosatario para el cobro no será responsable en virtud del párrafo 1) del presente artículo si no tiene conocimiento de que el endoso no obliga al mandante:

- a) En el momento en que pague al mandante o le comunique que ha recibido el pago; o
- b) En el momento en que reciba el pago, si esto sucede después,

a menos que su falta de conocimiento se deba a que no haya actuado de buena fe o con diligencia razonable.

3) Además, el firmante o el librado que pague un título no será responsable en virtud del párrafo 1) del presente artículo si, en el momento en que pague el título, no tiene conocimiento de que el endoso no obliga al mandante, a menos que su falta de conocimiento se deba a que no haya actuado de buena fe o con diligencia razonable.

4) Salvo en lo que respecta al mandatario, la indemnización prevista en el párrafo 1) del presente artículo no excederá de la suma a que se refieren el artículo 70 o el artículo 71.

## Capítulo IV. Derechos y obligaciones

### Sección 1. Derechos del tenedor y del tenedor protegido

#### Artículo 27

1) El tenedor de un título tendrá todos los derechos que se le confieren en virtud de la presente Convención respecto de cualquiera de los firmantes del título.

2) El tenedor podrá transferir el título de conformidad con el artículo 13.

#### Artículo 28

1) El firmante de un título podrá oponer a un tenedor que no sea tenedor protegido:

a) Cualquier excepción que pueda oponerse a un tenedor protegido de conformidad con lo establecido en el párrafo 1) del artículo 30.

b) Cualquier excepción basada en el negocio subyacente entre él mismo y el librador o entre él mismo y la persona a quien transfiera el título, pero sólo cuando el tenedor haya adquirido el título con conocimiento de dicha excepción o cuando lo haya obtenido mediante fraude o hurto o haya participado en algún momento en un fraude o hurto relacionado con dicho título;

c) Cualquier excepción derivada de las circunstancias en que esa persona pasó a ser firmante, sólo cuando el tenedor haya adquirido el título con conocimiento de dicha excepción o cuando lo haya obtenido mediante fraude o hurto o haya participado en algún momento en un fraude o hurto relacionado con dicho título;

d) Cualquier excepción que se pueda oponer a una acción derivada de un contrato entre él y el tenedor;

e) Cualquier otra excepción oponible conforme a la presente Convención.

2) Los derechos sobre el título de un tenedor que no sea tenedor protegido podrán ser objeto de cualquier acción válida sobre el título de cualquier persona, sólo si el tenedor adquirió el título con conocimiento de dicha acción o cuando lo haya obtenido mediante fraude o hurto o haya participado en algún momento en un fraude o hurto relacionado con dicho título.

3) El tenedor que haya adquirido un título después de la expiración del plazo para su presentación al pago estará sujeto a cualquier reclamación sobre el título o cualquier excepción a las obligaciones resultantes del mismo a que hubiera estado sujeto quien se lo transfirió.

4) 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:

a) El tercero haya ejercido una reclamación válida sobre el título; o

b) El tenedor haya adquirido el título mediante hurto, haya falsificado la firma del tomador o de un endosatario, o haya participado en el hurto o falsificación.

#### Artículo 29

El término "tenedor protegido" designa al tenedor de un título que estaba completo cuando lo recibió o que, de ser un título incompleto en la forma descrita en el párrafo 1) del artículo 12 fue completado de conformidad con las facultades conferidas, a condición de que, en el momento en que pasó a ser tenedor:

a) No hubiera tenido conocimiento de ninguna excepción a las obligaciones resultantes del título mencionada en los incisos a), b), c) y e) del párrafo 1) del artículo 28;

b) No hubiera tenido conocimiento de ninguna reclamación válida sobre el título por cualquier persona;

c) No hubiera tenido conocimiento del hecho de que el título había sido desatendido por falta de aceptación o de pago;

d) No hubiera expirado el plazo previsto en el artículo 55 para la presentación de ese título para el pago;

e) No hubiera obtenido el título mediante fraude o hurto o no hubiera participado en un fraude o hurto relacionado con dicho título.

#### Artículo 30

1) Un firmante sólo podrá oponer a un tenedor protegido las siguientes excepciones:

a) Las basadas en el párrafo 1) del artículo 33, el artículo 34, el párrafo 1) del artículo 35, el párrafo 3) del artículo 36, el párrafo 1) de los artículos 53, 57 y 63 y el artículo 84 de la presente Convención;

b) Las basadas en el negocio subyacente entre el firmante y ese tenedor o derivadas de un acto fraudulento realizado por ese tenedor para obtener la firma de ese firmante en el título;

c) Las basadas en su incapacidad para obligarse en virtud del 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 su falta de conocimiento no se debiera a negligencia de su parte y de que su firma se hubiera obtenido de modo fraudulento.

2) Los derechos del tenedor protegido sobre el título no podrán ser objeto de ninguna reclamación sobre el título por parte de persona alguna, con la excepción de una reclamación válida derivada del negocio subyacente entre el tenedor y la persona que efectúe la reclamación.

#### Artículo 31

1) La transferencia del título por un tenedor protegido conferirá a cualquier tenedor posterior los derechos que tenía el tenedor protegido sobre el título y los resultantes del mismo.

2) Esos derechos no pasarán al tenedor posterior si éste:

a) Participó en una operación que dé lugar a una reclamación sobre el título o a una excepción a las obligaciones resultantes del mismo;

b) Ha sido antes tenedor, pero no tenedor protegido.

#### Artículo 32

Salvo prueba en contrario, se presumirá que todo tenedor es tenedor protegido.

### Sección 2. Obligaciones de los firmantes

#### A. Disposiciones generales

#### Artículo 33

1) Salvo lo dispuesto en los artículos 34 y 36, nadie quedará obligado por un título a menos que lo firme.

2) La persona que firme un título con nombre distinto del propio quedará obligada como si lo hubiese firmado con su propio nombre.

*Artículo 34*

Una firma falsificada en un título no impondrá obligación alguna a la persona cuya firma se falsificó. No obstante, si ésta ha consentido en obligarse por la firma falsificada o ha dado a entender que dicha firma es suya, quedará obligada como si ella misma hubiese firmado el título.

*Artículo 35*

1) Si un título es objeto de alteraciones sustanciales:

a) El firmante que lo firme después de la alteración sustancial quedará obligado en los términos del texto alterado;

b) El firmante que lo firme antes de la alteración quedará obligado en los términos del texto original. Sin embargo, si un firmante efectúa, autoriza o permite una alteración sustancial, quedará obligado en los términos del texto alterado.

2) Salvo prueba en contrario, se presumirá que la firma se ha estampado en el título después de efectuada la alteración sustancial.

3) Se considerará sustancial la alteración que modifique en cualquier sentido el compromiso escrito de cualquier firmante contenido en el título.

*Artículo 36*

1) El título podrá ser firmado por un mandatario.

2) La firma de un mandatario estampada por él en un título con poder de su mandante y con indicación en el título de que firma en calidad de mandatario por ese mandante designado, o la firma de un mandante estampada en el título por un mandatario con poder del mandante, obliga al mandante y no al mandatario.

3) La firma estampada en un título por una persona en calidad de mandatario pero sin poder para firmar o excediéndose de su poder, o por un mandatario con poder para firmar pero que no indica en el título que firma en calidad de representante por una persona designada, o que indica en el título que firma en calidad de representante pero sin nombrar a la persona que representa, obliga a la persona que ha firmado y no a la persona a quien pretende representar.

4) La cuestión de si una persona ha estampado una firma en el título en calidad de mandatario sólo podrá determinarse con referencia a lo que aparezca en el propio título.

5) La persona que de conformidad con el párrafo 3) del presente artículo queda obligada por el título, y que lo paga, tiene los mismos derechos que hubiese tenido la persona por quien pretendía actuar si ésta lo hubiera pagado.

*Artículo 37*

La orden de pago contenida en la letra de cambio no constituye por sí misma una cesión al tomador de la provisión de fondos para el pago que el librador ha hecho al librado.

*B. El librador**Artículo 38*

1) El librador, en caso de desatención de la letra por falta de aceptación o de pago y una vez efectuado el protesto debido, se compromete a pagar la letra al tenedor, o a cualquier endosante, o a cualquier garante del endosante, que reembolse la letra.

2) El librador podrá excluir o limitar su propia responsabilidad por la aceptación o por el pago mediante una estipulación expresa en la letra. Esa estipulación surtirá efecto solamente respecto del librador. La estipulación que excluya o limite la responsabilidad respecto del pago sólo surtirá efecto si hay otro firmante que sea o que llegue a ser responsable de la letra.

*C. El suscriptor**Artículo 39*

1) El suscriptor se compromete a pagar el pagaré de conformidad con lo estipulado en él al tenedor o a cualquier firmante que reembolse el pagaré.

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 40*

1) El librado no quedará obligado por la letra hasta que la acepte.

2) El aceptante se compromete a pagar la letra de conformidad con lo estipulado en su aceptación al tenedor o a cualquier firmante que reembolse la letra.

*Artículo 41*

1) La aceptación constará en la letra y podrá efectuarse:

a) Mediante la firma del librado acompañada de la palabra "aceptada" u otra expresión equivalente; o

b) Mediante la simple firma del librado.

2) La aceptación podrá hacerse en el anverso o en el reverso de la letra.

*Artículo 42*

1) La letra incompleta que reúna los requisitos que figuran en el párrafo 1) del artículo 1 podrá ser aceptada por el librado antes de haber sido firmada por el librador o mientras que esté incompleta por cualquier otra razón.

2) La letra podrá ser aceptada antes, en el momento o después de su vencimiento, o después de haber sido desatendida por falta de aceptación o de pago.

3) Cuando una letra pagadera a plazo fijo a la vista, o que deba presentarse para la aceptación antes de una fecha especificada, sea aceptada, el aceptante deberá indicar la fecha de su aceptación; si el aceptante no hace esa indicación, el librador o el tenedor podrán insertar la fecha de aceptación.

4) Cuando una letra pagadera a plazo fijo a la vista sea desatendida por falta de aceptación y posteriormente el librado la acepte, el tenedor tendrá derecho a que la aceptación lleve la fecha en que la letra fue desatendida.

*Artículo 43*

1) La aceptación deberá ser pura y simple. Se considerará que una aceptación no es pura y simple si es condicional o modifica los términos de la letra.

2) Si el librado estipula en la letra que su aceptación no es pura y simple:

a) Quedará no obstante obligado con arreglo a los términos de su aceptación;

b) La letra quedará desatendida por falta de aceptación.

3) Una aceptación relativa a sólo una parte de la suma pagadera no es una aceptación pura y simple. Si el tenedor admite esa aceptación, la letra quedará desatendida por falta de aceptación solamente respecto de la parte restante.

4) Una aceptación que indique que el pago deberá efectuarse en un domicilio determinado o por un mandatario determinado es una aceptación pura y simple siempre que:

a) No se modifique el lugar en que deba efectuarse el pago;

b) La letra no se haya librado para ser pagada por otro mandatario.

#### E. El endosante

##### Artículo 44

1) El endosante se compromete para el caso de que el título sea desatendido por falta de aceptación o de pago, y una vez efectuado el protesto debido, a pagar el título al tenedor o a cualquier endosante posterior o a cualquier garante del endosante que reembolse el título.

2) El endosante podrá eximirse de responsabilidad o limitar su responsabilidad mediante estipulación expresa en el título. Esta estipulación sólo surtirá efecto respecto de ese endosante.

#### F. El cedente por endoso o por mera tradición

##### Artículo 45

1) Salvo estipulación en contrario, la persona que transfiera un título por endoso y tradición o por mera tradición declara al tenedor a quien transfiera el título que:

a) El título no tiene ninguna firma falsificada o no autorizada;

b) El título no ha sido objeto de una alteración sustancial;

c) En el momento de la transferencia, no tiene conocimiento de hecho alguno que pueda comprometer el derecho del adquirente al cobro del título frente al aceptante de una letra o, en caso de una letra no aceptada, frente al librador, o frente al suscriptor de un pagaré.

2) El transferente incurrirá en la responsabilidad establecida en el párrafo 1) del presente artículo sólo en caso de que el adquirente tomara el título sin conocer el hecho que da motivo a dicha responsabilidad.

3) En aquellos casos en que el transferente sea responsable de acuerdo con el párrafo 1) del presente artículo, el adquirente podrá reclamar, incluso antes del vencimiento, la suma pagada por él al transferente, con los intereses calculados de acuerdo con el artículo 70, y contra devolución del título.

#### G. El garante

##### Artículo 46

1) El pago de un título, independientemente de que haya sido o no aceptado, podrá ser garantizado por la totalidad o por una parte de su importe respecto de cualquier firmante o del librado. Cualquier persona, aunque sea ya firmante, podrá otorgar una garantía.

2) La garantía deberá anotarse en el título o en un suplemento añadido a éste ("*allonge*").

3) La garantía se expresará mediante las palabras: "garantizada", "avalada", "bueno por aval", u otra expresión equivalente, acompañada por la firma del garante. A los fines de la presente Convención la expresión "anteriores endosos garantizados" u otra equivalente no constituye una garantía.

4) La garantía podrá otorgarse mediante la sola firma en el anverso del título. La sola firma en el anverso del título de una persona distinta del suscriptor, del librador o del librado, constituye una garantía.

5) El garante podrá indicar la persona por la que sale garante. A falta de esa indicación, la persona por la que sale garante será el aceptante o el librado, en el caso de la letra, o el suscriptor en el caso del pagaré.

6) El garante no podrá oponer como excepción a su responsabilidad aduciendo el haber firmado el título antes de haberlo hecho la persona por la que salió garante, o cuando el título estaba incompleto.

##### Artículo 47

1) La responsabilidad del garante por el título es de la misma naturaleza que la del firmante por el que sale garante.

2) Si la persona por la que sale garante es el librado, el garante se compromete:

a) A pagar la letra al vencimiento al tenedor o a cualquier firmante que reembolse la letra;

b) Cuando la letra es pagadera a fecha fija, en caso de desatención por falta de aceptación y previo el necesario protesto, a pagarla al tenedor o a cualquier firmante que reembolse la letra.

3) En relación con las excepciones personales propias, el garante sólo podrá oponer:

a) A un tenedor que no sea tenedor protegido, aquellas excepciones que pueda oponer conforme a los párrafos 1), 3) y 4) del artículo 28;

b) A un tenedor protegido, aquellas excepciones que pueda oponer conforme al párrafo 1) del artículo 30.

4) En relación con las excepciones que pueda oponer la persona por la que salga garante:

a) El garante sólo podrá oponer a un tenedor que no sea tenedor protegido aquellas excepciones que la persona por la que salga garante pueda oponer a ese tenedor conforme a los párrafos 1), 3) y 4) del artículo 28;

b) El garante que exprese su garantía mediante las palabras "garantizada", "pago garantizado", o "cobro garantizado", u otra expresión equivalente, sólo podrá oponer a un tenedor protegido aquellas excepciones que la persona por la que salga garante pueda oponer a un tenedor protegido en virtud del párrafo 1) del artículo 30;

c) El garante que exprese su garantía mediante las palabras "avalada" o "bueno por aval" sólo podrá oponer a un tenedor protegido:

i) La excepción, conforme al inciso b) del párrafo 1) del artículo 30, de que el tenedor protegido obtuvo la firma en el título de la persona a quien avala por un acto fraudulento;

- ii) La excepción, conforme al artículo 53 o al artículo 57, de que el título no fue presentado para la aceptación o pago;
- iii) La excepción, conforme al artículo 63, de que el título no fue debidamente protestado por falta de aceptación o de pago;
- iv) La excepción, conforme al artículo 84, de que ya no puede ejercerse la acción contra la persona a quien avala;
- d) El garante que no sea un banco u otra institución financiera y exprese su garantía mediante la sola firma, sólo podrá oponer a un tenedor protegido las excepciones a que se hace referencia en el inciso b) del presente párrafo;
- e) El garante que sea un banco u otra institución financiera y exprese su garantía mediante la sola firma sólo podrá oponer a un tenedor protegido las excepciones a que se hace referencia en el inciso c) del presente párrafo.

#### Artículo 48

- 1) El garante que pague el título de conformidad con el artículo 72 liberará al firmante por el que salga garante de sus obligaciones derivadas del título hasta el monto de la suma pagada.
- 2) El garante que pague el título podrá recuperar la suma pagada con intereses del firmante por el que salga garante y el de los firmantes que sean responsables por el título frente a ese firmante.

### Capítulo V. Presentación, falta de aceptación o de pago y regreso

#### Sección I. Presentación a la aceptación y desatención por falta de aceptación

#### Artículo 49

- 1) La letra podrá ser presentada a la aceptación.
- 2) La letra deberá ser presentada a la aceptación:
  - a) Cuando el librador haya estipulado en la letra que ésta deberá ser presentada a la aceptación;
  - b) Cuando la letra sea pagadera a plazo fijo a la vista; o
  - c) Cuando la letra sea pagadera en un lugar distinto del de la residencia o del establecimiento del librado, salvo que sea pagadera a requerimiento.

#### Artículo 50

- 1) El librador podrá estipular en la letra que no se deberá presentar ésta a la aceptación antes de determinada fecha o antes de que ocurra un acontecimiento determinado. Excepto en el caso de la letra que haya de ser presentada a la aceptación con arreglo a los incisos b) y c) del párrafo 2) del artículo 49, el librador podrá estipular que la letra no deberá ser presentada a la aceptación.
- 2) Si se presenta a la aceptación una letra que contenga una estipulación permitida en el párrafo 1) del presente artículo, y esa letra no es aceptada, no por ello se considerará desatendida.
- 3) Si el librado acepta una letra a pesar de haber una estipulación según la cual la letra no deba ser presentada a la aceptación, la aceptación surtirá efecto.

#### Artículo 51

Una letra ha sido debidamente presentada a la aceptación si se ha presentado de conformidad con las siguientes reglas:

- a) El tenedor deberá presentar la letra al librado en día hábil y a una hora razonable;
- b) La presentación a la aceptación podrá hacerse a una persona o autoridad distinta del librado, si esa persona o autoridad está facultada para aceptar la letra con arreglo a la ley aplicable;
- c) Si se libra una letra pagadera a fecha fija, la presentación a la aceptación deberá hacerse antes de esa fecha o en esa fecha misma;
- d) Una letra librada pagadera a requerimiento o a plazo fijo a la vista deberá ser presentada a la aceptación dentro del plazo de un año de su fecha;
- e) Una letra en la que el librador haya fijado una fecha o un plazo para su presentación a la aceptación deberá ser presentada en la fecha fijada o dentro del plazo fijado.

#### Artículo 52

- 1) La presentación necesaria u opcional de la letra a la aceptación quedará dispensada cuando:
  - a) El librado haya fallecido o haya dejado de tener la libre administración de sus bienes por causa de insolvencia, sea una persona ficticia o no tenga capacidad para obligarse por el título como aceptante; o
  - b) El librado sea una sociedad, asociación u otra persona jurídica que haya dejado de existir.
- 2) La presentación necesaria de la letra a la aceptación quedará dispensada cuando:
  - a) La letra sea pagadera a fecha fija y la presentación a la aceptación no se pueda hacer antes de esa fecha o en esa fecha misma debido a circunstancias ajenas a la voluntad del tenedor y que éste no pudo evitar ni superar; o
  - b) La letra sea pagadera a un plazo fijo a la vista y la presentación a la aceptación no se pueda hacer dentro del plazo de un año de su fecha debido a circunstancias ajenas a la voluntad del tenedor y que éste no pudo evitar ni superar.
- 3) A reserva de lo dispuesto en los párrafos 1) y 2) del presente artículo, la demora en efectuar la presentación necesaria de la letra a la aceptación quedará excusada, pero sin que quede dispensada la presentación a la aceptación, cuando la letra se haya librado con la estipulación de que deberá ser presentada a la aceptación dentro de un plazo acordado y la demora en la presentación a la aceptación se deba a circunstancias ajenas a la voluntad del tenedor y que éste no pudo evitar ni superar. Cuando cese la causa de la demora, deberá hacerse la presentación con diligencia razonable.

#### Artículo 53

- 1) Si una letra que ha de presentarse a la aceptación no se presenta debidamente, el librador, los endosantes y sus garantes no quedarán obligados por ella.
- 2) La falta de presentación de una letra a la aceptación no liberará al garante del librado de su obligación resultante de la letra.

#### Artículo 54

- 1) Se considerará que una letra ha sido desatendida por falta de aceptación:

a) Cuando el librado, efectuada la debida presentación, se niegue expresamente a aceptar la letra o cuando, actuando con razonable diligencia, no pueda obtenerse la aceptación, o cuando el tenedor no pueda obtener la aceptación a que tiene derecho con arreglo a la presente Convención;

b) Cuando se dispense la presentación a la aceptación con arreglo a lo dispuesto en el artículo 52, a no ser que la letra sea de hecho aceptada.

2) a) Si la letra es desatendida por falta de aceptación en virtud de lo dispuesto en el inciso a) del párrafo 1) del presente artículo, el tenedor podrá ejercer, a reserva de lo dispuesto en el artículo 59, una acción de regreso inmediata contra el librador, los endosantes y sus garantes;

b) Si la letra es desatendida por falta de aceptación en virtud de lo dispuesto en el inciso b) del párrafo 1) del presente artículo, el tenedor podrá ejercer una acción de regreso inmediata contra el librador, los endosantes y sus garantes;

c) Si la letra es desatendida por falta de aceptación en virtud de lo dispuesto en el párrafo 1) del presente artículo, el tenedor podrá reclamar el pago al garante del librado, previo el necesario protesto.

3. Si se presenta a la aceptación una letra pagadera a requerimiento, pero la aceptación es denegada, no se considerará desatendida por falta de aceptación.

## Sección 2. Presentación al pago y desatención por falta de pago

### Artículo 55

Un título ha sido debidamente presentado al pago si se ha presentado de conformidad con las siguientes reglas:

a) El tenedor deberá presentar el título al librado, al aceptante o al suscriptor en día hábil y a una hora razonable;

b) Un pagaré firmado por dos o más suscriptores se podrá presentar a cualquiera de ellos, salvo que en el pagaré se indique claramente otra cosa;

c) Si el librado, el aceptante o el suscriptor ha fallecido, la presentación deberá hacerse a las personas que, con arreglo a la ley aplicable, sean sus causahabientes o estén facultadas para administrar su patrimonio;

d) La presentación al pago podrá hacerse a una persona o autoridad distinta del librado, del aceptante o del 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 requerimiento deberá ser presentado al pago en el día de su vencimiento o en uno de los dos días hábiles siguientes;

f) Todo título que sea pagadero a requerimiento deberá ser presentado al pago dentro del plazo de un año de su fecha;

g) El título deberá presentarse al pago:

i) En el lugar del pago indicado en él;

ii) Si no se ha fijado un lugar del pago, en la dirección del librado, del aceptante o del suscriptor indicado en el título; o

iii) Si no se ha fijado un lugar del pago y no se ha indicado la dirección del librado, del aceptante o del suscriptor, en el establecimiento principal o la residencia habitual del librado, del aceptante o del suscriptor;

h) El título que se presente ante una cámara de compensación estará debidamente presentado al pago si las leyes del lugar donde esté radicada la cámara de compensación

o las normas o costumbres de dicha cámara de compensación así lo establecen.

### Artículo 56

1) Será excusable la demora en efectuar la presentación al pago cuando se deba a circunstancias ajenas a la voluntad del tenedor y que éste no haya podido evitar ni superar. Cuando cese la causa de la demora, la presentación deberá efectuarse con diligencia razonable.

2) La obligación de presentar el título al pago quedará dispensada:

a) Cuando el librador, un endosante o un garante haya renunciado expresamente a la presentación; esa renuncia:

i) Si ha sido incluida en el título por el librador, perjudicará a todos los firmantes subsiguientes y beneficiará a cualquier tenedor;

ii) Si ha sido incluida en el título por un firmante distinto del librador, perjudicará sólo a ese firmante, pero beneficiará a cualquier tenedor;

iii) Si se ha hecho fuera del título, perjudicará sólo al firmante que la hizo y beneficiará únicamente al tenedor en cuyo favor se hizo;

b) Cuando el título no sea pagadero a requerimiento y la causa de la demora en efectuar la presentación mencionada en el párrafo 1) del presente artículo siga existiendo pasados treinta días después del día de su vencimiento;

c) Cuando el título sea pagadero a requerimiento y la causa de la demora en efectuar la presentación mencionada en el párrafo 1) del presente artículo siga existiendo pasados treinta días después de la expiración del plazo para efectuar la presentación para el pago;

d) Cuando el librado, el suscriptor o el aceptante haya dejado de tener la libre administración de sus bienes por causa de su insolvencia, sea una persona ficticia o una persona que no tenga capacidad para hacer el pago, o cuando el librado, el suscriptor o el aceptante sea una sociedad, asociación u otra persona jurídica que haya dejado de existir;

e) Cuando no haya ningún lugar en el que el título deba ser presentado con arreglo al inciso g) del artículo 55.

3) La obligación de presentar un título para el pago quedará dispensada también, en lo que respecta a la letra, cuando ésta haya sido protestada por falta de aceptación.

### Artículo 57

1) Cuando el título no haya sido presentado debidamente al pago, el librador, los endosantes y sus garantes no quedarán obligados por él.

2) La falta de presentación de un título al pago no liberará al aceptante, al suscriptor y a sus garantes ni al garante del librado de las obligaciones resultantes del título.

### Artículo 58

1) Se considerará que un título ha sido desatendido por falta de pago:

a) Cuando, efectuada la presentación debida, se deniegue el pago o cuando el tenedor no pueda obtener el pago a que tiene derecho con arreglo a la presente Convención;

b) Cuando se dispense la presentación para el pago de conformidad con el párrafo 2) del artículo 56 y el título no sea pagado al vencimiento.

2) Si la letra es desatendida por falta de pago, el tenedor podrá ejercer, a reserva de lo dispuesto en el artículo 59, una acción de regreso contra el librador, los endosantes y sus garantes.

3) Si el pagaré es desatendido por falta de pago, el tenedor podrá ejercer, a reserva de lo dispuesto en el artículo 59, una acción de regreso contra los endosantes y sus garantes.

### Sección 3. Regreso

#### Artículo 59

Si un título es desatendido por falta de aceptación o de pago, el tenedor sólo podrá ejercer su acción de regreso una vez que el título haya sido debidamente protestado por falta de aceptación o de pago, según lo dispuesto en los artículos 60 a 62.

#### A. Protesto

##### Artículo 60

1) El protesto es una constatación de la desatención hecha en el lugar en el que se desatendió el título y firmada y fechada por persona autorizada para estos efectos por la ley del lugar. El protesto debe especificar:

- a) La persona a cuyo requerimiento se proteste el título;
- b) El lugar del protesto;
- c) La petición hecha y la respuesta dada, si la hubo, o el hecho de que no pudo localizarse al librado o al aceptante o al suscriptor.

2) El protesto podrá hacerse constar:

- a) En el título o en un suplemento añadido a éste ("allonge"); o
- b) En un documento separado, en cuyo caso deberá precisar claramente cuál es el título desatendido.

3) A menos que en el título se estipule la obligatoriedad del protesto, éste podrá reemplazarse por una declaración escrita en el título y firmada y fechada por el librado, el aceptante o el suscriptor, o, en el caso de un título en que figure un domicilio con una persona designada para el pago, por la persona designada; en esa declaración se deberá señalar que se deniega la aceptación o el pago.

4) La declaración hecha de conformidad con el párrafo 3) será un protesto a efectos de la presente Convención.

#### Artículo 61

El protesto de un título por falta de aceptación o de pago deberá hacerse en el día en que el título es desatendido o en uno de los cuatro días hábiles siguientes.

#### Artículo 62

1) Será excusable la demora en protestar un título por falta de aceptación o de pago cuando aquélla se deba a circunstancias ajenas a la voluntad del tenedor y que éste no pudo evitar ni superar. Cuando cese la causa de la demora, deberá efectuarse el protesto con diligencia razonable.

2) El protesto por falta de aceptación o de pago quedará dispensado:

a) Cuando el librador, un endosante o un garante haya renunciado expresamente al protesto; esa renuncia:

- i) Si ha sido incluida en el título por el librador, perjudicará a todos los firmantes subsiguientes y beneficiará a cualquier tenedor;
- ii) Si ha sido incluida en el título por un firmante que no sea el librador, perjudicará sólo a ese firmante pero beneficiará a cualquier tenedor;
- iii) Si se ha hecho fuera del título, perjudicará sólo al firmante que la hizo y beneficiará únicamente al tenedor en cuyo favor se hizo;

b) Cuando la causa de la demora en levantar el protesto, mencionada en el párrafo 1) del presente artículo, persista pasados treinta días después de la fecha de la desatención;

c) En lo que respecta al librador de una letra, cuando el librador y el librado o el aceptante sean la misma persona;

d) Cuando se haya dispensado la presentación del título a la aceptación o al pago de conformidad con lo dispuesto en el artículo 52 o en el párrafo 2) del artículo 56.

#### Artículo 63

1) Cuando el título que haya de protestarse por falta de aceptación o de pago no sea debidamente protestado, el librador, los endosantes y sus garantes no quedarán obligados por él.

2) La falta de protesto de un título no liberará al aceptante, al suscriptor y a sus garantes ni al garante del librado de sus obligaciones resultantes del título.

#### B. Notificación de la desatención

##### Artículo 64

1) Cuando el título sea desatendido por falta de aceptación o de pago, el tenedor deberá notificar la desatención:

- a) Al librador y al último endosante;
- b) A todos los demás endosantes y garantes cuyas direcciones pueda averiguar el tenedor sobre la base de la información contenida en el título.

2) El endosante o el garante que sea notificado deberá a su vez notificar la falta de aceptación o pago al último firmante que le preceda y que esté obligado por el título.

3) La notificación de la desatención opera en beneficio de todos los firmantes que tengan una acción de regreso basada en el título frente al firmante notificado.

##### Artículo 65

1) La notificación de que el título ha sido desatendido podrá efectuarse en cualquier forma y mediante cualesquiera términos que identifiquen el título y declaren que no ha sido atendido. La simple devolución del título desatendido bastará para hacer la notificación, siempre que se acompañe de una declaración que indique que no ha sido atendido.

2) La notificación de que el título ha sido desatendido se considerará debidamente efectuada si se comunica o se envía al firmante que ha de ser notificado por medios adecuados a las circunstancias, independientemente de que dicho firmante la reciba o no.

3) La carga de la prueba de que la notificación ha sido debidamente efectuada recaerá sobre la persona que deba efectuar la notificación.

*Artículo 66*

La notificación de que el título ha sido desatendido deberá efectuarse dentro de los dos días hábiles siguientes:

- a) Al día del protesto o, cuando se dispensa el protesto, al día de la falta de aceptación o de pago; o
- b) Al día en que se reciba la notificación de que el título ha sido desatendido.

*Artículo 67*

1) Será excusable la demora en notificar la desatención cuando se deba a circunstancias ajenas a la voluntad de la persona que debe notificar y que ésta no pudo evitar ni superar. Cuando cese la causa de la demora, deberá efectuarse la notificación con diligencia razonable.

2) La notificación de la desatención quedará dispensada:

- a) Cuando, actuando con diligencia razonable, esa notificación no pueda efectuarse;
- b) Cuando el librador, un endosante o un garante haya renunciado expresamente a ella; esa renuncia:
  - i) Si ha sido incluida en el título por el librador, perjudicará a todos los firmantes posteriores y beneficiará a cualquier tenedor;
  - ii) Si ha sido incluida en el título por un firmante que no sea el librador, perjudicará sólo a ese firmante pero beneficiará a cualquier tenedor;
  - iii) Si se ha hecho fuera del título, perjudicará sólo al firmante que la hizo y beneficiará únicamente al tenedor en cuyo favor se hizo;
- c) En lo que respecta al librador de una letra, cuando el librador y el librado o el aceptante sean la misma persona.

*Artículo 68*

Cuando la persona que deba notificar la desatención omita efectuar la notificación a un firmante que tenga derecho a recibirla, responderá por los daños que éste pueda sufrir como consecuencia de dicha omisión, sin que dichos daños puedan exceder de la suma a que se hace referencia en el artículo 70 o en el artículo 71.

*Sección 4. Suma exigible**Artículo 69*

1) El tenedor podrá ejercer los derechos que le otorga el título contra cualquiera de los firmantes obligados por el mismo, contra varios de ellos o contra todos ellos, y no estará obligado a respetar el orden por el que los firmantes se hayan obligado. Cualquier firmante que reembolse el título podrá ejercer sus derechos de la misma manera contra los firmantes obligados ante él.

2) La acción intentada contra un firmante no impedirá proceder contra cualquier otro firmante, sea o no posterior al firmante contra quien originalmente se procedió.

*Artículo 70*

1) El tenedor podrá reclamar de cualquier firmante obligado:

- a) Al vencimiento: el importe del título con intereses, si se han estipulado;
- b) Después del vencimiento:
  - i) El importe del título con los intereses devengados, si se han estipulado, hasta la fecha de vencimiento;

- ii) Si se han estipulado intereses para después del vencimiento, los intereses al tipo estipulado, o en ausencia de tal estipulación, los intereses al tipo especificado en el párrafo 2) del presente artículo, calculados a partir de la fecha de presentación y sobre la suma expresada en el apartado i) del inciso b) del presente párrafo;

- iii) Todos los gastos del protesto y de las notificaciones que haya hecho;

- c) Antes del vencimiento:

- i) El importe del título con los intereses devengados hasta la fecha del pago, si se han estipulado intereses; o, si no se han estipulado intereses, el importe previo un descuento por el período comprendido entre la fecha de pago y la fecha de vencimiento, calculado de conformidad con el párrafo 4) del presente artículo;

- ii) Todos los gastos del protesto y de las notificaciones que haya hecho.

2) El tipo de interés será el que debería pagarse en caso de juicio iniciado en el territorio del Estado en que fuera pagadero el título.

3) Ninguna de las disposiciones del párrafo 2) del presente artículo impedirá que un tribunal disponga el pago de daños y perjuicios o una indemnización por la pérdida suplementaria que cause al tenedor la mora en el pago.

4) El descuento se hará según el tipo oficial (tipo de descuento) u otro tipo apropiado semejante que esté vigente en la fecha en que se ejerza la acción de regreso en el lugar en que el tenedor tenga su establecimiento principal o, de no tenerlo, su residencia habitual; si no existe ese tipo, el tipo de descuento será el que resulte razonable en ese caso.

*Artículo 71*

El firmante que pague un título y quede con ello liberado en todo o en parte de sus obligaciones derivadas del título, podrá reclamar a los firmantes obligados ante él:

- a) La suma total que haya pagado;
- b) Los intereses devengados por esa suma al tipo especificado en el párrafo 2) del artículo 70, calculados a partir del día en que haya hecho el pago;
- c) Todos los gastos ocasionados por las notificaciones que haya hecho.

**Capítulo VI. Extinción de las obligaciones***Sección 1. Extinción mediante pago**Artículo 72*

1) El firmante quedará liberado de sus obligaciones en virtud del título cuando pague al tenedor, o a un firmante posterior que haya pagado el título y esté en posesión de él, la suma debida de conformidad con el artículo 70 o el artículo 71:

- a) En la fecha de vencimiento o con posterioridad a ella; o
- b) Antes de la fecha de vencimiento, cuando el título haya sido desatendido por falta de aceptación.

2) El pago efectuado antes del vencimiento en circunstancias distintas a las previstas en el inciso b) del párrafo 1) del presente artículo no libera al firmante que lo efectúa de sus obligaciones resultantes del título, salvo en relación con la persona a quien se hizo el pago.

3) El firmante no quedará liberado de sus obligaciones si paga a un tenedor que no sea un tenedor protegido, o a un firmante que haya reembolsado la letra, y sabe en el momento del pago que el tenedor o ese firmante ha adquirido el título mediante hurto o ha falsificado la firma del tomador o de un endosatario, o ha participado en el hurto o la falsificación.

4) *a)* Salvo estipulación en contrario, la persona que reciba el pago de un título deberá entregar:

- i) Al librado que efectúe el pago, el título;
- ii) A cualquier otra persona que efectúe dicho pago, el título, una cuenta con constancia del pago y los protestos que hubiere;

*b)* En caso de un título pagadero a plazos en fechas sucesivas, el librado o un firmante que efectúe un pago que no sea el correspondiente a la última cuota podrá exigir que se mencione dicho pago en el título o en un suplemento añadido a éste ("allonge") y que se le extienda el correspondiente recibo;

*c)* Si un título pagadero en plazos sucesivos es desatendido por falta de aceptación o de pago de cualquiera de sus cuotas y, en el momento de la desatención, un firmante paga la cuota, el tenedor que recibe el pago deberá entregar a ese firmante una copia certificada del título y todos los protestos necesarios autenticados para que dicho firmante pueda ejercer sus derechos resultantes del título;

*d)* La persona a quien se exija el pago podrá negarse a pagar si quien exige el pago no le entrega el título. La retención del pago en estas circunstancias no constituirá desatención por falta de pago en el sentido de lo dispuesto en el artículo 58;

*e)* Si el pago se efectúa, pero la persona que paga, distinta del librado, no obtiene el título, dicha persona quedará liberada de sus obligaciones, pero esa liberación no podrá oponerse como excepción contra un tenedor protegido a quien se haya transferido el título posteriormente.

#### Artículo 73

- 1) El tenedor no estará obligado a aceptar un pago parcial.
- 2) Si el tenedor a quien se ofrece el pago parcial no lo acepta, se considerará que ha habido desatención por falta de pago del título.
- 3) Si el tenedor acepta un pago parcial del librado, del garante del librado, del aceptante o del suscriptor:
  - a)* El garante del librado, el aceptante o el suscriptor quedará liberado de sus obligaciones resultantes del título hasta el monto de la suma pagada;
  - b)* Se considerará que ha habido desatención por falta de pago del título por la suma que ha quedado por pagar.
- 4) Si el tenedor acepta un pago parcial de un firmante del título distinto del aceptante, del suscriptor o del garante del librado:
  - a)* El firmante que haga el pago quedará liberado de sus obligaciones resultantes del título hasta el monto de la suma pagada;
  - b)* El tenedor deberá entregar a ese firmante una copia certificada del título y los protestos necesarios autenticados para que el firmante pueda ejercer sus derechos resultantes del título.
- 5) El librado o el firmante que haga un pago parcial podrá pedir que se indique en el título que efectuó dicho pago y que se le extienda el recibo correspondiente.

6) Si se paga el saldo, la persona que lo reciba y que esté en posesión del título deberá entregar a quien efectúe el pago el título con constancia del pago y todos los protestos autenticados.

#### Artículo 74

- 1) El tenedor podrá negarse a recibir el pago en un lugar distinto de aquel en el que el título se haya presentado al pago de conformidad con el artículo 55.
- 2) En tal caso, si el pago no se efectúa en el lugar en que se presentó el título al pago de conformidad con el artículo 55, se considerará que el título ha sido desatendido por falta de pago.

#### Artículo 75

- 1) El título deberá pagarse en la moneda en que esté expresado el importe pagadero.
- 2) Cuando el importe pagadero de un título esté expresado en una unidad monetaria de cuenta en el sentido del inciso *h)* del artículo 5 y la unidad monetaria sea transferible entre la persona que hace el pago y la que lo recibe, el pago se hará, a menos que el título especifique una moneda de pago, mediante transferencia de unidades monetarias de cuenta. Si la unidad monetaria de cuenta no fuere transferible entre esas personas, el pago se hará en la moneda especificada en el título o, de no haber especificación, en la moneda del lugar del pago.
- 3) El librado o el suscriptor podrán indicar en el título que éste deberá pagarse en una moneda determinada distinta de aquella en que esté expresado su importe pagadero. En ese caso:
  - a)* El título deberá pagarse en la moneda así determinada;
  - b)* La suma exigible se calculará según el tipo de cambio indicado en el título. A falta de tal indicación, la suma exigible se calculará según el tipo de cambio para efectos a la vista (o, de no haberlo, según el tipo de cambio apropiado establecido) en la fecha del vencimiento:
    - i) Vigente en el lugar en que deba presentarse el título para su pago con arreglo al inciso *g)* del artículo 55, si la moneda determinada es la de ese lugar (moneda local); o
    - ii) Si la moneda determinada no es la de ese lugar, según los usos del lugar en que deba presentarse el título para su pago con arreglo al inciso *g)* del artículo 55;
  - c)* Cuando el título sea desatendido por falta de aceptación, la suma exigible se calculará:
    - i) Si se indica el tipo de cambio en el título, según ese tipo;
    - ii) Si en el título no se indica ningún tipo de cambio, a elección del tenedor, según el tipo vigente el día de la desatención o el día en que se efectúe el pago;
  - d)* Cuando el título sea desatendido por falta de pago, la suma pagadera se calculará:
    - i) Si se indica el tipo de cambio en el título, según ese tipo;
    - ii) Si en el título no se indica ningún tipo de cambio, a elección del tenedor, según el tipo de cambio vigente el día de vencimiento o el día en que se efectúe el pago.
- 4) Nada de lo dispuesto en el presente artículo impedirá que un tribunal conceda una indemnización por la pérdida causada al tenedor por fluctuaciones de los tipos de cambio si esa pérdida es causada por la desatención por falta de aceptación o de pago.
- 5) El tipo de cambio vigente en una fecha determinada será el tipo de cambio vigente, a elección del tenedor, en el lugar en

que el título deba presentarse al pago con arreglo al inciso g) del artículo 55 o en el lugar en que se efectúe el pago.

#### Artículo 76

1) Ninguna de las disposiciones de la presente Convención impedirá a los Estados Contratantes aplicar los reglamentos sobre control de cambios vigentes en sus territorios, y sus disposiciones relativas a la protección de su moneda, incluidos los reglamentos aplicables en virtud de acuerdos internacionales en los que sean partes.

2) a) Si, en aplicación del párrafo 1) del presente artículo, un título librado en una moneda distinta a la del lugar de pago debe pagarse en moneda local, la suma exigible se calculará según el tipo de cambio para efectos a la vista (o, cuando no exista ese tipo de cambio, según el tipo de cambio corriente establecido) vigente en la fecha de la presentación en el lugar en que deba presentarse el título para su pago con arreglo al inciso g) del artículo 55;

- b) i) Cuando el título sea desatendido por falta de aceptación, la suma exigible se calculará, a elección del tenedor, según el tipo de cambio vigente en la fecha de la desatención o en la fecha en que se efectúe el pago;
- ii) Cuando el título sea desatendido por falta de pago, la suma exigible se calculará, a elección del tenedor, según el tipo de cambio vigente en la fecha de la presentación o en la fecha en que se efectúe el pago;
- iii) Los párrafos 4) y 5) del artículo 75 serán aplicables cuando proceda.

#### Sección 2. Extinción de las obligaciones de otros firmantes

#### Artículo 77

1) Cuando un firmante quede liberado en todo o en parte de sus obligaciones resultantes del título, todos los firmantes que tengan contra él un derecho resultante del título quedarán también liberados en la misma medida.

2) El pago total o parcial efectuado por el librado al tenedor o a cualquier firmante que reembolse la letra liberará de sus obligaciones a todos los firmantes en la misma medida, excepto en el caso de que el librado pague a un tenedor que no sea un tenedor protegido, o a un firmante que haya reembolsado la letra, y sepa en el momento del pago que el tenedor o ese firmante ha adquirido la letra mediante hurto o ha falsificado la firma del tomador o de un endosatario, o ha participado en el hurto o la falsificación.

### Capítulo VII. Pérdida de títulos

#### Artículo 78

1) Cuando se pierda un título, por destrucción, hurto o cualquier otra causa, la persona que lo perdió tendrá, con sujeción a las disposiciones del párrafo 2) del presente artículo, el mismo derecho al pago que si hubiera estado en posesión del título. El firmante a quien se reclame el pago no podrá oponer como excepción a las obligaciones resultantes del título el hecho de que la persona que reclama el pago no se halle en posesión del título.

2) a) La persona que reclame el pago de un título perdido deberá señalar por escrito al firmante a quien se dirija:

- i) Los elementos del título perdido correspondientes a los requisitos establecidos en el párrafo 1) o el párrafo 2) de los artículos 1, 2 y 3; para estos efectos la persona que reclame el pago del título perdido podrá presentar a ese firmante una copia de dicho título;
- ii) Los hechos que demuestren que, si estuviera en posesión del título, tendría derecho a recibir el pago del firmante a quien se reclama el pago;
- iii) Las circunstancias que impidan la presentación del título;

b) El firmante a quien se reclame el pago de un título perdido podrá pedir al reclamante garantía de que será indemnizado por cualquier pérdida que pueda sufrir como consecuencia del pago posterior del título perdido;

c) El tipo de garantía y sus condiciones se determinarán mediante acuerdo entre el reclamante y el firmante a quien se reclame el pago. En defecto de tal acuerdo, el tribunal podrá decidir si esa garantía es necesaria y, en caso afirmativo, determinará el tipo de garantía y sus condiciones;

d) Cuando no pueda ofrecerse garantía, el tribunal podrá ordenar al firmante a quien se reclame el pago que deposite el importe del título perdido, junto con los intereses y gastos que puedan exigirse en virtud del artículo 70 o del artículo 71, en poder del tribunal o de cualquier otra autoridad o institución competente, y podrá determinar la duración del depósito. Dicho depósito se considerará como pago a la persona que ha reclamado el pago.

#### Artículo 79

1) El firmante que haya pagado un título perdido y a quien posteriormente otra persona le presente al pago dicho título deberá notificar tal presentación a la persona a quien pagó.

2) Dicha notificación se efectuará el mismo día de la presentación del título o en uno de los dos días hábiles siguientes y se hará constar en ella el nombre de la persona que presentó el título, la fecha y el lugar de presentación.

3) Si no realiza la notificación, el firmante que haya pagado el título perdido será responsable por los daños que su omisión pueda ocasionar a la persona a quien pagó el título sin que el importe total de los daños pueda exceder el importe a que se hace referencia en el artículo 70 o el artículo 71.

4) Será excusable la demora en efectuar la notificación cuando dicha demora se deba a circunstancias ajenas a la voluntad de la persona que ha pagado el título perdido y que ésta no pudo evitar ni superar. Cuando cese la causa de la demora, la notificación deberá realizarse con diligencia razonable.

5) La obligación de efectuar la notificación quedará dispensada cuando la causa de la demora persista después de treinta días contados a partir del último día en que hubiera debido realizarse.

#### Artículo 80

1) El firmante que haya pagado un título perdido de conformidad con lo dispuesto en el artículo 78 y a quien posteriormente se le pida que pague el título y lo pague efectivamente o que, como consecuencia de la pérdida del título, pierda entonces su derecho a resarcirse de cualquier firmante obligado ante él, tendrá derecho:

a) Si se dio una garantía, a hacerla efectiva; o

b) Si se depositó una suma en poder de un tribunal u otra autoridad o institución competente, a reclamar la suma depositada.

2) La persona que haya dado una garantía de conformidad con lo dispuesto en el inciso b) del párrafo 2) del artículo 78 tendrá derecho a que se levante la garantía cuando el firmante en cuyo beneficio se dio ya no corra el riesgo de sufrir pérdidas debido al hecho de que se ha perdido el título.

#### Artículo 81

A los efectos de levantar protesto por falta de pago, la persona que reclame el pago de un título perdido podrá utilizar un documento que reúna los requisitos establecidos en el inciso a) del párrafo 2) del artículo 78.

#### Artículo 82

La persona que reciba el pago de un título perdido de conformidad con el artículo 78 deberá entregar al firmante que lo pague el escrito extendido con arreglo al inciso a) del párrafo 2) del artículo 78 cancelado por ella, así como los protestos que hubiese y una cuenta con constancia del pago.

#### Artículo 83

1) El firmante que pague un título perdido de conformidad con el artículo 78 tendrá los mismos derechos que le habrían correspondido si hubiera estado en posesión del título.

2) Ese firmante podrá ejercer sus derechos solamente si se halla en posesión del escrito con constancia del pago mencionado en el artículo 82.

### Capítulo VIII. Prescripción

#### Artículo 84

1) La acción derivada de un título no podrá ejercerse después de transcurridos cuatro años:

a) Contra el suscriptor de un pagaré pagadero a requerimiento, o su garante, desde la fecha del pagaré;

b) Contra el aceptante o el firmante de un título pagadero en una fecha determinada, o sus garantes, desde la fecha del vencimiento;

c) Contra el garante del librado de una letra pagadera en una fecha determinada, desde la fecha del vencimiento o, si la letra es desatendida por falta de aceptación, desde la fecha del protesto o, cuando se dispensa el protesto, desde la fecha de la desatención;

d) Contra el aceptante de una letra pagadera a requerimiento o a su garante, desde la fecha en que fue aceptada o, si esa fecha no se indica, desde la fecha de la letra;

e) Contra el garante del librado de una letra pagadera a requerimiento, desde la fecha en que la firmó o, si esa fecha no se indica, desde la fecha de la letra;

f) Contra el librador o un endosante o el garante de ambos, desde la fecha del protesto por falta de aceptación o de pago o bien, cuando el protesto se dispensa, desde la fecha de la desatención.

2) El firmante que pague el título de conformidad con el artículo 70 o el artículo 71 podrá ejercer su acción contra un firmante que le esté obligado en el plazo de un año desde la fecha en que pagó el título.

### Capítulo IX. Disposiciones finales

#### Artículo 85

El Secretario General de las Naciones Unidas queda designado Depositario de la presente Convención.

#### Artículo 86

1) La presente Convención estará abierta a la firma de todos los Estados en la Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, hasta el 30 de junio de 1990.

2) La presente Convención estará sujeta a ratificación, aceptación o aprobación por los Estados signatarios.

3) La presente Convención estará abierta a la adhesión de todos los Estados que no sean Estados signatarios desde la fecha en que quede abierta a la firma.

4) Los instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación y adhesión se depositarán en poder del Secretario General de las Naciones Unidas.

#### Artículo 87

1) Todo Estado Contratante integrado por dos o más unidades territoriales en las que, con arreglo a su constitución, sean aplicables distintos sistemas jurídicos en relación con las materias objeto de la presente Convención podrá declarar en el momento de la firma, la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión que la presente Convención se aplicará a todas sus unidades territoriales o sólo a una o varias de ellas y podrá modificar en cualquier momento su declaración mediante otra declaración.

2) Esas declaraciones serán notificadas al Depositario y en ellas se hará constar expresamente a qué unidades territoriales se aplica la Convención.

3) Si el Estado Contratante no hace ninguna declaración conforme al párrafo 1) del presente artículo, la Convención se aplicará a todas las unidades territoriales de ese Estado.

#### Artículo 88

1) Todo Estado, en el momento de la firma, la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión, podrá declarar que sus tribunales sólo aplicarán la Convención si el lugar indicado en el título donde se libra la letra o donde se suscribe el pagaré y el lugar del pago del título en él indicado se encuentran en Estados Contratantes.

2) No se podrán hacer otras reservas.

#### Artículo 89

1) La presente Convención entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que haya sido depositado el décimo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión.

2) Cuando un Estado ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, después de haber sido depositado el décimo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, la Convención entrará en vigor respecto de ese Estado el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que haya depositado su instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión.

*Artículo 90*

1) Todo Estado Contratante podrá denunciar la presente Convención mediante notificación formal hecha por escrito al Depositario.

2) La denuncia surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el Depositario. Cuando en la notificación se establezca un plazo más largo para que la denuncia surta efecto, la denuncia surtirá efecto a la expiración de ese plazo, contado desde la fecha en que la

notificación haya sido recibida por el Depositario. La Convención continuará aplicándose a los títulos librados o suscritos antes de la fecha en que surta efecto la denuncia.

HECHA en Nueva York, el día nueve de diciembre de mil novecientos ochenta 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 la presente Convención.

## II. DOCUMENTOS DE LA ASAMBLEA GENERAL RELATIVOS A LA APROBACIÓN DE LA CONVENCIÓN SOBRE LETRAS DE CAMBIO INTERNACIONALES Y PAGARÉS INTERNACIONALES

A. Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 21.º período de sesiones (Sexta Comisión, cuadragésimo tercer período de sesiones de la Asamblea General, tema 131 del programa)

**Grupo de Trabajo de composición abierta sobre el proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales: informe del Grupo de Trabajo (A/C.6/43/L.2) [Original: inglés]**

1. En su cuadragésimo segundo período de sesiones, la Asamblea General, en su resolución 42/153, de 7 de diciembre de 1987, decidió examinar el proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales en su cuadragésimo tercer período de sesiones, con miras a aprobarlo en él y decidió crear a esos efectos, en el marco de la Sexta Comisión, un grupo de trabajo que se reuniría al principio del período de sesiones, durante no más de dos semanas, a fin de examinar las observaciones y propuestas presentadas por los Estados acerca del proyecto de Convención.

2. En el cuadragésimo tercer período de sesiones, la Sexta Comisión, de conformidad con esa decisión, estableció en su segunda sesión, celebrada el 23 de septiembre de 1988, un grupo de trabajo de composición abierta y nombró en su cuarta sesión, celebrada el 27 de septiembre de 1988, al Sr. José María Abascal Zamora (México) Presidente del Grupo de Trabajo.

3. El Grupo de Trabajo celebró ocho reuniones entre el 26 y el 30 de septiembre de 1988 y tuvo ante sí las observaciones y propuestas presentadas por los Estados acerca del proyecto de Convención (véanse los documentos A/43/405 y Add.1 a 3). El Grupo de Trabajo decidió examinar cualquier propuesta presentada por escrito dentro de un plazo prefijado.

4. De resultados de sus deliberaciones y decisiones, el Grupo de Trabajo decidió recomendar que el proyecto de Convención fuese aprobado en la forma en que lo había hecho la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en su 20.º período de sesiones (véase el documento A/42/17, anexo), con las siguientes modificaciones:

### *Título de la Convención*

Formularlo de la manera siguiente: Convención de las Naciones Unidas sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales.

### *Artículo 1, párrafos 1) y 2)*

Sustituir las palabras (*Convención de . . .*), que figuran dos veces en los párrafos 1) y 2) por las palabras (*Convención de la CNUDMI*).

### *Artículo 2*

1) La letra de cambio internacional es una letra de cambio que menciona al menos dos de los lugares siguientes e indica que los lugares así mencionados están en Estados diferentes:

- a) El lugar donde se libra la letra;
- b) El lugar indicado junto a la firma del librador;
- c) El lugar indicado junto al nombre del librado;
- d) El lugar indicado junto al nombre del tomador;
- e) El lugar del pago,

a condición de que en la letra se mencione el lugar donde se libra la letra o el lugar del pago, y de que dicho lugar esté situado en un Estado Contratante.

2) El pagaré internacional es un pagaré que menciona al menos dos de los lugares siguientes e indica que los lugares así mencionados están situados en Estados diferentes:

- a) El lugar donde se suscribe el pagaré;
- b) El lugar indicado junto a la firma del suscriptor;
- c) El lugar indicado junto al nombre del tomador;
- d) El lugar del pago,

a condición de que en el pagaré se mencione el lugar del pago y de que dicho lugar esté situado en un Estado Contratante.

3) La presente Convención no regula la cuestión de las sanciones que puedan imponerse con arreglo al derecho nacional en caso de que en un título se haya hecho una declaración inexacta o falsa en relación con uno de los lugares indicados en los párrafos 1) ó 2) del presente artículo. Sin embargo, ninguna de tales sanciones afectará a la validez del título ni a la aplicación de la presente Convención.

### *Artículo 4*

Se suprime; en consecuencia, será preciso volver a numerar todos los artículos subsiguientes y cambiar las referencias a dichos artículos.

*Artículo 31, párrafo 1), apartado a)*

Sustituir las palabras *los artículos 54, 58 y 64* por las palabras *el párrafo 1) del artículo 54, el párrafo 1) del artículo 58 y el párrafo 1) del artículo 64*.

*Artículo 57, párrafo 2), apartado b)*

Después de las palabras *para efectuar la presentación* insertar las palabras *mencionada en el párrafo 1) de este artículo*.

*Artículo 57, párrafo 2), apartado c)*

Después de las palabras *causa de la demora* insertar las palabras *para efectuar la presentación mencionada en el párrafo 1) de este artículo*.

*Artículo 77, párrafo 2), apartado b), inciso iii)*

Sustituir las palabras *los párrafos 3) y 4) del artículo 76* por las palabras *los párrafos 4) y 5) del artículo 76*.

*Artículo 87, párrafo 1)*

Formularlo de la manera siguiente:

1) La presente Convención estará abierta a la firma de todos los Estados en la Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, hasta el 30 de junio de 1990.

5. El texto completo del proyecto de Convención en su forma enmendada por el Grupo de Trabajo figurará en el anexo del proyecto de resolución de la Sexta Comisión.

**B. Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 21.º período de sesiones (Asamblea General, cuadragésimo tercer período de sesiones)**

**Proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales: informe del Secretario General (A/43/405 y Add.1 a 3)**

**ÍNDICE**

[A/43/405]

(Original: español/francés/inglés)

|   | <i>Página</i> |
|---|---------------|
| I. INTRODUCCIÓN .....                                     | 199           |
| II. OBSERVACIONES Y PROPUESTAS RECIBIDAS DE LOS GOBIERNOS | 199           |
| Arabia Saudita .....                                      | 199           |
| Austria .....   | 199           |
| Checoslovaquia .....                                      | 199           |
| Chile .....   | 199           |
| Ecuador .....   | 200           |
| España .....  | 201           |
| Estados Unidos de América .....                           | 202           |
| Finlandia .....   | 205           |
| Francia .....   | 205           |
| Hungria .....   | 207           |
| Italia .....  | 208           |
| Japón .....   | 209           |
| Malasia .....   | 210           |
| Singapur .....  | 211           |
| Suecia .....  | 211           |
| Suiza .....   | 212           |
| Yugoslavia .....  | 213           |

[A/43/405/Add.1]

(Original: árabe/español/francés/inglés)

|   |     |
|---|-----|
| Australia .....   | 215 |
| Egipto .....  | 216 |
| México .....  | 218 |
| Omán .....  | 218 |
| República Centroafricana .....  | 218 |
| República Democrática Alemana .....   | 218 |
| Venezuela .....   | 219 |
| Observaciones generales presentadas por Colombia, Côte d'Ivoire, Chad, Chile, España, Francia, Guinea, Mauritania, República Centroafricana, Senegal y Togo | 220 |

**[A/43/405/Add.2]****(Original: francés/inglés)**

|   | <i>Página</i> |
|---|---------------|
| Argelia .....   | 221           |
| Bahamas .....   | 221           |
| Camerún .....   | 221           |
| Qatar .....   | 222           |
| <i>Nota:</i> Nicaragua hace suyas las "Observaciones generales" (reproducidas en el documento A/43/405/Add.1) ..... | 222           |

**[A/43/405/Add.3]****(Original: español)**

|            |     |
|------------|-----|
| Cuba ..... | 222 |
|------------|-----|

**I. Introducción**

1. El 7 de diciembre de 1987, la Asamblea General aprobó la resolución 42/153 titulada "Proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales". En los párrafos 2 y 3 de la resolución se lee lo siguiente:

"La Asamblea General,

"2. *Pide* al Secretario General que señale el proyecto de Convención a la atención de todos los Estados, que les solicite que presenten las observaciones y propuestas que quieran formular en relación con el proyecto de Convención antes del 30 de abril de 1988 y que distribuya esas observaciones y propuestas a todos los Estados Miembros antes del 30 de junio de 1988;

"3. *Decide* examinar, en su cuadragésimo tercer período de sesiones, el proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales con miras a aprobarlo en ese período de sesiones y crear a esos efectos, en el marco de la Sexta Comisión, un grupo de trabajo que se reunirá al principio del período de sesiones durante no más de dos semanas a fin de examinar las observaciones y propuestas formuladas por los Estados."

2. Por nota de fecha 25 de febrero de 1988, el Secretario General, de conformidad con la resolución, pidió a los Estados que presentaran las observaciones y propuestas que quisieran formular en relación con el proyecto de Convención.

3. La sección II del presente informe contiene, con mínimas modificaciones de carácter editorial, las observaciones y propuestas recibidas hasta el 3 de junio de 1988.

4. Cualquier otra comunicación que se reciba de los Estados se distribuirá en adiciones al presente informe.

**II. Observaciones y propuestas recibidas de los gobiernos****ARABIA SAUDITA****[Original: inglés]**

En opinión del Gobierno de Arabia Saudita la Convención ayudará a unificar y normalizar los pagarés internacionales, situación que fortalecerá la confianza entre las partes contratantes y mejorará su fuerza jurídica. El proyecto de Convención es, en gran parte, análogo a las reglas de la Cámara de Comercio Internacional.

**AUSTRIA****[Original: inglés]**

1. El proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales, que la CNUDMI pudo aprobar por consenso en su 20.º período de sesiones, celebrado en 1987, es el resultado de una intensa labor que la Comisión ha llevado a cabo a lo largo de los 15 períodos de sesiones celebrados de 1973 a 1987. En dos ocasiones, en 1982 y 1986 se dio a todos los Estados la oportunidad de presentar por escrito sus observaciones y propuestas. En tres sesiones plenarias de la CNUDMI, el proyecto de artículos de la Convención fue minuciosamente examinado a la luz de las numerosas propuestas que habían presentado los Estados Miembros.

2. En opinión de Austria, el presente proyecto viene a ser una solución de avenencia equilibrada entre los diversos regímenes jurídicos aplicables a las letras de cambio internacionales y a los pagarés internacionales. Austria opina que el presente proyecto constituye la mejor solución posible de los diversos problemas que se había previsto resolver en la proyectada reglamentación jurídica de estos títulos, por lo que no sería ajustado a la realidad esperar nuevas mejoras. Por ello, el proyecto de Convención que se presentó a la Asamblea General en su cuadragésimo segundo período de sesiones podría haber sido aprobado por Austria, así como por otros Estados, en ese período de sesiones, sin proceder a un nuevo examen de su texto. Austria no ve ninguna razón convincente para reanudar el examen de un proyecto que ha sido objeto de estudio durante casi 15 años y que es improbable que pueda ser perfeccionado. Austria confía en que la Asamblea General podrá, en su cuadragésimo tercer período de sesiones, adoptar una decisión sobre la aprobación de este proyecto y ponerlo a la firma y ratificación de los Estados.

**CHECOSLOVAQUIA****[Original: inglés]**

El Gobierno de Checoslovaquia no tiene ninguna observación que hacer.

**CHILE****[Original: español]**

1. La Ley chilena No. 18.092, de 14 de enero de 1982, que rige la materia de que se trata, está inspirada fundamentalmente en la Ley Uniforme de Ginebra de 1930 sobre Letras de Cambio y Pagarés a la Orden y, en algunos aspectos puntuales, en la Ley

de Instrumentos Negociables de los Estados Unidos de América, así como en el Código de Comercio de 1971 de Colombia y en otros textos legales modernos.

2. Por consiguiente, el texto del proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales presenta ciertos inconvenientes para Chile, toda vez que constituye una combinación de los regímenes de tradición jurídica anglosajona y de los inspirados en la Ley Uniforme de Ginebra que se aplicará a las operaciones internacionales, ya que, en el entendimiento de las autoridades chilenas, si Chile fuese parte en la nueva Convención, su adhesión a este instrumento internacional no implicaría modificación alguna de la legislación chilena, que ha sido cuidadosamente estudiada y que satisface los requerimientos actuales de las negociaciones que se efectúan en Chile por medio de títulos negociables como la letra de cambio y el pagaré.

3. Si bien Chile comprende que el presente proyecto de Convención es una solución de avenencia en la que se pretende que coexistan instituciones inspiradas en el régimen de Ginebra con soluciones y prácticas propias de la tradición anglosajona, no es menos cierto, en opinión del Gobierno de Chile, que ello dará lugar a dificultades en la aplicación de sus disposiciones y a diversos problemas de interpretación por los tribunales del foro ante los que se interpongan acciones y excepciones que emanan de ambos títulos negociables.

4. En consecuencia, debe tenerse muy presente, en opinión del Gobierno de Chile, la incompatibilidad de las obligaciones internacionales que derivarían de la nueva Convención con diversas convenciones internacionales, tales como la Convención Interamericana de 1975 sobre Conflictos de Leyes en materia de Letras de Cambio, Pagarés y Facturas y el mencionado Convenio de Ginebra de 1930.

5. Chile estima que el proyecto de Convención objeto de examen es un texto complejo, denso, muy reglamentario y de difícil comprensión y aplicación práctica.

6. En tal sentido, Chile hace presente que, sin perjuicio de los aspectos generales ya enunciados, podría no aceptar el artículo 4 del señalado proyecto y hacer uso de la reserva a que se refiere el artículo 89 de su texto.

7. Asimismo, Chile desea destacar que la legislación chilena no reconoce, al igual que el Convenio de Ginebra de 1930, la validez de las letras de cambio con vencimientos sucesivos.

8. La legislación chilena tampoco reconoce la distinción establecida en el proyecto de Convención que se examina entre "tenedor" y "tenedor protegido" que da lugar a una serie de normas complejas y de difícil comprensión que suscitarán problemas de interpretación ante los tribunales del foro.

9. Chile estima además improcedente la introducción de normas relativas al mandato en la letra de cambio y en el pagaré, pues, si bien, se reconoce, por una parte, la importancia del mandante y del mandatario en todo acto jurídico, se considera, por otra, que dicho contrato es ajeno al funcionamiento y efectos estrictamente cambiarios de los títulos negociables, con independencia de que el firmante de estos títulos haya actuado en virtud de un mandato o de otra figura jurídica de derecho civil o de derecho comercial generadora de obligaciones exigibles ante los tribunales o de excepciones que puedan esgrimirse como medio de defensa.

10. A lo anterior, Chile desea agregar que en el proyecto de Convención hay una serie de disposiciones que no han sido previstas ni por el derecho chileno, en particular, ni por los

ordenamientos jurídicos de tradición romanista, en general, pero que cabría justificar aquí por tratarse de un proyecto de conciliación que combina e intercala normas propias de los ordenamientos de tradición anglosajona y de los ordenamientos que se inspiran en la Ley Uniforme de Ginebra; ahora bien, al hacerlo configura una mezcla de disposiciones muy reglamentarias que no contribuyen a la claridad y simplicidad que sería deseable para el régimen jurídico de unos títulos negociables de tanta trascendencia para la validez y eficacia de las operaciones comerciales internacionales.

11. Por último, las normas enunciadas para la extinción de las obligaciones parecen, a juicio del Gobierno de Chile, igualmente complejas y reglamentarias, mientras que el plazo de prescripción de cuatro años resulta demasiado extenso, ya que la legislación chilena ha fijado un plazo de un año para las acciones directas del tenedor y de seis meses para las acciones de reembolso. No obstante y en atención a que se trata de letras y de pagarés internacionales, cabría justificar un plazo más largo, en especial si dicho plazo de prescripción general coincide con el previsto por otros convenios internacionales, como el de la compraventa internacional de mercaderías.

#### ECUADOR

[Original: español]

1. Es necesario precisar en el artículo 1 que las expresiones "letra de cambio internacional" y "pagaré internacional" deberían constar en el mismo idioma en que estén redactados dichos documentos. Además, el texto del proyecto de Convención debería referirse al "pagaré internacional a la orden" y no al "pagaré internacional", ya que es bien sabido que existen varias clases de pagarés, pero que los únicos que son instrumentos de naturaleza cambiaria son los pagarés a la orden.

2. Las subsecciones 1) y 2) del artículo 2 deberían ser modificadas, a fin de evitar que el término que se define sea también parte de la definición, a saber: "1) La letra de cambio internacional es una letra de cambio . . .". "2) El pagaré internacional es un pagaré . . .".

3. El artículo 3 establece que la letra de cambio y el pagaré son títulos pagaderos "a la vista o a plazo fijo". Sin embargo, en el artículo 10 se consigna la posibilidad de que también sean pagaderos a cierto plazo de vista y a cierto plazo de fecha. Aún más, en el artículo 8 se deja entrever la probabilidad de que se puedan pagar las obligaciones "c) en plazos sucesivos", lo cual está proscrito por la Convención de La Haya sobre Letras de Cambio y Pagarés a la Orden, por considerarse contrario a la naturaleza de estos instrumentos cambiarios destinados a la circulación. Consecuentemente, se deberían armonizar las disposiciones de los artículos 3, 8 y 10.

4. En vista de que en el artículo 41 se menciona al "aceptante", convendría incluir su definición en el artículo 6.

5. Sería deseable que la Convención hiciese referencia a la ley competente para determinar la capacidad de obligarse de los firmantes.

6. Igualmente, el texto convencional debería admitir la posibilidad de la pluralidad de ejemplares y copias de las letras de cambio y de los pagarés a la orden internacionales.

7. Convendría, de igual manera, efectuar una revisión exhaustiva del léxico, ortografía y redacción utilizados en la versión en idioma castellano.

8. Con estos antecedentes, el Gobierno del Ecuador estima pertinente dejar un margen prudencial de tiempo, a fin de lograr un mejor texto, antes de aprobar la Convención.

## ESPAÑA

[Original: español]

1. El Gobierno de España ha considerado, desde los inicios de los trabajos para la redacción del proyecto de Convención que hoy se examina, que lo que en sus observaciones de 1983 y 1986 denominó reiteradamente "espíritu de transacción" constituye un imprescindible instrumento de metodología jurídica y técnica.

2. Este "espíritu de transacción" caracterizó los primeros pasos de los trabajos para la redacción del proyecto de Convención y en ese primer estadio produjo efectos de notable interés. A medida, no obstante, que las deliberaciones del Grupo de Trabajo fueron tocando su fin, el "espíritu" en cuestión se ha ido alejando acentuadamente del modo de proceder y de redactar el texto jurídico que hoy se ofrece.

3. Efectivamente, bajo la presidencia de la idea de transacción se iniciaron los trabajos de redacción del proyecto en el que se ha pretendido integrar los dos grandes grupos de países iluminados, respectivamente, por las dos grandes dogmáticas jurídicas cambiarias existentes en el mundo: de una parte, los países adscritos al sistema cambiario del derecho anglosajón y, de otra, los integrados o influidos por las soluciones dogmáticas consagradas en los Convenios de Ginebra. La búsqueda de una fórmula intermedia y de equilibrio entre ambos sistemas jurídicos aparece, tras los últimos períodos de sesiones de los Plenarios de la propia Comisión, peligrosamente abandonada. Ha sido, en efecto, sustituida por un proceso de continuos retoques al texto del proyecto que lo han conducido, de un modo acentuado y desequilibrado, hacia las soluciones propias de los sistemas cambiarios del derecho anglosajón: se han preterido en su texto no ya las fórmulas ginebrinas compartidas por España sino, lo que es más grave, el "espíritu de transacción" que como de modo reiterado se ha indicado, presidió los planteamientos iniciales y los pasos originarios del proyecto de Convención. Son manifestaciones del fenómeno descrito y de la subsiguiente ruptura del equilibrio interno de las soluciones propuestas, entre otras, las siguientes:

a) Desaparición absoluta de los conceptos fundamentales y básicos en los que históricamente se fundamentan los títulos valores en general y, en particular, la letra de cambio y el pagaré;

b) Sustitución del dominio de los conceptos por el imperio del casuismo con prolijas enumeraciones de supuestos e hipótesis;

c) Abuso, hasta límites imposibles de aceptar, de las remisiones de unos preceptos a otros;

d) Establecimiento de una disciplina "dualista" y, por consiguiente, contraria a la finalidad unificadora del proyecto de Convención, de decisivas figuras cambiarias. Tal es el caso del tenedor — con la distinción entre el mero tenedor y el tenedor protegido — y el del avalista — con la distinción entre mero garante y avalista propiamente dicho —;

e) Abuso de recursos interpretativos o normativos propios del derecho anglosajón — regla de la razón en particular — que resultan poco adecuados para una disciplina severa y rigurosa como es la de los títulos valores y las letras y pagarés en particular;

f) Consecuencia de todo lo anterior, la Convención en su configuración actual resulta una ruptura decisivamente violenta con el legado jurídico continental en materia de títulos. Además, por el juego del casuismo, la remisión, la dualidad del régimen de ciertas instituciones, la utilización de elementos ajenos al acervo dogmático español y la eliminación de los conceptos elementales en la materia, el proyecto de Convención resulta de difícil inteligencia y comprensión. Lo es para los expertos y, mucho más, ha de resultar para los prácticos: comerciantes, industriales, banqueros y similares. Las consecuencias que todo ello produce en el terreno de la seguridad jurídica, como puede fácilmente comprenderse, son graves y rechazables. Máxime en un sector del ordenamiento como el de las letras de cambio y los pagarés en el que la inmediatez entre el documento y el derecho o la obligación del pago de sumas de dinero es absoluta y sólo sometida al aplazamiento libremente pactado por las partes. En las condiciones expuestas el Gobierno de España contempla con muy graves reticencias el texto propuesto. Las reticencias expresadas, por otra parte, se agravan en la consideración del ámbito de aplicación de la Convención tal y como se encuentra en la actualidad proyectada.

4. Son los expuestos extremos los que se pormenorizan acto seguido.

5. En punto al ámbito de aplicación de la Convención, el Gobierno de España rechaza la producción de efectos extraterritoriales de la misma, más allá de los límites de soberanía de los países que hayan ratificado su texto. Tal efecto extraterritorial se conceptúa como especialmente grave dada la inseguridad jurídica y patrimonial que las soluciones convenidas comportan.

6. El artículo 4 de la Convención proyectada, en relación con el artículo 2 en sus dos primeros párrafos, da fundamento positivo a los mencionados efectos extraterritoriales.

7. Por su parte, el artículo 89 del proyecto, que permite reservas en la materia no es un elemento suficiente de adecuación: requeriría a la hora de aplicar la Convención y manejar títulos internacionales una continua atención a la lista de reservas, con no sólo la consiguiente imprecisión, sino también pérdida de eficacia unificadora.

8. El Gobierno de España, por consiguiente, no considera adecuada una configuración del ámbito de aplicación de la Convención futura que suponga la aplicación de la misma por tribunales de países que no han procedido a su ratificación.

9. La ausencia en el texto de conceptos y categorías dogmáticas tradicionales en el ámbito de los ordenamientos continentales de los títulos valores es patente. La manifestación más acentuada de lo indicado lo constituye el silencio que el proyecto mantiene sobre el negocio causal que determina el giro del título y la influencia de la relación causal sobre la relación cartácea. Justamente la ignorancia de este tipo de conceptos fundamentales es factor determinante de complejidades ulteriores en el seno de la Convención cual es la muy relevante determinada por la distinción entre tenedor protegido y tenedor no protegido.

10. En cualquier caso, no deja de ser paradójico que alguna alusión a las relaciones causales se haya filtrado en algún lugar del texto — tal es el caso del artículo 31, párrafo 1), inciso b), del proyecto en el que se incluye una mención del "negocio subyacente" —: dicha filtración, sin embargo no ha sido acompañada de una voluntad más decidida por parte de la Comisión de emplear categorías como la mencionada de un modo más amplio e influyente a lo largo del texto.

11. El casuismo originado por la ausencia de conceptos y categorías dogmáticas llega a límites de ineficiencia absoluta en los artículos 29 y 30 cuando se trata de precisar lo que es tenedor protegido y tenedor no protegido: son un cúmulo de circunstancias inconexas las que determinarán que un tenedor sea calificado de uno u otro modo sin que, en una lectura atenta de nuestra Convención, el lector experto medio pueda adivinar las razones o motivos últimos de la concepción en cuestión.

12. Es ello una manifestación inaceptable de técnica legislativa defectuosa en extremo.

13. Idéntica consideración ha de ser realizada respecto de otro vicio de técnica legislativa del que adolece en grado sumo el proyecto: se trata de las abundantes y alambicadas remisiones que unos artículos efectúan a otros. Tales remisiones conllevan una difícil lectura para un intérprete medio de la Convención y una aún más difícil inteligencia de sus normas. La claridad del texto normativo, en suma, brilla por su casi total ausencia. Si a ello se une el casuismo antes señalado, no puede sino concluirse en el rechazo de algunos significativos preceptos. Tal es el caso, entre otros, de los artículos 4, 13, 29, 30 y 48 del proyecto respecto de los cuales habría que verificar un esfuerzo de síntesis y clarificación.

14. Ya se ha mencionado la aparición en las soluciones proyectadas de un "dualismo no unificador" de algunos relevantes aspectos del derecho cambiario internacional. Esta aparición antiunificadora concierne, en primer término, a la figura del tenedor, el cual puede ser tenedor protegido o no protegido según los casos y las circunstancias que, de modo poco explícito, el proyecto establece principalmente en sus artículos 29, 30 y 31.

15. La existencia de la duplicidad enunciada crea una cierta inseguridad en la posición jurídica de todo tenedor, quien no llegará a tener la certeza de dicha suposición más que tras un minucioso estudio de la Convención y de sus personales circunstancias en cada letra o pagaré concretos. Este tipo de estudios pormenorizados es contrario a la seguridad tradicional de la posición de los tenedores cambiarios así como a la no menos tradicional protección de la apariencia de derecho creada por librador y aceptante.

16. La presunción establecida en el artículo 33 no mengua los inconvenientes de la duplicidad proyectada; en definitiva, esta duplicidad va a determinar que en todo procedimiento judicial ocasionado por impago de letra de cambio se llegue a discutir, como cuestión similar a la prejudicial, el *status* del tenedor de la letra, acreedor cambiario y demandante: se trata éste de un factor de inseguridad que el Gobierno de España no puede aceptar.

17. Idénticas consideraciones deben ser efectuadas respecto del avalista. La "duplicidad no unificadora" se refleja igualmente en esta institución que en los ordenamientos preexistentes ha estado sometida tradicionalmente a régimen único. En el proyecto, por el contrario, los artículos 47 y siguientes distinguen, sobre la base de un notable cúmulo de remisiones, entre garante y avalista propiamente dicho: simultáneamente no resulta fácil para el tenedor conocer el verdadero *status* de cada uno de los avalistas o garantes firmantes del documento con la consiguiente inseguridad.

18. Si se considera que el empleo de unas u otras palabras o fórmulas por parte del garante determina su régimen obligatorio y el alcance del derecho del tenedor a su respecto, la situación se agrava habida cuenta que los títulos disciplinados son internacionales y es lógico pensar que en su

texto se han de recoger declaraciones cambiarias en diversos idiomas e incluso en diversas escrituras.

19. La pérdida de rigor cambiario se manifiesta en la utilización por la Convención de elementos interpretativos o de aplicación de relativa o escasa precisión. Tal es el caso de la regla de la razón predicada en relación con la diligencia con la que han de actuar los sujetos cambiarios (artículos 26 2); 26 3); 27 2) b); 27 3); 53 3); 55 1) a); 57 1); 63 1); 68 1); 68 2) a)), a la hora de presentación del título (artículos 52 y 56 a)) y el tipo de descuento (artículo 71 4)).

20. El Gobierno de España continúa lamentando que el proyecto no contenga norma alguna de índole procesal a través de la cual quede evidenciado en el ámbito de la disciplina de los procedimientos judiciales el rigor cambiario.

21. El acceso por parte del tenedor no satisfecho por el aceptante en tiempo y forma a un procedimiento judicial sumario de ejecución tendría que ser establecido por la Convención sin perjuicio de que cada ordenamiento nacional lo regulase con minucia conforme a sus respectivas idiosincrasias. El acceso a tal procedimiento, a la postre, es la razón de fondo que determina la aparición de los "dualismos no unificadores", el régimen diversificado de excepciones oponibles por los diversos obligados, las diferentes posiciones de los diversos acreedores, etc. Su reconocimiento sería un refuerzo, siquiera tenue, del muy deteriorado rigor cambiario.

## ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

[Original: inglés]

1. Los Estados Unidos de América apoyan el proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales preparado por la CNUDMI. Los Estados Unidos de América opinan que el presente proyecto debería ser aprobado por la Sexta Comisión, sin alteración o enmienda, a fin de que la Asamblea General pudiera luego abrirlo a la firma y ratificación de los Estados.

2. El proyecto de Convención es el producto de 19 años de examen del tema por expertos de una variadísima gama de países. El apoyo del proceso de la CNUDMI es al menos de igual importancia para el examen de cualquier punto sustantivo del proyecto.

3. Durante la labor de la CNUDMI sobre este proyecto, la Comisión y su Grupo de Trabajo examinaron exhaustivamente los aspectos presentados a la Sexta Comisión. Lo que explica que las objeciones actualmente formuladas a los artículos 2 y 4 sobre el alcance de la Convención hayan sido ya planteadas en 1984 y rechazadas tras haber sido detenidamente examinadas. Véase el informe de la Comisión sobre la labor realizada en su 17.º período de sesiones (A/39/17), párrafo 69, que dice lo siguiente: "Hubo oposición a la idea de introducir nuevas condiciones previas a la aplicación de la Convención, alegando que con ello se reduciría su ámbito de aplicación. Si bien se reconocía que podía haber dificultades si una controversia relativa a un título al que se aplicaba a la Convención surgiera en un Estado no contratante, se observó que ese problema ocurría inevitablemente en el proceso de adopción de normas uniformes hasta que la Convención que contuviera esas normas tuviera una amplia aceptación".

4. Lo mismo cabe decir de las objeciones que actualmente se hacen a los artículos 29 a 31 sobre la condición jurídica del tenedor protegido, que fueron planteadas en 1984 y rechazadas por la CNUDMI tras haber sido detenidamente examinadas. Véase el informe de la Comisión sobre la labor realizada en su

17.º período de sesiones (A/39/17); párrafo 30, que dice que: "El proyecto de Convención utilizaba el doble concepto de tenedor y tenedor protegido . . .", y el párrafo 31 que añade: "Tras un debate, la opinión predominante en la Comisión era la de que el concepto de tenedor y tenedor protegido debía conservarse . . .".

5. Si bien la Convención, en su calidad de solución de avenencia entre los dos principales regímenes jurídicos, hace algunas concesiones a conceptos del derecho anglosajón, sería incorrecto sugerir que favorece al régimen jurídico anglosajón a expensas del régimen ginebrino. Ello puede verse documentado en el apéndice a las presentes observaciones. Como puede verse descrito más en detalle en el apéndice, el tenedor no protegido goza de una protección notablemente superior a tenor de la Convención que la que reconoce el derecho anglosajón al tenedor que no esté debidamente legitimado ("*holder in due course*").

6. En lo que respecta a la objeción relativa a los "garantes" y "avalistas", Francia era miembro del Comité que redactó de nuevo los artículos 47 y 48 y tuvo la oportunidad de dar a conocer sus opiniones tanto en el grupo de estudio del pleno como en la propia sesión plenaria.

7. La aprobación de la Convención supondría un avance para el programa de la CNUDMI de armonización y unificación del derecho mercantil internacional y proporcionaría un nuevo tipo de título negociable por el que se podría optar en el comercio internacional. El régimen jurídico de este nuevo título es más flexible que cualquiera de los regímenes jurídicos nacionales actualmente aplicables a los títulos negociables. Los títulos emitidos con arreglo a esta Convención podrían incorporar estipulaciones tan deseables como la de ser abonables en unidades de cuenta (UME y DEG), a plazos y con intereses de tipo variable, sin que el título dejase de ser negociable. Por ello, este título se prestaría a una asignación de los riesgos derivados de las fluctuaciones de los tipos de interés y de cambio satisfaciendo así una de las necesidades actuales del tráfico comercial.

8. Los títulos emitidos con arreglo a la presente Convención pueden ser además transferidos del territorio de una jurisdicción a otra sin ocasionar ninguna incertidumbre sobre cuál sería la ley aplicable. El recurso a los principios del derecho internacional y la adopción de la forma de una convención multilateral eliminarían toda controversia respecto a la aplicabilidad de normas de derecho imperativo o de la autonomía de las partes y demás doctrinas sobre la selección de la ley aplicable.

9. La combinación de esta flexibilidad de las estipulaciones comerciales con esa seguridad respecto a la ley aplicable al título contribuiría al desarrollo de nuevas oportunidades de mercado secundario para los títulos de crédito internacionales. Los títulos emitidos con arreglo a la Convención serían libremente transferibles y evitarían la aplicación de una legislación interna inapropiada a estipulaciones cambiantes que son comercialmente deseables. Dado que la negociación subsiguiente del título en un mercado secundario a un tipo de descuento razonable se vería facilitada, disminuiría el peligro de que un acreedor, que se sintiese "atado" a un determinado deudor por una suma muy importante de dinero, se negase a otorgar nuevos créditos a ese deudor o le impusiese un tipo de interés más elevado.

10. Por esta razón, los Estados Unidos instan a la Sexta Comisión a que dé su aprobación al proyecto de Convención sin ninguna enmienda e insta a la Asamblea General a que apruebe sin enmiendas el texto del proyecto de Convención y que lo abra a la firma y ratificación el 1 de enero de 1989.

## Apéndice

### Algunos antecedentes sobre algunos tecnicismos de la Convención

1. Se ha sugerido a la Sexta Comisión y a la Asamblea General que el proyecto actual es unilateral y que es una reproducción demasiado fiel del "derecho norteamericano" o del *common law*. Estas sugerencias no son ciertas y no tienen en cuenta las soluciones de avenencia entre los diversos regímenes jurídicos que se reflejan en todo el proyecto definitivo. Esta labor de avenencia y compensación es bien conocida de los expertos técnicos que han trabajado en el texto de esta Convención durante muchos años, pero pudiera no ser conocida por otras personas que han participado en esos trabajos. Desde 1982 se han ido resolviendo determinadas ambigüedades mediante soluciones de avenencia por las que algunas normas sustantivas del proyecto de Convención han sido adaptadas a conceptos propios del régimen uniforme de Ginebra. La complejidad de algunas de estas soluciones de avenencia hubo de ser reflejada en las disposiciones afectadas en términos próximos al lenguaje jurídico de la legislación anglosajona.

2. El presente apéndice ha sido incluido junto con las observaciones de los Estados Unidos de América a fin de ilustrar brevemente el procedimiento que siguió la Comisión para llegar a soluciones equilibradas en tres esferas controvertidas:

#### A. Tenedores protegidos y no protegidos

3. En derecho anglosajón el tenedor debidamente legitimado ("*holder in due course*") es un tenedor que ha adquirido de buena fe por contravalor y sin tener noticia de que la letra haya sido desatendida o de que la titularidad de su transmitente esté viciada por algún defecto. Este concepto del tenedor debidamente legitimado no existe en el régimen de Ginebra, que ha previsto sin embargo que el tenedor será más o menos protegido según que, al adquirir el título, "haya (o no) obrado a sabiendas en detrimento del deudor".

4. Con arreglo al régimen de Ginebra, el "tenedor" se ve más protegido de las excepciones que puedan ser opuestas a los firmantes anteriores de la letra que el "tenedor debidamente legitimado" del derecho anglosajón. De igual modo, con arreglo al régimen uniforme de Ginebra el tenedor que "haya obrado a sabiendas en detrimento del deudor" recibe una protección notablemente superior contra las excepciones oponibles a los firmantes anteriores que la protección ofrecida en el derecho anglosajón al "tenedor" que no esté debidamente legitimado.

5. El Grupo de Trabajo decidió muy pronto no adoptar el concepto anglosajón de "tenedor debidamente legitimado". Pero hubo de establecer una distinción entre tenedores merecedores de mayor protección y tenedores merecedores de menor protección. El Profesor John Honnold, que fue anteriormente Secretario de la CNUDMI, sugirió el empleo del término de "tenedor protegido" para designar al tenedor que sea merecedor de mayor protección. A diferencia del "tenedor debidamente legitimado", que ha de ser un adquirente de buena fe por contravalor que no tenga noticia de la desatención del título o de defectos en la titularidad del transferente, el "tenedor protegido" ha sido definido básicamente como un adquirente que al adquirir el título no tenía conocimiento de ninguna acción o excepción basada en el título. A diferencia del derecho anglosajón, la Convención no exige la prueba del contravalor ni de la buena fe del tenedor.

6. Además, no le serán oponibles al tenedor protegido ninguna de las excepciones que puedan oponerse a firmantes que no sean el transmitente inmediato, salvo las excepciones basadas en una falta de capacidad, fraude intencional, falsificación, alteración, no presentación y prescripción. Esta lista de excepciones oponibles a un tenedor protegido es más larga que la lista de excepciones oponibles al tenedor con arreglo al régimen de Ginebra, pero es mucho más breve que la lista de las "excepciones reales" oponibles a un "tenedor debidamente legitimado" en los ordenamientos de tradición anglosajona.

7. Por último, con arreglo al derecho anglosajón, el tenedor que no sea un "tenedor debidamente legitimado" está expuesto a todo tipo de acciones y excepciones contractuales. Con arreglo al sistema ginebrino, incluso el tenedor que "haya obrado a sabiendas en detrimento del deudor"<sup>a</sup> está expuesto únicamente a aquellas acciones y excepciones de las que tuviese conocimiento. Con arreglo al proyecto de 1982 de la Convención, el tenedor que no fuese un tenedor protegido, es decir, el tenedor que tuviese conocimiento de algún defecto de titularidad o de alguna excepción que le fuese oponible, estaba expuesto a todo tipo de acciones y excepciones contractuales. Ahora bien, la Convención ha sido objeto de profundas modificaciones a este respecto y con arreglo al proyecto definitivo de la Convención, el tenedor no protegido está únicamente expuesto a las siguientes excepciones: 1) excepciones oponibles a su transferente inmediato, 2) excepciones de las que tenía conocimiento al adquirir el título, 3) excepción de fraude si obró con fraude para adquirir el título y 4) las excepciones oponibles contra un "tenedor protegido"<sup>b</sup>. El tenedor no protegido goza, por ello, de mayor protección que el tenedor en el derecho anglosajón y el contenido de este artículo se aproxima a las nociones recogidas por el sistema ginebrino.

#### B. Endosos falsificados

8. Con arreglo al régimen de Ginebra la firma del nombre del tomador por persona que no sea el tomador constituye efectivamente un endoso y los adquirentes subsiguientes son tenedores, es decir, con derecho a que el título les sea abonado y a ser protegidos contra las excepciones. Con arreglo a los regímenes de derecho anglosajón la firma de cualquier otra persona, que no sea el tomador (o un agente autorizado), no será eficaz, por lo que ninguno de los subsiguientes adquirentes será tenedor o tendrá derecho a que el título le sea abonado.

9. El proyecto de 1982 de la Convención optó por una fórmula de "gran avenencia". En primer lugar, adoptó el concepto de los regímenes de tradición romanista de que un "endoso" en nombre del tomador (o endosatario especial) por una persona que no fuese el tomador (o endosatario) transferiría eficazmente los derechos sobre el título a los firmantes subsiguientes, incluido el derecho al pago. Además, los representantes de los principales sistemas jurídicos convinieron en que la persona cuya firma hubiese sido falsificada dispondría de una acción contra el falsificador, incorporándose de este modo este principio al proyecto de Convención. Además, en el proyecto de 1982 se dispuso que la persona cuya firma hubiese sido falsificada dispondría de una acción contra la persona que hubiese tomado el título del

<sup>a</sup>Se dan notables divergencias en la interpretación de esta frase por los Estados signatarios del Convenio de Ginebra. Véase, por ejemplo, Greene, "Personal Defenses Under the Geneva Uniform Law of Bills of Exchange and Promissory Notes: A Comparison", 46 *Marquette Law Review* 281 (1963).

<sup>b</sup>A/42/17, anexo I (denominado en adelante la Convención), artículo 32.

falsificador, es decir, contra el primer adquirente que hubiese aceptado la firma falsificada como válida. Se incorporó así parte del concepto aplicable en derecho anglosajón de que todo adquirente debe "conocer a su endosante", sin tomar el resto del concepto de derecho anglosajón por el que todo endosante se hace responsable de todas las firmas antecedentes a la suya. Esta solución de avenencia puede resultar preferible a cualquiera de las soluciones actuales del derecho interno.

10. En el proyecto de 1982 se soslayaron, sin embargo, diversas cuestiones y se remitió al derecho local la cuestión de la responsabilidad del librado y de los bancos que actuasen a título de endosatarios para el cobro. Las deliberaciones posteriores hicieron ver que estos conceptos no darían resultado y que, de hecho, podían hacer que resultasen impracticables todas las disposiciones relativas al endoso falsificado. En el proyecto definitivo, los librados y los bancos recaudadores serán únicamente responsables si tomaron el título directamente del falsificador. Incluso en ese caso, el librado o el banco recaudador serán únicamente responsables si tuvieron conocimiento de la falsificación antes de haber pagado al falsificador o cobrado el título, o si fueron culpables de negligencia al no descubrir la falsificación<sup>c</sup>. De nuevo, el contenido de fondo de los cambios introducidos con posterioridad a 1982 tiende a aproximar el texto de la Convención al régimen uniforme de Ginebra, ya que el librado y los bancos recaudadores tienen ahora menos probabilidades de incurrir en responsabilidad.

#### C. El "garante" y el "aval"

11. Una de las consecuencias de las diferencias relativas a las firmas falsificadas es la diferencia de los riesgos que ha de asumir el garante con arreglo a los diversos regímenes jurídicos aplicables. Con arreglo a los ordenamientos de derecho anglosajón, el "garante" se hace responsable de la solvencia del deudor por el que salió garante, pero no se vería privado de ninguna excepción fundada en la falta de poder suficiente de un mandatario del deudor por el que hubiese salido garante o fundada en la falta de autenticidad de su firma. En otras palabras, con arreglo al derecho anglosajón, el "garante" podrá exigir la presencia en el título de la firma del deudor por el que salió garante o de un mandatario suyo con poder suficiente. Con arreglo al régimen de Ginebra, el avalista no sólo ha de responder de la solvencia del avalado, sino que asume además otros riesgos relacionados con la validez del mandato para firmar o con la autenticidad de la firma del deudor avalado, incluso en aquellos casos en que el avalista haya firmado con anterioridad al deudor avalado. En el 21.º período de sesiones de la Comisión, se descubrió una ambigüedad en el artículo relativo al "garante" por lo que hubo de hacerse un esfuerzo adicional de avenencia entre los regímenes basados en el *common law* y los regímenes inspirados en la Ley Uniforme de Ginebra. Todos los participantes opinaban que el texto de la Convención se refería al tipo de "garante" o "aval" previsto en su derecho interno. Se designó un grupo de estudio, formado por el Canadá, los Estados Unidos de América, Francia, Italia, el Reino Unido y la República Federal de Alemania con el cometido de redactar de nuevo esta disposición. Este grupo hubo de decidirse entre tres opciones básicas: 1) adoptar las normas de responsabilidad de uno solo de los regímenes, en cuyo caso la Convención no resultaría viable con arreglo al otro régimen; 2) crear un régimen híbrido, nuevo y desconocido, de la responsabilidad y con desventajas para los ordenamientos inspirados en cada una de las dos familias jurídicas principales; o 3) mantener tanto el concepto del "garante" como el del "aval", dejando que cada una de las partes eligiera el tipo de responsabilidad que juzgara

<sup>c</sup>Convención, artículos 26 y 27.

más conforme con sus propias necesidades, usos y prácticas comerciales. El Grupo se pronunció en favor de esta última opción que fue aceptada por la CNUDMI, tras haberla examinado detenidamente.

12. Con arreglo a esta solución de avenencia, las partes podrán optar, en los artículos 47 y 48, ya sea por el régimen de Ginebra del "aval", por el que se garantiza la solvencia del deudor, la validez del mandato por él otorgado y la autenticidad de su firma, o por el régimen de derecho anglosajón del "garante" por el que se garantiza tan sólo la solvencia del deudor por el que se sale garante. Se puede optar por cualquiera de estos dos regímenes mediante la mera consignación en el título de las palabras "aval" o "garante". El régimen de la Convención es sencillo de aplicar siempre que se haya inscrito cualquiera de estas dos palabras en el título. Sin embargo, el régimen aplicable al firmante que firmó sin utilizar ninguna de estas dos palabras, o ninguna palabra que les sea asimilable, resulta bastante complejo, por lo que sería difícil de explicar.

## FINLANDIA

[Original: inglés]

1. El Gobierno de Finlandia considera que el proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales, aprobado por la CNUDMI en su 20.º período de sesiones, es una solución aceptable a los problemas suscitados por las operaciones comerciales de ámbito internacional. El proyecto es el valioso fruto final de un prolongado empeño por superar las divergencias que se derivan de la coexistencia de diversos regímenes jurídicos en materia de títulos negociables. Finlandia, que es parte en el Convenio de Ginebra de 1930 por el que se establece una Ley Uniforme referente a las letras de cambio y pagarés a la orden, considera que el presente proyecto de Convención es una solución de avenencia bien equilibrada entre el régimen de la Ley Uniforme de Ginebra y otros regímenes jurídicos.

2. El Gobierno de Finlandia apoya, por ello, que el proyecto de Convención sea presentado a la Asamblea General, en su cuadragésimo tercer período de sesiones para su aprobación por la Asamblea.

## FRANCIA

[Original: francés]

*Observaciones del Gobierno de Francia con respecto al ámbito de aplicación del proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales (Artículos 1 a 4)*

1. Vista la incompatibilidad del proyecto de Convención con los Convenios de Ginebra de 1930, que interesan a 19 Estados partes y a unos 20 países que han seguido en sus legislaciones internas el modelo de las normas que contienen, y con la Convención interamericana sobre conflictos de leyes en materia de letras de cambio, pagarés y facturas, firmada en Panamá, en 1975, en la que son partes aproximadamente 10 Estados, conviene evitar que la futura Convención produzca efectos jurídicos en los Estados que no deseen ratificarla.

2. Por consiguiente, es indispensable que, en todo lo posible, el ámbito de aplicación de la Convención se limite a los Estados partes.

3. Esta limitación es imperativa.

4. Por ejemplo, en lo que respecta a las letras de cambio, bastaría al librador, mediante un acto que depende exclusivamente de su sola voluntad, colocar en el encabezamiento y en el texto de la letra de cambio que libre las palabras mágicas "Letra de cambio internacional, Convención de . . ." y, además, mencionar dos de los cinco lugares indicados en el artículo 2<sup>1</sup>, para que la Convención se aplicara al título, incluso a pesar de que ninguno de los dos lugares indicados estuviera situado en el territorio de un Estado contratante (artículo 4 del proyecto de Convención).

5. El mismo régimen se aplicaría al pagaré.

6. En consecuencia, el proyecto tiene la pretensión de conferir al librador o al suscriptor, como consecuencia de una elección aislada, unilateral y discrecional de su parte, la facultad de provocar la aplicación de ocho capítulos de la Convención al título que libre y de sustraerlo así a la ley que sería normalmente aplicable, *ratione loci*, sin considerar el hecho de que esta ley normalmente aplicable a una relación cambiaria determinada bien podría ser, llegado el caso, la de un Estado que no hubiese ratificado la Convención.

7. Ni siquiera se requiere que el país en cuyo territorio se haya librado la letra haya ratificado la Convención.

8. Por ejemplo: supóngase que el país A no ha ratificado la Convención. Un residente de ese país coloca sobre la letra de cambio que libra las palabras sacramentales antes indicadas y menciona como lugar donde se libra la letra una ciudad de ese país A y, como lugar del pago, la ciudad de un país B, que tampoco ha ratificado la Convención. No por ello la Convención dejará de ser aplicable. En consecuencia, si se supone, por una parte, que la letra ha sido garantizada, de conformidad con lo previsto en los artículos 47 y siguientes (aval), y que esta garantía ha sido otorgada en el territorio de un Estado que sí ha ratificado la Convención de la CNUDMI y, por otra parte, que se plantea una controversia entre el tenedor (un banco que descuenta) y el garante ante el tribunal de un Estado, el del lugar de residencia del garante, que no ha ratificado la Convención<sup>2</sup>, ese tribunal — sobre todo si el Estado al que pertenece ha ratificado la Convención interamericana — deberá, de conformidad con uno u otro de estos instrumentos<sup>3</sup> (Ginebra, artículo 4, apartado 2; Panamá, artículo 3), aplicar la Convención de la CNUDMI<sup>4</sup> a pesar de que, reiteramos, el Estado al que pertenece no la haya ratificado. Ahora bien, las disposiciones de la ley de ese Estado y las de la Convención de la CNUDMI pueden diferir en lo tocante a la determinación de las obligaciones del garante y, especialmente, en cuanto a la determinación del avalado, al alcance del aval y a las excepciones que el avalista puede oponer al tenedor. Aún más, nada excluye pensar que el hecho de que el librador libre la letra de cambio al amparo de la

<sup>1</sup>El lugar donde se libra la letra;  
El lugar indicado junto a la firma del librador;  
El lugar indicado junto al nombre del librado;  
El lugar indicado junto al nombre del tomador;  
El lugar de pago.

<sup>2</sup>El Estado A, por ejemplo, que es a la vez el del librador y el del avalista.

<sup>3</sup>El apartado 2 del artículo 4 del Convenio de Ginebra estipula que los efectos que producen las firmas de las otras personas obligadas (que no sean el aceptante de la letra de cambio o el suscriptor del pagaré), quedan determinadas por la ley del país en el territorio del cual las firmas hayan sido estampadas. El artículo 3 de la Convención de Panamá estipula lo siguiente: "Todas las obligaciones resultantes de una letra de cambio se rigen por la ley del lugar donde hubieren sido contraídas".

<sup>4</sup>"Un tratado en el que un Estado no sea parte se ha de considerar como derecho extranjero" (Tribunal de Casación de Francia, 1 de febrero de 1972, Dalloz 1973, pág. 59).

Convención de la CNUDMI, y de que el garante otorgue su garantía en el territorio de un Estado que ha ratificado la Convención, constituya un fraude a la ley nacional del Estado A, perpetrado gracias a la habilidad del librador en sustraer la letra de cambio que libró a la ley normalmente aplicable. Una Convención internacional, preparada con el auspicio de las Naciones Unidas, no debiera ser un instrumento que incitara al fraude en perjuicio de los derechos de la parte más débil en la operación.

9. El ejemplo que se ha citado no es en modo alguno imaginario.

10. Permitir de esa manera que el librador pueda sustraer la letra de cambio a la legislación normalmente aplicable *ratione loci* para someterla enteramente al régimen de la Convención no aceptada por los Estados que no la hayan ratificado, para someterla, llegado el caso, con una intención fraudulenta, a la ley de estos Estados, resulta tanto más inadmisibles cuando que, en virtud del párrafo 3) del artículo 2, incluso la prueba de la inexactitud de las indicaciones de los lugares que figuran sobre la letra de cambio y el pagaré no impedirá la aplicación de la Convención.

11. Ejemplo: supóngase que una letra de cambio emitida por un librador residente en el Estado A, que no ha ratificado la Convención, se gira contra un librado de ese mismo Estado A. Bastará que, mediante un fraude (que, de conformidad con el derecho francés y, por cierto, de otros ordenamientos jurídicos, constituiría delito de falsificación de un documento comercial, penalmente punible), el librador<sup>2</sup> indique falsamente (y con cuánta facilidad) como lugar de emisión de la letra una ciudad de un Estado B, que pueda o no haber ratificado la Convención de la CNUDMI, a fin de que la Convención resulte aplicable a esa letra de cambio exclusivamente nacional. Según el proyecto de Convención, es perfectamente lícito que se excluya la aplicación de la ley del Estado, aunque ésta sería la única que correspondería aplicar.

12. En consecuencia, es absolutamente necesario que se suprima el párrafo 3) del artículo 2 y que se estipule que los lugares diferentes mencionados sobre la letra deberán ser lugares de Estados contratantes efectivamente diferentes.

13. No menos necesario es que se modifique sustancialmente el artículo 4, por el que la Convención se aplicará "aunque los lugares indicados en el párrafo 1) o en el párrafo 2) del artículo 2... no estén situados en Estados Contratantes".

14. Por cierto, el artículo 89, siguiendo la sugerencia del representante de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado, autoriza una reserva que tiene por objeto limitar la aplicación de la Convención por los tribunales de un Estado al caso en que el lugar donde se libre la letra o donde se suscriba el pagaré y el lugar de pago del título se encuentren en el territorio de Estados Contratantes. Sin embargo, esta reserva sólo concierne a los Estados Contratantes y no tiene ninguna utilidad para los Estados no contratantes. Al contrario, en tanto permite que un Estado Contratante excluya, en lo que a él respecta, el efecto extraterritorial indirecto de la Convención, consagra este efecto extraterritorial para los Estados no contratantes.

15. Por consiguiente, es necesario no sólo modificar el artículo 4, sino también el artículo 2, y prever que la Convención sólo será aplicable si el lugar donde se libra efectivamente la letra y el lugar efectivo del pago están situados en Estados contratantes diferentes.

<sup>2</sup>Tras haber colocado sobre la letra las palabras sacramentales antes indicadas.

16. Análogamente, en cuanto al pagaré, la aplicación de la Convención debería subordinarse a la condición de que el lugar donde se suscribe efectivamente el pagaré y el lugar del pago estén situados en Estados Contratantes diferentes.

17. De esta manera, el ámbito de la aplicación de la Convención se vería limitado en forma razonable. Sin embargo, no se excluirían totalmente los efectos extraterritoriales indirectos de la Convención para un Estado que no la hubiese ratificado, pero ello resultaría de la aplicación normal de las normas de conflicto de leyes a situaciones objetivas que involucran un factor extranjero.

*Observaciones del Gobierno de Francia con respecto a los conceptos de tenedor protegido y de tenedor no protegido en el proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales*

18. Las disposiciones relativas al tenedor protegido y al tenedor no protegido son un ejemplo característico de la complejidad de la Convención en lo que respecta a las definiciones que contiene de cada uno de ellos.

19. No todos los tenedores están sujetos al mismo régimen. El proyecto distingue entre el tenedor denominado protegido y aquel "que no sea tenedor protegido". La distinción en la terminología empleada fue copiada directamente del Código de Comercio Uniforme de los Estados Unidos.

20. Pero es preciso determinar cuál es uno y cuál es el otro.

21. Al parecer, los incisos f) y g) del artículo 6 definen al tenedor y al tenedor protegido, pero en realidad no lo hacen, pues remiten al artículo 16 y al artículo 30 respectivamente.

22. Conviene entonces comenzar por el artículo 16, que define al tenedor.

23. En cuanto al tenedor protegido, tal como lo define el artículo 30, es el "tenedor de un título que estaba completo cuando lo recibió o que, de ser un título incompleto en la forma descrita en el párrafo 1) del artículo 13, fue completado de conformidad con las facultades conferidas", siempre que se cumplan los requisitos indicados más adelante. Por consiguiente, es importante remitirse al artículo 13 que, a su vez, remite al párrafo 2) del artículo 1 y al inciso d) del párrafo 2) del artículo 3 y, de manera más general, a los artículos 2 y 3.

24. Una vez terminada esta primera etapa, resulta que el tenedor sólo será tenedor protegido si se cumplen varias condiciones. Una de ellas, indicada en el artículo 30, inciso a), es que el tenedor no hubiera tenido conocimiento de ninguna excepción a las obligaciones resultantes del título. ¿Qué excepciones? Las excepciones previstas en los incisos a), b), c) y e) del párrafo 1) del artículo 29 que se refiere al tenedor no protegido. De esta manera resulta evidente la confusión del régimen aplicable a los dos tipos de tenedor. Por consiguiente, no cabe otro remedio que remitirse al artículo 29 y, especialmente, a su párrafo 1), inciso a); se deduce que el tenedor protegido es el que no tenía conocimiento de ninguna "excepción" que pudiera oponerse a un tenedor protegido, de conformidad con lo establecido en el párrafo 1) del artículo 31. Por consiguiente, el artículo 30 nos ha remitido al artículo 29 que, a su vez, remite al párrafo 1) del artículo 31, el que contiene tres incisos, y cuyo inciso a) remite a su vez a ocho artículos (artículos 34, 35, 36, 37, 54, 58, 64 y 85).

25. Ello no es todo: el tenedor protegido, de conformidad con el artículo 30, que presuntamente lo define, debe saber que para beneficiarse de la calificación de "protegido" tiene que

haber respetado el plazo previsto en el artículo 56 para la presentación al pago. Ahora bien, las normas relativas al plazo de presentación al pago están distribuidas entre ocho incisos.

26. De este modo, sólo para conocer la definición de tenedor protegido hay que remitirse a 14 artículos de la Convención, es decir, a más del 16% de los artículos sustantivos de la Convención, cuyo número asciende a 85.

27. Queda todavía por fijar el régimen del tenedor protegido. El artículo 31 lo hace, pero enumera en dos párrafos todas las excepciones que pueden oponerse al llamado tenedor protegido. El inciso a) del párrafo 1), a fin de determinar una primera serie de excepciones oponibles, es el inciso que, como ya se ha señalado, remite a ocho artículos de la Convención. A esta primera serie de excepciones se añaden al menos otras cinco. Pero aún hay que añadir la resultante del artículo 35, en virtud del cual, incluso con respecto al tenedor protegido, la persona cuya firma ha sido falsificada no queda obligada. En otros artículos se hace referencia también al tenedor protegido (inciso e) del párrafo 4) del artículo 73) o al tenedor que no es tenedor protegido (párrafo 3) del artículo 73; artículo 78).

28. No obstante, aún no se perfila con claridad el régimen del tenedor protegido. En efecto, aunque el artículo 31 no lo advierte, el tenedor hará bien en remitirse al artículo 48 para descubrir las excepciones que podrá oponerle un avalista; y el párrafo 4) del artículo 48, a su vez, lo remitirá a varios artículos.

29. Además, el término "conocimiento", que figura en los artículos 30 y 31, está definido en el artículo 7.

30. También corresponde tener en cuenta el artículo 32, en virtud del cual todo tenedor que reciba un título de un tenedor protegido también será, en principio, tenedor protegido.

31. En última instancia, todas estas disposiciones particulares no constituyen lo esencial. En efecto: solamente en el artículo 33, y en una forma subsidiaria, aunque se trata de una norma fundamental, se estipula que "salvo prueba en contrario, se presumirá que todo tenedor es tenedor protegido".

32. Podría suponerse que, de resultas de los efectos de todas las disposiciones citadas, los conceptos del llamado tenedor protegido y del "tenedor que no sea tenedor protegido" se fundan en una clara distinción entre estas dos categorías de tenedores. Sin embargo, ya se ha indicado que es posible oponer muchas excepciones al llamado tenedor protegido. Al mismo tiempo, hay que reconocer que al tenedor que no sea tenedor protegido, es decir, aquel al que en principio se le pueden oponer todas las excepciones, no se le pueden oponer determinadas excepciones si en el momento en que adquirió el título no tenía conocimiento de ellas.

33. En resumen, el llamado tenedor protegido está lejos de estar protegido en todas las circunstancias y el tenedor que no es un tenedor protegido está protegido en determinadas circunstancias. Por lo tanto, la distinción pierde fuerza. El régimen aplicable a ambas categorías de tenedores resulta una mezcla que hace imposible establecer un perfil claro y neto del tenedor.

34. En este aspecto, el proyecto de Convención puede ser criticado seriamente: es ininteligible. Ahora bien, el tenedor es la figura central del derecho de los títulos valores.

35. Su régimen, por ende, debe definirse con claridad. Es preciso que la persona a la que se le presenta un título y que debe decidirse rápidamente, sea a efectos de aceptarlo o de

rechazarlo, pueda hacerlo en forma inmediata. La Convención no está destinada a que la apliquen profesores universitarios o especialistas, sino los empleados de bancos o de empresas que, a primera vista, deben saber a qué atenerse. El proyecto de Convención no atiende esta necesidad.

*Observaciones del Gobierno de Francia con respecto a los conceptos diferentes de garantía y de aval en el proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales (Artículos 47 a 49)*

36. El principio mismo de un sistema dual de garantía es sumamente cuestionable. Su aplicación en el proyecto de Convención plantea graves problemas de comprensión y dificultades que los empleados bancarios no podrán superar.

37. Por ejemplo, en lo que respecta al "garante" (artículo 47 y siguientes). Este artículo, so pretexto de satisfacer a los partidarios del sistema del *common law* y a los del sistema de Ginebra, establece un sistema doble de garantías: un primer sistema utiliza las palabras "garantizada", "pago garantizado", etc., y atribuye al garante una responsabilidad que lo convierte en una especie de fiador, que puede oponer al tenedor, incluso al protegido, un gran número de excepciones, como ocurre en el sistema del *common law*.

38. El segundo sistema, más próximo al de Ginebra, emplea las palabras "bueno por aval" y permite al garante (avalista) oponer un número menor de excepciones al tenedor protegido, que se encontraría de esta manera en mejores condiciones. Sin embargo, el garante también puede otorgar su garantía mediante la sola firma.

39. En este caso, es preciso distinguir si el garante es o no "un banco u otra institución financiera". Las excepciones oponibles al tenedor protegido no son las mismas.

40. El régimen de la "garantía" es totalmente incomprensible. Además de que resulta difícil concebir que en una convención destinada a la unificación se establezcan dos regímenes, y que cada uno de ellos esté inspirado en los dos sistemas jurídicos que se pretende unificar, estos dos regímenes, cuya aplicación depende de los términos "mágicos" empleados o de cualquier "otra expresión equivalente" socavan, por su misma naturaleza y por su método de aplicación, toda seguridad para el tenedor.

41. Ningún ordenamiento jurídico conoce un régimen tan complejo de garantías. Por consiguiente, esos artículos de la Convención deben redactarse totalmente de nuevo, sobre todo porque la "garantía" es una práctica corriente.

## HUNGRÍA

[Original: inglés]

1. El Gobierno de la República Popular Húngara ha apoyado siempre los esfuerzos encaminados a la unificación y armonización del derecho mercantil internacional. Por esta razón, el Gobierno de Hungría ha acogido también con agrado la labor relativa a la formulación de un proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales.

2. El Gobierno de Hungría considera que las actuales leyes y reglamentos nacionales relativos a los títulos negociables no corresponden a las necesidades del comercio internacional ni de las operaciones de pago y de crédito internacionales. Con miras a la promoción y el desarrollo de las relaciones

económicas y comerciales internacionales sería de desear la unificación del derecho imperante en esta esfera.

3. El Gobierno de Hungría opina que el proyecto de Convención aprobado por la CNUDMI es una solución de avenencia bien equilibrada entre los dos regímenes principales de las letras de cambio y de los pagarés a la orden: el régimen de los Convenios de Ginebra de 1930, por una parte, y el régimen representado por la Ley inglesa sobre letras de cambio y la Ley de títulos negociables de los Estados Unidos, por la otra.

4. El Gobierno de Hungría considera, por ende, que el presente proyecto de Convención, en la forma en que ha sido aprobado por la CNUDMI, reúne las condiciones requeridas para que la Asamblea General pueda recomendar su firma.

## ITALIA

[Original: francés]

### *Observaciones generales*

1. El Gobierno de Italia aprecia los notables esfuerzos de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) con miras a perfeccionar el proyecto que se examina, pero estima que no se han podido lograr aún los resultados fijados como meta; se trataba en esencia, conviene recordarlo, de poner a disposición de los agentes financieros y mercantiles un instrumento de utilización cierta y cómoda, capaz de superar los obstáculos que pueden derivarse, en materia tan delicada, de la diversidad de las legislaciones nacionales.

2. A la luz de esas metas, el Gobierno de Italia juzga que el proyecto debe evaluarse no sólo comparándolo con las diversas tradiciones jurídicas, sino sobre todo por su aptitud para eliminar incertidumbres de aplicación; y estima que en este momento existen todavía, desde ese punto de vista, motivos de perplejidad.

3. Primero, en lo referente a la redacción, el Gobierno de Italia no puede dejar de insistir en su insatisfacción ante un método que utiliza de manera exagerada la técnica de la remisión, método que hace extremadamente difícil la lectura del texto y que entraña, irremediablemente, el peligro de contradicciones e incertidumbres de interpretación.

4. Es preciso añadir que ese peligro se ve acentuado por la tentativa, evidente en el proyecto, de prever un mismo régimen para todas las prácticas seguidas en los más diversos contextos nacionales. De ahí se siguen complicaciones considerables y casi insuperables dificultades en los casos en los que se quiere satisfacer la exigencia, esencial para el intérprete, de construir un sistema unitario. Valga a título de ejemplo la previsión de una figura como la de la garantía por el librado incluso no aceptante, conocida sólo por ciertos sistemas: figura que, por otra parte, se estatuye en términos apreciablemente diferentes de los de la garantía cambiaria en general; ello produce, por lo menos, una considerable incoherencia en el sistema y, por consiguiente, graves peligros de incertidumbre en la aplicación.

5. En realidad, no parece dudoso que un proyecto tendiente a la unificación debe, por el contrario, más bien que buscar una solución concreta para cada problema, identificar los elementos esenciales que puedan llegar a ser comunes a los diferentes ordenamientos jurídicos.

6. En general, el Gobierno de Italia considera, además, que estas incertidumbres se agravan aún más por la manera en que

el proyecto de Convención determina su propia esfera de aplicación.

7. Parece evidente, en efecto, cosa que se ha observado desde hace tiempo, que la solución "universalista" adoptada con el párrafo 3) del artículo 2 y en el artículo 4 puede crear grandes dificultades cuando las reglas de conflicto de leyes de la *lex fori* lleven a la aplicación de un derecho diferente del de uno de los Estados Contratantes; en ese caso, parece cuando menos muy difícil prever la solución que el juez adoptaría en un caso concreto.

8. No hace falta subrayar que ese problema, evidentemente de decisiva importancia, se agrava aún más por la circunstancia de que estas reglas sobre conflicto de leyes son objeto de una obligación de derecho internacional público para varios Estados (en especial, los que son partes en el Convenio de Ginebra).

9. Se comprende que el principio del formalismo cambiario pueda inducir a soluciones que dejen de lado la realidad de un vínculo efectivo con el territorio de un Estado contratante. Parece importante, con todo, que las consideraciones precedentes, que afectan a intereses de orden público, deben prevalecer y que en consecuencia, es necesario eliminar las incertidumbres señaladas y reconsiderar la solución adoptada en el proyecto.

### *Observaciones especiales*

10. El Gobierno de Italia desea sólo señalar a la atención un número limitado de aspectos que causan perplejidad y que parecen asumir una importancia decisiva en la evaluación del proyecto.

11. El Gobierno de Italia desea, en primer lugar, que se haga un reexamen a fondo de los conceptos de "tenedor" y de "tenedor protegido". Esos conceptos, que deberían constituir el centro de todo el sistema de la Convención, se definen recurriendo, de manera extrema, a la técnica de la remisión. Su comprensión exige la lectura de un número muy grande de disposiciones (por ejemplo, para mencionar una lista que indudablemente no es exhaustiva, los artículos 6, 7, 16, 29, 30 y 33). En consecuencia, la utilización de esta técnica, en lugar de facilitar los problemas de aplicación, parece realzar la dificultad de su solución.

12. El Gobierno de Italia estima, por consiguiente, muy deseable que se reexamine el problema en conjunto. Ello sería posible dejando de lado la tentativa por definir la situación jurídica del tenedor del título en términos de *status* y, de manera sin duda más conforme al "enfoque funcional" que se pide en la materia, regulando directamente las situaciones concretas que puedan presentarse. En todo caso, es indispensable que, si se quiere definir ese *status*, la formulación normativa sea decididamente aclarada y resulte mucho más fácil de leer que el texto que se examina.

13. El Gobierno de Italia ha manifestado desde hace tiempo su insatisfacción por la insuficiente protección que el proyecto ofrece al tenedor del título, ya que estima que esa protección representa el fundamento de toda legislación en materia cambiaria y que la necesidad de protección es aún más fuerte para los títulos destinados a la circulación internacional. Por esta razón, el reexamen deseado de los conceptos de "tenedor" y de "tenedor protegido" debería encaminarse a reforzar la posición del tenedor del título (en particular, con referencia a los artículos 7, 13, 30 y 31).

14. Como requisito mínimo para fortalecer esa protección, el Gobierno de Italia considera absolutamente necesario, en especial, reconsiderar la solución adoptada en el artículo 27 del proyecto. Esa disposición contiene, respecto de la hipótesis del endoso por un representante sin poder *falsus procurator* una regla idéntica a la del endoso falsificado: desconoce así la neta diferencia entre ambas hipótesis y, en particular, la circunstancia de que, si bien puede ser razonable esperar que la persona que negocia el título asuma el riesgo de una falsificación material, es diferente la situación en el caso de un endoso hecho por un representante sin poder; en este último caso no se trata de una circunstancia de hecho más o menos fácilmente verificable, sino de una situación jurídica que requiere con frecuencia evaluaciones muy delicadas y a veces discutibles; esta dificultad se agrava en un contexto internacional, donde el problema se ve incluso complicado por la diferencia, muchas veces radical, entre las legislaciones nacionales. Parece, pues, excesivo y en gran medida contradictorio con la exigencia de proteger la circulación del título hacer recaer también este último riesgo en quien lo adquiere.

15. Otro punto importante que, en opinión del Gobierno de Italia, requiere ser ampliamente reexaminado es el relativo al régimen de la garantía; que presenta varias incoherencias y contradicciones.

16. En primer lugar, como se ha señalado, el Gobierno de Italia siente gran perplejidad ante una figura como la garantía por el librado. Primero, parece evidente que, en el caso en que se dé la exigencia de una ulterior obligación cambiaria, las partes podrían de todas maneras satisfacerla por otros medios (por ejemplo, mediante un endoso), sin necesidad de una solución anormal como la de una garantía por una persona (como el librado) que, como tal, no está obligada.

17. Segundo, la previsión para el garante por el librado de un trato gravoso, hasta el punto de considerarlo obligado incluso en el caso de no presentación de la letra a la aceptación (artículo 54 2) o al pago (artículo 58 2)), parece sin duda incoherente con un sistema que, en general, regula la posición del garante en términos ciertamente menos onerosos que los estatuidos, por ejemplo, en el Convenio de Ginebra. En sustancia, a un garante de esta índole se llega a negarle hasta el beneficio de que su deuda pueda ser garantizada y la posibilidad, por lo tanto, de una acción de regreso; cosa que, como parece evidente, hace posibles comportamientos abusivos a sus expensas (es posible incluso concebir la hipótesis de colusión fraudulenta entre el tenedor del título y el librado).

18. Además, se pueden señalar graves motivos de perplejidad en relación con la regla del artículo 48 relativa a las excepciones que puede oponer el garante: régimen, en efecto, extremadamente complicado y que deja abiertas bastantes dudas sobre su practicabilidad.

19. En particular, no sólo es discutible la distinción del régimen según las formulaciones literales adoptadas por los firmantes (distinción que supone, contrariamente a lo que ocurre en la realidad, una clara percepción por parte de esos firmantes de la diferencia entre estas formulaciones, que actualmente se utilizan de manera indiferenciada), sino que además parece que las presunciones *juris et de jure* adoptadas en los incisos *d*) y *e*) del párrafo 4) del artículo 48 para el caso de garantía expresada mediante la sola firma del garante son injustificadas y constituyen una fuente de confusión. Y ello por lo menos por dos órdenes de razones: porque no parece adecuado adoptar al respecto criterios subjetivos que no reflejen necesariamente diferencias de capacidad económica; y porque una distinción de este tipo se presta inevitablemente a

graves incertidumbres de interpretación (basta pensar en la falta de definición no sólo del concepto de "banco", sino también y especialmente del concepto de "institución financiera": noción esta última que ciertamente sería arriesgado suponer homogénea en todos los ordenamientos jurídicos).

20. Siempre con el ánimo de reducir en todo lo posible las incertidumbres de interpretación, el Gobierno de Italia estima, por último, que sería muy oportuno limitar aún más los supuestos de dispensa al tenedor de la presentación del título a la aceptación o al pago (véanse los artículos 53, 56 y 57). En particular, se juzga que, por lo menos para la mayoría de esos casos (algunos de los cuales entrañan problemas de derecho y de hecho muy delicados, como por ejemplo la hipótesis de "una sociedad, asociación u otra persona jurídica que haya dejado de existir"), no hay dificultades y que sería muy aconsejable contar con un acto como el protesto para determinar formalmente la falta de aceptación o de pago, eliminando así un posible motivo de impugnación.

21. En conclusión, el Gobierno de Italia, reafirmando su aprecio por el trabajo realizado hasta el momento, estima que el proyecto que se examina debe ser aún perfeccionado y desearía que se lo simplifique, para eliminar de ese modo las incertidumbres que plantea, y que se refuerce la protección de la circulación del título y de su tenedor.

## JAPÓN

[Original: inglés]

1. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) se ha dedicado, durante casi 15 años, a la formulación de una nueva convención sobre títulos negociables internacionales, habiendo conseguido, al fin, que el proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales sea aprobado por consenso en su 20.º período de sesiones, celebrado en Viena, del 20 de julio al 14 de agosto de 1987.

2. Desde el comienzo de estas labores hasta su fase final, expertos procedentes de todos los rincones de la tierra (procedentes no sólo de los Estados miembros de la CNUDMI, sino también de Estados no miembros y de diversos círculos interesados) participaron activamente en las deliberaciones encaminadas a preparar un texto satisfactorio para el futuro convenio. Las prolongadas deliberaciones de la CNUDMI se vieron jalonadas por el choque de pareceres sobre diversas cuestiones en las que podían verse reflejadas las divergencias existentes entre los regímenes jurídicos actualmente imperantes. Estos pareceres fueron objeto de prolongado debate que ha resultado en la elaboración de una sabia avenencia para cada una de las cuestiones controvertidas.

3. El proyecto de Convención aprobado por la CNUDMI incorpora, por ello, una solución de avenencia bien estudiada entre los diversos regímenes jurídicos, especialmente entre el régimen angloamericano y el régimen de Ginebra.

4. A la luz de estos antecedentes, el Gobierno del Japón considera que el proyecto de Convención aprobado por la CNUDMI contiene un texto aceptable para muchos Estados, por lo que apoya que sea aprobado, en su forma actual, por la Asamblea General en su cuadragésimo tercer período de sesiones. Debe prestarse la debida atención al hecho de que cualquier enmienda al presente proyecto de Convención, que afecte a una cuestión de fondo, obligaría a revisar de nuevo todo el articulado de la Convención, lo que pospondría la

unificación del derecho relativo a los títulos negociables, que ha sido una de las metas más importantes de la CNUDMI desde su fundación.

5. Con respecto a ciertos puntos menores relativos a la redacción del texto, el Gobierno del Japón sugiere una enmienda para corregir un error de remisión a los párrafos 3) y 4) del artículo 76 en el apartado iii) del inciso b) del párrafo 2) del artículo 77, es decir, que las palabras “los párrafos 3) y 4) del artículo 76” deberían ser reemplazadas por las palabras “los párrafos 4) y 5) del artículo 76”.

## MALASIA

[Original: inglés]

1. El Gobierno de Malasia toma nota con reconocimiento de que la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, que se formó en 1966 con objeto de promover la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional, con miras a reducir o eliminar los obstáculos jurídicos con que tropieza el comercio internacional, especialmente los que afectan a los países en desarrollo, ha preparado y redactado un proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales (denominado en adelante “proyecto de Convención”) a lo largo de 14 años de intensa labor de examen y deliberación.

2. Puesto que las letras y los pagarés son instrumentos importantes para las actividades comerciales y bancarias internacionales, este proyecto de Convención constituye un importante logro en orden a la clarificación, simplificación, modernización y unificación del derecho relativo a las letras y los pagarés que se utilizan en las operaciones bancarias y comerciales internacionales. En Malasia el derecho relativo a las letras y pagarés (así como los cheques) ha sido recogido en la Ley de 1949 sobre la letra de cambio (Ley 204). Esta ley se inspira básicamente en la Ley de 1882 sobre la letra de cambio y en la Ley de 1957 sobre el cheque del Reino Unido. Por ello, la legislación malasia viene a ser básicamente una codificación del *common law* inglés.

3. La sección 72 de la Ley malasia de 1949 sobre la letra de cambio aborda la cuestión de cuál sería el derecho aplicable a una letra de cambio o a un pagaré internacional. En esta sección 72 se dice:

“72. Cuando una letra de cambio librada en un país es negociada, aceptada o pagadera en otro país, los derechos, deberes y obligaciones de los firmantes de esa letra serán determinados como sigue:

“a) La validez de una letra en lo que respecta a los requisitos de forma se determinará por la ley del lugar de emisión y la validez en lo que respecta a los requisitos de forma de los actos subsiguientes, tales como la aceptación, el endoso o la aceptación por intervención, se determinará por la ley del lugar en donde se otorgue ese acto;

Sin embargo:

- i) Una letra librada fuera de Malasia no será tenida por inválida únicamente por razón de no haber sido timbrada de conformidad con la ley del lugar de emisión;
- ii) Una letra, librada fuera de Malasia, que reúna los requisitos de forma prescritos por la legislación de Malasia, podrá ser tenida por válida, a los fines de la reclamación judicial de su pago, entre todas las personas que hayan negociado o pasado a ser tenedores o firmantes de esa letra en Malasia;

“b) Con sujeción a lo dispuesto en la presente Ley, la interpretación del libramiento, endoso, aceptación o aceptación por intervención de una letra se regirá por la ley del lugar en que se realice ese negocio;

Sin embargo, el endoso en un país extranjero de una letra librada en Malasia se interpretará, en lo referente al pagador, con arreglo a la legislación de Malasia;

“c) Las obligaciones del tenedor relativas a la presentación a la aceptación o al pago y la necesidad o suficiencia del protesto o de la notificación de que una letra ha sido desatendida se regirán por la ley del lugar en el que se efectúe ese acto o en el que la letra haya sido desatendida;

“d) Cuando la letra ha sido librada pero no sea pagadera en Malasia y la suma pagadera no esté expresada en la moneda de Malasia, esa suma deberá ser calculada, a falta de alguna estipulación expresa, de acuerdo con el tipo de cambio aplicable a los giros a la vista, en el lugar de pago y en el día en que la letra sea pagadera;

“e) Cuando una letra que haya sido librada en un país sea pagadera en otro, su fecha de vencimiento se determinará con arreglo a lo previsto en la ley del lugar en que la letra sea pagadera.”

Cuando no sea aplicable la sección 72, todo conflicto de leyes relativo a las letras y pagarés se resolverá de acuerdo con el *common law*. Por razón de las estipulaciones expresas relativas a la ley aplicable de la sección 72, Malasia se vería obligada a enmendar su Ley de 1949 sobre la letra de cambio para dar vigencia al proyecto de Convención.

4. Básicamente, el texto del proyecto de Convención viene a ser un juego completo de normas uniformes aplicables en el plano mundial a determinados títulos negociables (es decir, a la letra de cambio internacional y al pagaré internacional) para su utilización opcional en las operaciones comerciales internacionales, con miras a superar las prácticas y usos divergentes que se derivan de la existencia de diversos regímenes jurídicos aplicables a los títulos negociables. En el pasado, los esfuerzos internacionales por resolver las dificultades derivadas de las divergencias existentes entre los diversos regímenes han dado por resultado los Convenios de Ginebra de 1930 y 1931 sobre la unificación de la legislación aplicable a las letras de cambio y a los cheques y la Convención interamericana de 1975 sobre conflictos de leyes en materia de letras de cambio, pagarés y facturas.

5. La Comisión sobre Reglamentos y Reglamentaciones de la Asociación de Bancos de Malasia que ha examinado el proyecto de Convención, ha expresado la opinión de que “el presente proyecto parece ser una mejora respecto a la convención existente”. Por su parte, el Departamento de Control de Cambios ha observado con satisfacción que el artículo 77 del proyecto de Convención ha previsto que nada de lo dispuesto en el proyecto de Convención impedirá a un Estado Contratante aplicar los reglamentos sobre control de cambios vigentes en su territorio.

6. A continuación se presentan nuestras sugerencias y observaciones sobre la redacción del proyecto de Convención:

a) *Artículo 1.* Reordenar como sigue:

1) La presente Convención se aplicará:

a) A una letra de cambio internacional cuando ésta contenga en su encabezamiento las palabras “Letra de cambio internacional (Convención de . . .)” y también contenga en su texto las palabras “Letra de cambio internacional (Convención de . . .)”;

b) A un pagaré internacional cuando éste contenga en su encabezamiento las palabras "Pagaré internacional (Convención de . . .)" y también contenga en su texto las palabras "Pagaré internacional (Convención de . . .)".

2) La presente Convención no se aplicará a los cheques.

b) *Artículo 2, párrafo 3).* Redactar como sigue:

3) La presente Convención será aplicable aun cuando se haya probado que las indicaciones a que se refiere el párrafo 1) o 2) del presente artículo son inexactas.

c) *Artículo 4.* Suprimir las palabras del texto inglés "applies without regard to whether" para sustituirlas por "shall apply regardless whether or not".

d) *Artículo 5.* Demasiado ambiguo para ser de utilidad práctica en la interpretación de la Convención.

e) *Artículo 6.* Las definiciones no están colocadas por orden alfabético.

f) *Artículo 6, interpretación de "vencimiento".* Redactar como sigue:

j) El término "vencimiento" designa el día en que el título es pagadero conforme a los párrafos 4), 5), 6) o 7), según cual sea aplicable, del artículo 10;

g) *Artículo 6, interpretación de "moneda"*

No está claro si las palabras del texto inglés "without prejudice to" del actual inciso l) significan "con independencia de las normas" o "sin perjuicio de las normas".

h) *Artículo 7.* Insertar las palabras "habida cuenta de las circunstancias," inmediatamente a continuación de las palabras "si tiene efectivamente conocimiento de ese hecho o".

i) *Artículo 9, párrafo 6).* Las palabras "a menos que la persona se mencione solamente en las disposiciones sobre determinación de tipos de referencia" adolecen de falta de claridad.

j) *Artículo 15, párrafo 1).* Suprimir el punto tras "(allonge)" y sustituir las palabras "Deberá estar firmado" por las palabras "y deberá estar firmado por la persona que efectúa el endoso".

k) *Artículo 27, párrafo 1).* Insertar inmediatamente a continuación de las palabras "tendrá derecho" las palabras "sin menoscabo de lo dispuesto en los párrafos 2) y 3) del presente artículo".

l) *Artículo 32.* Reodenar como sigue:

La transferencia del título por un tenedor protegido conferirá a cualquier tenedor posterior los derechos que tenía el tenedor protegido sobre el título y los resultantes del mismo, excepto si el tenedor posterior:

a) participó en una operación que dé lugar a una reclamación sobre el título o a una excepción a las obligaciones resultantes del mismo; o

b) ha sido antes tenedor, pero no tenedor protegido.

m) *Artículo 37, párrafo 4).* Sustituir las palabras "sólo podrá determinarse" por las palabras "se determinará únicamente".

n) *Artículo 48, párrafo 4), inciso d).* La frase "institución financiera" no ha sido definida.

o) *Artículo 53, párrafo 3).* Suprimir la última oración y el punto que antecede para sustituirlos por las palabras "con tal de que cuando cese la causa de la demora, se haga la presentación con diligencia razonable."

p) *Artículo 57, párrafo 1).* Suprimir la última oración y el punto que antecede para sustituirlos por las palabras "con tal

de que cuando cese la causa de la demora, se efectúe la presentación con diligencia razonable."

q) *Artículo 63, párrafo 1).* Suprimir la última oración y el punto que antecede para sustituirlos por las palabras "con tal de que cuando cese la causa de la demora, se efectúe el protesto con diligencia razonable."

r) *Artículo 66, párrafo 2).* Las palabras "por medios adecuados a las circunstancias" son de significado incierto.

s) *Artículo 68, párrafo 1).* Suprimir la última oración y el punto que antecede para sustituirlos por las palabras "con tal de que cuando cese la causa de la demora, se efectúe la notificación con diligencia razonable."

t) *Artículo 80, párrafo 4).* Suprimir la última oración y el punto que antecede para sustituirlos por las palabras "con tal de que cuando cese la causa de la demora, se efectúe la notificación con diligencia razonable."

u) *Artículo 85, párrafo 1).* El plazo de cuatro años es inferior al plazo de seis años previsto por la Ley malasia sobre prescripción.

7. Las anteriores observaciones y propuestas han sido formuladas por el Banco Negara de Malasia.

## SINGAPUR

[Original: inglés]

1. Singapur expresa su reconocimiento por la labor efectuada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en la preparación del proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales.

2. Singapur ha tomado nota de la finalidad del proyecto de Convención de elaborar un régimen jurídico uniforme relativo a la utilización en los pagos internacionales de los títulos negociables y de los pagarés. Singapur ha observado que en el proyecto de Convención se han adoptado reglas jurídicas comunes al régimen angloamericano y al régimen de Ginebra relativas a la utilización de los títulos negociables en los pagos efectuados en el comercio internacional y que en aquellos casos en los que los regímenes angloamericano y de Ginebra diferían, la Convención o bien adopta reglas de uno u otro de estos dos regímenes o bien formula una nueva regla combinando elementos de ambos regímenes.

3. Si bien Singapur estima que el proyecto de Convención es un paso positivo hacia la armonización del régimen jurídico de los pagos internacionales, opina que los círculos comerciales de Singapur o de otros países, que están ya familiarizados con los regímenes jurídicos actuales, tal vez se muestren reacios a aceptar un nuevo régimen de los títulos negociables. El éxito del proyecto de Convención dependerá, en última instancia, de la aceptación del proyecto de Convención por la comunidad comercial internacional.

## SUECIA

[Original: inglés]

1. El Gobierno de Suecia es del parecer que el proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales, aprobado por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), en su 20.º período de sesiones, constituye una solución de avenencia aceptable entre los principios de la Ley Uniforme de Ginebra y los del régimen jurídico angloamericano. En lo que se refiere al fondo del proyecto de Convención, el Gobierno de Suecia no tiene ninguna observación o propuesta adicional que formular.

2. La CNUDMI ha estado trabajando durante mucho tiempo en el proyecto de Convención. El Gobierno de Suecia insta ahora vigorosamente a los Estados Miembros a que den su apoyo al proyecto de Convención con miras a que pueda ser examinado y aprobado por la Asamblea General en su cuadragésimo tercer período de sesiones.

## SUIZA

[Original: francés]

### Observaciones generales

1. El proyecto de Convención se refiere sólo a las letras de cambio internacionales y a los pagarés internacionales. La elección de un sistema particular para los títulos internacionales trae aparejado el inconveniente de yuxtaponer un nuevo sistema a los ya existentes. Con todo, como no parece que pueda llegarse a un consenso acerca de la revisión de los Convenios de Ginebra que permita que los adopten igualmente los países de tradición anglosajona, parece ocioso volver sobre la cuestión de los méritos de un sistema particular para los títulos valores internacionales.

2. No cabe duda que una revisión de los actuales Convenios de Ginebra por los miembros y los observadores de la CNUDMI habría configurado una solución mucho más simple para Suiza, pero no se ha seguido ese camino.

3. A pesar de los inconvenientes ocasionados por el establecimiento de un nuevo sistema de derecho cambiario, deben destacarse ciertos aspectos positivos. Por ejemplo, los contactos con los países que no pertenecen propiamente al sistema anglosajón ni tampoco al de Ginebra podrían resultar simplificados, ya que la aplicación de la Convención de la CNUDMI reemplazaría las engorrosas investigaciones acerca de los respectivos derechos nacionales.

### Ámbito de aplicación (artículos 1 a 4)

4. El ámbito de aplicación parece por un lado demasiado amplio, por el otro demasiado circunscrito.

5. La propuesta de someter el título cambiario al nuevo derecho por simple etiquetamiento no es nada oportuna mientras el carácter internacional no se vea confirmado por elementos objetivos suplementarios de conexión (véase el artículo 4). Ahora bien, cabe señalar que la conexión internacional exigida por el artículo 2 se limita al punto de partida y al punto final de la circulación. De este modo, un instrumento emitido por el librador sobre su propio banco, pero que circula posteriormente por el extranjero, no caerá en el ámbito de aplicación de la Convención.

6. Además importa saber si la expresión *promissory note* del párrafo 2) del artículo 1 del texto inglés comprende también los pagarés en sentido de colocaciones de fondos privadas. A juicio del Gobierno de Suiza, sería deseable que la comisión de expertos que se constituirá afirme que no se prevé una ampliación de la noción de título cambiario. Contrariamente a las "notes" que son títulos de deuda normalizados y que, con este fin, deben corresponder a exigencias particulares, los títulos cambiarios responden a necesidades individuales.

### Observaciones con respecto a otros artículos

#### Artículo 6

7. La presencia en la Convención de un catálogo detallado de definiciones legales es cosa muy buena.

8. Por lo que se refiere al inciso *k*) cabe preguntarse si la naturaleza misma de la letra de cambio no debería excluir el empleo de una firma mediante facsimile. La falta de carácter masivo de la letra de cambio, el rigor atribuido a los títulos cambiarios y el factor de seguridad a ellos vinculado, son argumentos importantes que inducen a rechazar esa solución.

#### Artículo 8

9. Convendría renunciar a la posibilidad, prevista en el inciso *c*), de vencimientos sucesivos, ya que complica inútilmente las operaciones. Tiene como consecuencia que los créditos parciales, cuya ejecución requiere que sean tratados por sí mismos, queden incorporados en un solo título valor. El deudor tiene la facultad de emitir títulos cambiarios por sumas inferiores.

10. Los incisos *d*) y *e*) abren la posibilidad de efectuar el pago de la deuda cambiaria en moneda extranjera. La obligación cambiaria se ve con ella enturbiada y complicada. Convendría igualmente desechar esta posibilidad.

#### Artículo 9

11. El tipo de interés variable previsto en el párrafo 6) podría dar lugar a problemas de orden práctico y, por esta razón, debiera suprimirse.

#### Artículos 26 y 27

12. A pesar de los perfeccionamientos introducidos en el proyecto de Convención, el Gobierno de Suiza estima que debe mantener la crítica formulada en sus comentarios anteriores. A pesar de que comprueba con satisfacción que la responsabilidad se limita a la suma de compromisos suscritos, comprendidos los intereses, el Gobierno de Suiza estima que la solución propuesta no convence en absoluto. La justificación que se da de los artículos 26 y 27, a saber, que quien recibe el título directamente del autor de la falsificación o de los representantes sin poder es quien está en mejores condiciones de verificar la validez de la firma o de los poderes, no se ajusta a la experiencia de los negocios, especialmente en lo que se refiere sea al comercio internacional, sea, en muchos casos, a las firmas de personas jurídicas. El sistema adoptado presenta el inconveniente de que permite acciones de regreso suplementarias, esto es, de la persona cuyo endoso ha sido falsificado y de los endosantes anteriores a la falsificación, contra el autor de ésta o, incluso, contra la persona que ha recibido el título directamente de este autor. Esta solución obstaculizará la circulación del título; tiende a perjudicar su función de instrumento de crédito, en especial frente a los bancos, que pueden juzgar con toda razón que no les es posible verificar la autenticidad de las firmas que se les presentan o de los poderes de los representantes que les envían títulos. La posibilidad que les brindan el párrafo 2) del artículo 26 y el párrafo 2) del artículo 27 de protegerse asumiendo sólo la condición de endosatario para el cobro no parece suficiente para contrapesar los inconvenientes del sistema en general.

#### Artículos 28 a 31

13. A juicio de Gobierno de Suiza, la distinción entre dos categorías de tenedores — tenedores y tenedores protegidos — sigue siendo discutible y contraría gravemente el buen funcionamiento de la Convención. La idea en que se fundan los títulos cambiarios — a saber, su carácter abstracto en relación con la obligación causal — sólo se verificaría por lo que hace al tenedor protegido.

*Artículo 35*

14. Que nadie pueda estar obligado por una falsificación de su firma parece cosa evidente de por sí. En aras de la lógica, la claridad y la simplicidad, el Gobierno de Suiza propone que se suprima la segunda oración de este artículo.

*Artículo 46*

15. A primera vista, la disposición puede parecer difícilmente comprensible y, en esa medida, poco aceptable a las partes contratantes en el Convenio de Ginebra. Después de estudiarla más a fondo, el Gobierno de Suiza llega a la conclusión de que es ciertamente desusada desde su punto de vista, pero merecedora de consideración. El hecho de que la simple entrega del título, incluso sin endoso, dé origen a una garantía para el tomador puede derivarse del negocio subyacente (por ejemplo, una venta). No se puede negar alguna justificación a la integración de la garantía derivada del negocio subyacente, en vista de la estrecha correlación entre ambas cuestiones, aunque el sistema del Convenio de Ginebra disponga otra cosa. El Gobierno de Suiza parte de la idea de que no se trata en modo alguno de una ampliación de la garantía cambiaria. El Gobierno de Suiza comprueba por lo demás que la suma garantizada se limita a la cantidad recibida por el transmitente, comprendido el interés.

*Artículo 48*

16. La reglamentación divergente de la garantía cambiaria, por un lado, y del aval, por el otro, que se hace derivar de los términos y la forma de la garantía es compleja y no se adapta a la escasa importancia práctica que reviste el aval. Por ello, cabe dudar de la oportunidad de esta solución.

17. En cuanto al fondo, el Gobierno de Suiza señala que las soluciones adoptadas, que difieren de las del Convenio de Ginebra, facilitan la circulación de los títulos. Poco importa que la garantía que no indica quién es su beneficiario se presuma otorgada por el aceptante (o por el librado) o el librador, siempre que el alcance de esta presunción sea claro. Se trata de saber si ésta es absoluta o relativa. Convendría pues precisar expresamente su naturaleza.

*Artículo 57*

18. Según el inciso a) del párrafo 2) de esta disposición, el poseedor del título puede ser dispensado por el librador, el endosante o el garante de la obligación de presentarlo al pago. ¿Con qué objeto? Por una parte se observará que la letra de cambio no se utiliza para pagos periódicos y habituales, que se efectúan mediante el proceso electrónico de datos; no son pues razones prácticas las que han inspirado esta solución. Por otro lado, ésta se halla en contradicción con la naturaleza misma de la letra de cambio como título valor.

*Artículo 61*

19. En el párrafo 3) el proyecto adopta una solución contraria a la del Convenio de Ginebra. No se trata de una divergencia tal que haga más difícil la circulación de la letra, por el contrario, cabe incluso suponer que la facilitará.

*Artículo 65*

20. El Gobierno de Suiza comprueba con satisfacción que el texto del proyecto ha sido mejorado y que el tenedor debe notificar la desatención solamente a todos los endosatarios cuyas direcciones pueda averiguar sobre la base de la información contenida en el título. Del texto se desprende que

el tenedor tiene únicamente la obligación de notificar conforme a las direcciones que figuran sobre el título mismo y que el tenedor no tiene que efectuar ulteriores investigaciones.

*Artículo 76*

21. La lectura de este artículo no es de las más sencillas, pero la disposición trata de las soluciones adecuadas para el caso en que un título no pueda o no deba ser pagado en la moneda estipulada.

*Artículo 77*

22. El Gobierno de Suiza concuerda enteramente con la reserva a favor de las legislaciones de los Estados relativas al control de cambios y la protección de las monedas.

*Artículo 79*

23. El Gobierno de Suiza ve igualmente con beneplácito que falta en el proyecto el procedimiento de anulación, vistas las complicaciones que éste implica en el comercio internacional.

## YUGOSLAVIA

[Original: inglés]

1. Yugoslavia considera que la práctica bancaria internacional contemporánea se aparta en muchos aspectos de los dos sistemas jurídicos existentes en lo que concierne a las letras de cambio (el sistema de Ginebra y el sistema angloamericano) y, en consecuencia, celebra los esfuerzos de la CNUDMI tendientes a que esta práctica se refleje en una nueva convención internacional. Ello interesa a todos los Estados, sobre todo a los países en desarrollo, pues la Convención de la CNUDMI podría facilitar la introducción de nuevas normas relativas a las letras de cambio, o la renovación de las existentes, para responder mejor a las necesidades de las operaciones mercantiles internacionales de hoy.

2. Aunque el proyecto de Convención de la CNUDMI tomó algunas soluciones del sistema angloamericano y otras del sistema de Ginebra también contiene varias soluciones originales resultantes de la labor llevada a cabo por los expertos durante varios años y del intercambio de opiniones que tuvo lugar en el Grupo de Trabajo y en las sesiones plenarias de la CNUDMI, así como de las consultas con varias organizaciones internacionales.

3. El proyecto de Convención aprobado por la CNUDMI en su 20.º periodo de sesiones contiene algunas soluciones nuevas que mejoran considerablemente la versión anterior. Sin embargo, opinamos que el proyecto de Convención resultaría más útil si, dentro de lo posible, se evitara la remisión a otros artículos. Las repetidas remisiones a muchos otros artículos de la Convención dificultan bastante la comprensión del texto y complican su aplicación.

4. El proyecto de Convención incluye también nuevas disposiciones en el artículo 89, que contiene una reserva cuya introducción ha modificado el enfoque fundamental de la Convención. Aunque la reserva permitirá que algunos Estados ratifiquen la Convención (y, desde ese punto de vista, hay que apoyarla), no conviene introducir reservas en textos de este tipo, pues se debilita así su fuerza de unificación y puede provocarse inseguridad jurídica.

5. Por cierto, es posible dar argumentos a favor de la concepción anterior (más amplia), así como a favor de la actual (más estrecha), pero en este último caso sería necesario además

armonizar las demás disposiciones (en particular, las del artículo 1 relativas al ámbito de aplicación). Las diez ratificaciones previstas en el artículo 90 para la entrada en vigor de la Convención deben mantenerse si se mantiene la reserva, pero en caso contrario el número debería aumentarse a 20.

6. Yugoslavia considera que la Asamblea General procedió con acierto al decidir en su cuadragésimo segundo período de sesiones que el proyecto de Convención se distribuyera a todos los Estados Miembros de las Naciones Unidas para que formularan sus observaciones, porque el nuevo proyecto, al parecer, contiene algunas deficiencias que deberían eliminarse del texto de la Convención. Además, de esa manera se reducirían los efectos negativos que podría producir la adopción de un texto tan importante como la Convención sin celebrar una conferencia diplomática internacional.

*Observaciones con respecto a algunos artículos del proyecto de Convención*

*Artículo 1 (incluida la reserva que contiene el artículo 89)*

7. El artículo 1 del proyecto de Convención debe considerarse en relación con la reserva contenida en el artículo 89, que prevé la posibilidad de que los Estados "en el momento de la firma, la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión" limiten el ámbito de aplicación de la Convención y la apliquen solamente si "el lugar indicado en el título donde se libra la letra o donde se suscribe el pagaré y el lugar del pago del título en él indicado se encuentran en Estados Contratantes".

8. Hay muchos motivos por los que hubiera sido mejor no aceptar esta reserva, y en su mayoría fueron explicados en el 20.º período de sesiones de la CNUDMI. No obstante, si esta reserva facilitara la ratificación de la Convención por algunos Estados, debería procurarse mantener el artículo 89.

9. Sin embargo, si se decide mantener las disposiciones del artículo 89 (en la misma forma o modificadas), Yugoslavia estima que también debería armonizarse el texto del artículo 89 con las disposiciones del artículo 2. Es decir, el artículo 2 indica cinco lugares distintos, dos de los cuales deben indicarse en la letra. Se plantean entonces las siguientes preguntas:

¿Qué sucede si en la letra no están indicados ni el lugar donde se libra ni el lugar del pago?

¿Se considerarán los lugares indicados junto a las firmas del librador o del librado como los lugares pertinentes?

¿Qué sucede si no figura el lugar donde se libra la letra ni se indica ningún lugar junto a la firma del librador y, en consecuencia, no es posible determinar el lugar donde se ha librado la letra basándose en los datos que ésta contiene?

¿Qué procedimiento ha de seguirse si en el título no se indica el lugar del pago y, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 56, se presenta al pago en un lugar situado en un Estado que no es un Estado contratante? ¿Aplicarán los tribunales de un Estado que ha hecho uso de la reserva en relación con un título de ese tipo las disposiciones de la Convención, o negarán su aplicación?

¿La reserva se refiere también al endosante?

10. Se podrían eliminar algunas de esas dificultades si se definieran los términos relativos al lugar del libramiento (suscripción) y al lugar del pago, pues a este respecto hay varias

interpretaciones posibles. El lugar del libramiento, o de la suscripción, del título constituye un problema particular, y sería mejor sustituir estos términos por la expresión emisión de un título, que es jurídicamente más pertinente. Una de las sugerencias es que el lugar del libramiento y el lugar de la suscripción se definan como los lugares donde se firma el título. De ese modo se facilitaría la interpretación de estos términos, que podría ocasionar dificultades, sobre todo al traducirse a los idiomas que no son idiomas oficiales de las Naciones Unidas.

11. Tal vez podrían incluirse en la Convención presunciones relativas al lugar del libramiento y al lugar del pago, como se ha hecho en la Ley Uniforme de Ginebra sobre letras de cambio y pagarés, lo que permitiría eliminar algunas de las dificultades indicadas.

*Artículo 9*

12. En el nuevo proyecto se ha modificado el párrafo 6) del artículo 9 a los efectos de que los tipos de interés de referencia no puedan estar sujetos a la determinación unilateral por parte de una persona cuyo nombre aparezca en el título en el momento en que se libra la letra o se suscribe el pagaré, a menos que la persona se mencione solamente en las disposiciones sobre determinación de tipos de referencia. Esta disposición no es correcta, la determinación unilateral de los tipos de interés de referencia no debe consentirse (salvo a la persona cuyo nombre aparezca en las disposiciones sobre determinación de los tipos de referencia), no sólo si se trata del librado y del librador, sino de cualquier persona que firmó el título.

*Artículo 10*

13. Al final del inciso a) del párrafo 1), deben suprimirse las palabras "o si contiene alguna expresión equivalente". Estas palabras podrían perjudicar en lugar de facilitar la seguridad en la circulación del título. En lo que concierne al título pagadero a la vista, a requerimiento o contra presentación, no debe consentirse en nada que afecte negativamente la precisión de las normas porque ello podría ocasionar inseguridad jurídica. Además, las distintas interpretaciones de la frase "alguna expresión equivalente" debilitarían la aplicación uniforme de la Convención.

14. Es necesario suprimir el párrafo 2) del artículo 10 porque tiende a crear relaciones vagas e incoherentes. Por ejemplo, si el título es pagadero después de 13 meses o más a partir de la fecha que contiene, resulta que la persona que lo endosa después de su vencimiento no quedaría obligada en virtud del mismo, pues frente a él se consideraría que el título es pagadero a la vista, y ese tipo de títulos deben presentarse al pago dentro de un año, lo que es imposible cuando los títulos son pagaderos después de 13 meses o más.

*Artículo 11*

15. En el artículo 11 se ha eliminado una disposición por la que el título podía librarse contra varios librados. Como existen títulos de ese tipo, sería útil mantener esa disposición en el proyecto, siempre que se definieran con más precisión las relaciones creadas de esa manera.

*Artículo 15*

16. El nuevo párrafo 3) del artículo 15 contiene una adición útil que dice que: "La sola firma de persona distinta del librado constituirá endoso sólo si se ha puesto en el reverso del título". Esta disposición podría ser más útil aún, si se añadiera una frase en el sentido de que la firma debe formar parte de una

serie de endosos. Sería importante desde un punto de vista práctico que la Convención también contuviese disposiciones que indicaran detalladamente las consecuencias jurídicas en caso de que la firma no integrara la serie ininterrumpida de endosos.

#### Artículos 26 y 27

17. La solución que figura en el artículo 26 es consecuencia de una solución de avenencia entre el sistema de Ginebra, donde la persona a la que se endosa el título se convierte en tenedor del título incluso si algunos de los endosos han sido falsificados o firmados por una persona sin poder suficiente, y la norma del *common law*, por la que el endoso falsificado no es un endoso que permita la negociación del título.

18. Aunque se sabe que el grupo de trabajo de la CNUDMI ha tropezado con dificultades para llegar a esa solución de avenencia, cabe señalar que no es una buena solución y que perjudicará la circulación segura del título en las operaciones comerciales. Además, cabe decir que esta solución coloca a la persona que adquiere el título del falsificador o de una persona sin poder suficiente en una situación más desventajosa, no sólo en comparación con la Ley uniforme de Ginebra sobre letras de cambio y pagarés, sino también con el sistema angloamericano (la institución del *estoppel*, desempeña un papel correctivo relevante en esta última).

19. A fin de mejorar las disposiciones de estos dos importantes artículos y adaptarlos mejor a las necesidades de las operaciones bancarias internacionales, se propone que se complementen con las disposiciones que contiene el sistema angloamericano en relación con los endosos falsificados o sin poder suficiente.

#### Artículo 32

20. Sobre la base de lo dispuesto en el artículo 32, el firmante que firma el título podría entablar acción fundada en el negocio subyacente contra el tenedor al que el tenedor protegido hubiera transferido el título. Pero no podría hacerlo en caso de que el tenedor no fuera tenedor protegido (salvo que hubiese adquirido el título teniendo conocimiento de esa acción). Esta estipulación no parece satisfactoria, pues amenaza la circulación segura, rápida y fácil del título, característica fundamental de los títulos valores.

#### Artículo 36

21. La presunción del párrafo 2) del artículo 36 conforme a la que, salvo prueba en contrario, "se presumirá que la firma se ha estampado en el título después de efectuada la alteración sustancial", debe volverse a examinar, pues tal como está formulada en el párrafo 2) de este artículo podría afectar la aceptabilidad del título en las operaciones comerciales. La presunción de que todas las firmas han sido estampadas en el título después de su alteración parece exagerada. Para que exista una letra de cambio debe tener al menos una firma (por ejemplo, la firma del librador). ¿Cómo puede entonces presumirse que todas las firmas se estamparon después de la alteración del título? De ser así, se trataría de un título original y no de uno alterado; además, el texto original del título sin firmar no es en absoluto una letra de cambio.

22. Al abordar esta cuestión reviste importancia determinar si la alteración del título es o no visible. La presunción en el sentido del párrafo 2) del artículo 36 sólo podría aplicarse si la alteración del título no fuera visible. Si la alteración es visible, los costos incurridos para probarla deberían estar a cargo de la persona que lo aceptó.

#### Artículo 46

23. Convendría separar las disposiciones relativas a la responsabilidad del endosante de las que rigen la responsabilidad de la persona que transfiere el título por mera tradición. La razón es que el endosante asume la responsabilidad fundada en el título, y la persona que lo transfiere por mera tradición no es responsable en virtud del título porque no lo firmó. Cabe preguntarse si la Convención debería reglamentar una responsabilidad que no se derive del título.

24. Al inicio del párrafo 1) del artículo 46 las palabras "salvo estipulación en contrario" deberían, en lo que concierne al endosante, sustituirse por las palabras "salvo que en el endoso se disponga otra cosa", pues el acuerdo concertado fuera del título no debe tener influencia alguna en las obligaciones de los firmantes del título.

#### Artículo 48

25. La disposición que contiene el párrafo 1) del artículo 48, que estipula "La responsabilidad del garante por el título es de la misma naturaleza que la del firmante por el que sale garante", es vaga (¿qué significa "de la misma naturaleza"?). Por consiguiente, se propone que vuelvan a redactarse las disposiciones del párrafo 1) para que sean más claras y precisas.

#### Artículo 55

26. La nueva disposición que contiene el inciso c) del párrafo 2) del artículo 55 estipula que si la letra es desatendida por falta de aceptación antes de que el tenedor pueda ejercer sus derechos frente al garante del librado, se deberá demostrar la falta de aceptación mediante el protesto. Esta disposición, sin embargo, no está de acuerdo con el párrafo 2) del artículo 54 donde se dice así: "La falta de presentación de una letra a la aceptación no liberará al garante del librado de su obligación fundada en la letra". Si la presentación a la aceptación no es obligatoria, ¿cómo puede serlo el protesto por falta de aceptación?

#### Texto del artículo 68

27. El texto anterior del párrafo 2), que se refería a la extinción de la responsabilidad con respecto a los firmantes anteriores de la letra, se ha sustituido por un nuevo texto: "La notificación de la desatención queda dispensada", que tampoco es correcto, especialmente porque no se encuentra en relación lógica con el texto del párrafo 1). Se propone que se armonicen ambos textos. El texto del párrafo 2) tal vez podría ser "Otras formas de dispensar a los firmantes del título de sus obligaciones", pues dicho párrafo se refiere precisamente a ello.

#### [A/43/405/Add.1]

1. Las observaciones y propuestas de los gobiernos acerca del proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales recibidas hasta el 3 de junio de 1988 figuran en el informe del Secretario General (A/43/405).

2. La presente adición contiene las observaciones y propuestas recibidas entre el 3 de junio y el 11 de julio de 1988.

#### AUSTRALIA

[Original: inglés]

1. Australia sigue opinando que el proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales constituye una avenencia razonable y viable entre regímenes jurídicos notablemente diferentes, a saber, el derecho de tradición romanista y el derecho anglosajón.

2. El proyecto de Convención, sobre el cual los expertos internacionales han deliberado a lo largo de 15 años, es el producto de una considerable labor de perfeccionamiento y cuidadoso equilibrio. Por consiguiente, conviene tener sumo cuidado al efectuar (acaso con precipitación) cualquier cambio en el proyecto en esta fase tardía, ya que se podría comprometer el delicado equilibrio alcanzado.

3. A este respecto, se ha de observar que si bien algunos conceptos recogidos en el proyecto de Convención son bastante extraños a la práctica comercial y jurídica de Australia en esta esfera, no se estima que puedan constituir un obstáculo importante a la aceptación por la comunidad jurídica y comercial de Australia del plan básico del proyecto de Convención. Puesto que el proyecto de Convención se limitará a facilitar el uso *facultativo* de un "nuevo" título valor comercial y puesto que no será aplicable si los firmantes del título no han convenido en su aplicación, cabe prever que no habrá problemas para la aceptación del nuevo título.

4. Australia apoya firmemente que el texto del proyecto de Convención sea aprobado, sin ningún cambio de fondo, por la Asamblea General en su cuadragésimo tercer período de sesiones.

## EGIPTO

[Original: francés]

### Introducción

1. Desde el inicio de los trabajos que han llevado a la elaboración del proyecto que se examina, Egipto ha sido del parecer de que la función de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) en la esfera de los títulos negociables debería orientarse únicamente hacia una revisión de los Convenios de Ginebra de 1930 que los hiciese más aceptables para todos los ordenamientos jurídicos y más conformes con las necesidades contemporáneas del comercio internacional. A pesar de que esos convenios no tenían únicamente por objeto regular las operaciones internacionales, su régimen se ha incorporado a la legislación nacional, no sólo de los Estados Contratantes, sino también de un gran número de Estados que, sin haberlos ratificado, han adoptado sus disposiciones, de forma que esos convenios han conducido, *de jure y de facto*, a una unificación en la esfera del derecho cambiario, habiendo conseguido así implantar, en gran parte del mundo, unas prácticas bancarias sencillas y de fácil manejo.

2. La opinión adoptada por Egipto (y por muchos otros Estados) al principio de estos trabajos no fue la que prevaleció. La CNUDMI se ha pronunciado, en repetidas ocasiones, a favor de la creación de un nuevo título de índole internacional, de utilización facultativa, sin preocuparse de los trastornos que su creación podría ocasionar en las operaciones internacionales, ni de las dificultades a que podría dar lugar, en el interior de cada Estado Contratante, la implantación de una dualidad de regímenes de derecho cambiario. Egipto hubo de inclinarse ante la firmeza de esa decisión, y optó por seguir cooperando en la preparación del proyecto, con el celo que merecía un quehacer de esta importancia.

3. Ciertamente es que, durante los largos años de su preparación, el proyecto ha sido objeto de diversas enmiendas que lo hacen menos inaceptable, pero presenta aún graves fallas, que de no modificarse su texto, harían que muchos Estados no se mostraran inclinados a suscribirlo. En la esperanza de que el grupo de trabajo que se reunirá en el seno de la Sexta Comisión, durante el próximo mes de septiembre, se decida a empeñar un último esfuerzo por corregir al menos los más

significativos de esos defectos, Egipto somete a la consideración de ese grupo las observaciones siguientes que, para mayor sencillez, se han enunciado únicamente con relación a la letra de cambio.

### I. Forma del título

4. El éxito de una convención para la unificación del derecho cambiario dependerá, en buena parte, de la aproximación que consiga efectuar entre los dos regímenes jurídicos pertinentes, a saber, el régimen cambiario llamado continental y el régimen angloamericano. Si el éxito de los Convenios de Ginebra no ha sido por el momento completo, ello se debe a que esos Convenios no consiguieron formular una avenencia viable entre esos dos regímenes. Esos Convenios, al parecer, se inclinan preferentemente hacia los conceptos imperantes en los países de tradición jurídica romanista, a expensas del régimen cambiario de los países anglosajones. El proyecto preparado por la CNUDMI tenía precisamente por objeto subsanar ese supuesto desequilibrio. Ahora bien, en lugar de haber conseguido el equilibrio deseado, el nuevo proyecto adolece del mismo defecto que el régimen de Ginebra, pero de signo contrario. Este proyecto se ha dejado influenciar por las concepciones angloamericanas, que son extrañas a muchos países. Pese a las sinceras tentativas de reconciliación efectuadas por los miembros de la Comisión, entre otros, por los representantes del Reino Unido y de los Estados Unidos de América, el proyecto sigue adoleciendo de un desequilibrio, no sólo en cuanto al fondo, sino incluso en cuanto a la forma. Por no dar más que un ejemplo relativo a la forma, cabe citar el término "razonable", de uso frecuente en el derecho anglosajón para calificar una conducta o la diligencia debida, y que se utiliza a menudo en este proyecto, pese a que en los ordenamientos de otros países se lo considera demasiado impreciso o elástico para un régimen tan estricto como debiera ser el del derecho cambiario.

5. A ello se añade la complejidad resultante principalmente de la frecuencia de las remisiones que entorpecen la lectura de los textos. Cabe citar concretamente el artículo 48, en el que figuran 14 remisiones. Los textos así redactados se adaptan mal a las necesidades de la comunidad bancaria, que preferiría unos textos claros y directos, en lugar de textos redactados en forma más erudita, pero abstrusa, que son difíciles de entender en una primera lectura.

### II. Internacionalidad del título

6. Con arreglo a lo previsto en los dos primeros artículos del proyecto de Convención, la letra de cambio pasará a ser un título internacional si cumple dos requisitos, a saber: doble mención en el título de la fórmula "Letra de cambio internacional (Convención de . . .)" (artículo 1) y la mención en la letra de dos por lo menos de los cinco lugares enumerados en el párrafo 1) del artículo 2, debiendo estar situados dos de esos lugares en Estados diferentes (párr. 1) del artículo 2). De esos dos requisitos, el primero parece poco serio y el segundo ineficaz.

7. Efectivamente, la anotación en el título de la fórmula mencionada en el artículo 1 depende únicamente de la voluntad del librador que, al insertar dicha fórmula, confiere al título la internacionalidad requerida para la aplicación de la Convención. El librador, pues, por su sola voluntad y sin ningún control, tiene la facultad discrecional de decidir cuál será el régimen jurídico aplicable al título, decisión que puede encubrir intenciones fraudulentas, por ejemplo, la de evadir la aplicabilidad al título del derecho nacional normalmente aplicable al título, con todas las posibles consecuencias de

orden jurídico y fiscal de esa evasión. Esta situación es tanto más desafortunada cuanto que el segundo requisito no opone ningún obstáculo serio a la posibilidad de ese fraude.

8. Por el azar de la opción ofrecida por el segundo requisito, podría suceder que el lugar donde se emitió el título y el lugar donde el título deba ser pagado estén situados en un mismo Estado, a pesar de lo cual el título seguiría siendo internacional porque otros dos lugares (por ejemplo, los indicados junto a los nombres del librado y del tomador) se encuentran en el territorio de dos Estados diferentes. Este resultado parece inaceptable, ya que el libramiento y el pago son los dos acontecimientos principales de la vida de una letra de cambio y la falta de mención en la letra de esos dos lugares constituiría un obstáculo grave para la negociabilidad del título. Egipto sugiere, por ello, no sólo que sea obligatorio designar estos dos lugares, sino que se haga depender además la internacionalidad del título de la ubicación de esos dos lugares. Egipto considera también que la internacionalidad de la letra de cambio debe depender de que el lugar del libramiento y el lugar de pago enunciados en la letra estén situados en Estados diferentes. Se debería exigir, además, que esas inscripciones sean veraces y que su falsedad acarree la inaplicabilidad de la Convención. Es sorprendente que esta conclusión lógica y evidente haya sido contradicha en el párrafo 3) del artículo 2 que dice que "el hecho de que se pruebe que lo indicado en los párrafos 1) o 2) del presente artículo es inexacto no afectará a la aplicación de la Convención". Para un librador deshonesto, ese texto constituye una invitación al fraude, por lo que sería de desear que se suprima.

9. La internacionalidad del título guarda relación con otro problema: el de la delimitación del ámbito de aplicación de la Convención. Se ha señalado ya que el párrafo 1) del artículo 2 tan sólo exige, para que el título sea internacional, que dos de los lugares en él mencionados estén situados en Estados "diferentes". No exige pues, que esos dos Estados sean Estados "Contratantes". Para que ese silencio del texto no se interprete contrariamente a sus deseos, en la Convención se precisa en el artículo 4 que la Convención sería aplicable aunque los lugares indicados en la letra "no estén situados en Estados Contratantes". Bastaría, pues, que el librador decidiese por sí solo mencionar la fórmula indicada en el artículo 1 y designase, aun contrariamente a la realidad, dos lugares situados en Estados diferentes, para que fuese aplicable el régimen de la Convención, con la consiguiente exclusión de la ley nacional normalmente aplicable, aun cuando esa ley fuese la de un Estado que ni ha firmado ni ratificado la Convención.

10. Se recoge, pues, el principio de la extraterritorialidad en su forma más extrema. Se amplía de forma inaceptable el ámbito de aplicación de la Convención. Se debería corregir esta situación exigiendo que los Estados en donde estén situados los dos lugares designados en el título sean no sólo Estados "diferentes" sino también Estados "Contratantes", lo que implicaría necesariamente la supresión del artículo 4.

11. Si se admiten las dos propuestas anteriormente señaladas<sup>1</sup>, resultaría ociosa la reserva prevista en el artículo 89. En caso contrario, habría que mantener esa reserva para que los Estados Contratantes pudieran limitar, si lo juzgaran oportuno, el ámbito de aplicación de la Convención.

### III. Los conceptos de tenedor y de tenedor protegido

12. Estos conceptos han sido objeto de animada controversia desde el comienzo de los trabajos sobre el proyecto de

Convención. Esta nueva concepción, desconocida o extraña en los Estados que están habituados al régimen de los Convenios de Ginebra, en los que se distingue entre el tenedor de buena y el de mala fe, no fue bien acogida por esos países. Sus reservas se han visto acentuadas por los defectos en la presentación de este nuevo concepto (ambigüedad de las definiciones, acumulación de remisiones, complejidad de las normas sobre las excepciones oponibles e insuficiencia de la protección otorgada al "tenedor protegido").

13. Pese a que la CNUDMI ha efectuado encomiables esfuerzos por remediar esos defectos, el problema conserva toda su gravedad, por lo que debería ser examinado de nuevo.

### IV. Función del librador

14. Otro defecto señalado por Egipto desde la primera versión del proyecto de Convención guarda relación con la función del librador. Pese a que el librador es el creador del título y el primero en la lista de obligados, el párrafo 2) del artículo 34 (párr. 2) del artículo 39 en la nueva versión) regulaba su función, incluso previa a la aceptación del título del librado, como si se tratase de un garante y no de un deudor principal. De ello derivaron en el proyecto diversas consecuencias, la más grave de las cuales era que el librador podía excluir o limitar su responsabilidad mediante una estipulación expresa en la letra, sin que se hiciese ninguna distinción entre la garantía de la aceptación y la garantía del pago. Esta situación, poco recomendable, fue modificada con posterioridad mediante una enmienda por la que se permite que el librador se libere de su responsabilidad respecto del pago sólo cuando el título lleve la firma de otro obligado (párr. 2) de la versión actual del artículo 39). Esta solución, que aporta una notable mejora a la situación anterior, sigue siendo insuficiente, ya que en su calidad de creador del título, el librador debería lógicamente seguir siendo el deudor principal hasta que el librado hubiese aceptado la letra. La firma del librado, y no la de cualquier otro obligado, debería ser la única que permitiese al librador actuar a título de garante con derecho a liberarse de su obligación, ya que el librado es el que tiene la *provisión* y, se quiera o no, la *provisión* constituye a los ojos del tenedor la garantía más eficaz de que el título será pagado. Cabe señalar de paso que con relación al caso parecido del suscriptor de un pagaré, el proyecto deniega a este deudor la facultad de exonerarse de la garantía del pago. A juicio de Egipto, la distinción que el proyecto establece entre el librador y el suscriptor de un pagaré parece injustificable.

### V. Garantía del título

15. En el 20.º período de sesiones, en la última sesión dedicada al examen de este proyecto de Convención, un grupo de representantes, en el que figuraban, entre otros, el del Reino Unido y el de la República Federal de Alemania, presentó una nueva versión del artículo 48 relativo a la garantía. Se trata de un largo texto, de más de una página, en el que se intenta fusionar dos regímenes de garantía cambiaria, el de los Convenios de Ginebra (el aval) y el de los países angloamericanos (garantía). A pesar de la enorme complejidad de este texto y de la importancia del tema, la Comisión decidió aprobarlo en la misma sesión en la que le fue presentado.

16. Este texto trata de la responsabilidad del garante y de las excepciones que podrá o no podrá oponer al tenedor y al tenedor protegido. La aplicabilidad de este régimen dual de garantía dependerá de la fórmula empleada: la fórmula "garantizada" o "pago garantizado", por un lado, y la fórmula "avalada" o "bueno por aval", por el otro. La lista de las

<sup>1</sup>La mención obligatoria del lugar de emisión y de pago y el requisito de que esos dos lugares estén situados en Estados Contratantes.

excepciones oponibles por el garante al tenedor protegido diferirá según cuál sea la fórmula empleada. Si se emplea la primera fórmula, al ser larga la lista de excepciones oponibles, la protección del tenedor sería poco consistente, mientras que si se utiliza la segunda fórmula la lista de excepciones sería breve, otorgándose así al tenedor una protección rigurosa.

17. En el supuesto de la garantía otorgada mediante sola firma, todo dependerá de cuál sea la condición personal del garante. Si el firmante es un banco o una "institución financiera", esa garantía será tenida por un "aval" y el firmante asumirá una responsabilidad sumamente rigurosa frente al tenedor; si, por el contrario, el firmante no es ni un banco ni una "institución financiera", el firmante será tenido por "garante" y podrá oponer una lista más larga de excepciones contra el tenedor.

18. ¿Podrán quienes se ocupan de transacciones con instrumentos negociables amoldarse a un régimen tan complejo? El Gobierno de Egipto lo duda.

19. En resumen, Egipto dista mucho de oponerse al proyecto de Convención, que es el fruto de largos años de concienzuda labor. Ahora bien, con el sincero deseo de asegurar el éxito del proyecto de Convención, Egipto ha señalado los obstáculos que a su juicio podrían hacer difícil su adopción para un gran número de Estados.

#### MÉXICO

[Original: español]

1. Durante los debates de la Comisión, el Grupo de Trabajo sobre Pagos Internacionales dedicó 14 periodos de sesiones y la Comisión tres sesiones plenarias a la elaboración del proyecto. Por lo menos en dos ocasiones se invitó a los países a formular observaciones (véanse los documentos A/CN.9/248 y A/CN.9/WG.IV/WP.32). México estuvo representado en todas estas sesiones, participando activa y constantemente para expresar los puntos de vista del Gobierno de México respecto del proyecto. Asimismo, cuando la delegación de México fue invitada a hacerlo, presentó por escrito sus observaciones, las que figuran también en los documentos citados *supra*.

2. Por las razones expuestas, se considera que las observaciones del Gobierno de México han sido debidamente expuestas. Para México, el proyecto es satisfactorio, ya que atiende a las necesidades fundamentales del tráfico internacional en materia de letras de cambio y pagarés, contemplando las soluciones jurídicas y prácticas comerciales de los diferentes sistemas jurídicos.

3. Es de especial importancia hacer notar que el documento formulado representa el primer texto de un ordenamiento legal que logra un consenso en materia de títulos negociables, tanto de los países de la familia del derecho romano germánico o del derecho civil, como de los países del *common law*. Lo anterior abona la bondad de los esfuerzos de los países para buscar fórmulas de compromiso.

4. Habida cuenta de lo expuesto líneas arriba, el tiempo empleado, los medios económicos erogados por los Estados y organismos internacionales que han participado en la redacción de este proyecto de Convención, parecería inútil prolongar los esfuerzos y hacer mayores gastos, para lograr algunos avances y mejoras menores. El Gobierno de México estima que será más fructífero dejar que el proyecto corra su suerte y las futuras mejoras sean producto de la experiencia que produzca tal y como fue expresado por el Profesor Jorge Barrera Graf durante el 19.º período de sesiones de la Comisión.

5. Por lo que antecede, el Gobierno de México prefiere abstenerse de hacer nuevas observaciones y estima conveniente que se decida invitar a los Estados a que firmen la Convención internacional, tal como lo sugirió la CNUDMI en su último período de sesiones.

6. No obstante lo dicho, el Gobierno de México manifiesta que es parte de la Convención de Panamá sobre conflictos de leyes en materia de letras de cambio, pagarés y facturas comerciales, por lo que considera que la compatibilidad entre esa Convención y la de la CNUDMI ha sido ya contemplada. En virtud de lo cual, la recomendación que se formula en la presente no implica el compromiso del Gobierno de México de firmar la Convención o de adherirse posteriormente a ella.

7. En razón de esto, el Gobierno de México manifiesta que en la próxima reunión sobre el tema se debe explorar realmente la compatibilidad que pudiera existir entre esta Convención y las correspondientes al conflicto de leyes de Ginebra y Panamá.

#### OMÁN

[Original: árabe]

1. De conformidad con la resolución 42/153 de la Asamblea General, las autoridades competentes del Sultanato de Omán han comparado el texto del proyecto de Convención con el de la Sección Especial (pagarés bancarios) de la Ley de bancos de Omán de 1974, y se han observado algunas diferencias entre ellas. En efecto, el texto del párrafo 1) del artículo 9 del proyecto de Convención difiere del artículo 5.10.2 c) de la ley de Omán, por cuanto el proyecto de Convención establece que en caso de discrepancia entre el importe expresado en letras y el expresado en cifras, la suma pagadera por el título será la expresada en letras, en tanto que, a tenor del artículo 5.10.2 de la Ley de bancos de Omán, un instrumento ha de extenderse por una suma determinada de dinero. De forma análoga, el párrafo f) del artículo 56 del proyecto de Convención difiere del artículo 5.15.4 (1.6) de la ley de Omán en lo que respecta al plazo de presentación; la Ley de bancos de Omán dispone que los títulos deberán presentarse a la aceptación y transmitirse dentro de un plazo no superior a seis meses, en tanto que el proyecto de Convención establece que el título deberá ser presentado dentro del plazo de un año de su fecha.

2. El Sultanato de Omán estima, además, que no se ha definido claramente el término "visado", que figura en el párrafo 7) del artículo 10 del proyecto de Convención, y que sería conveniente definirlo.

#### REPÚBLICA CENTROAFRICANA

[Original: francés]

Al ser uno de los países que han votado en favor de la resolución 42/153 de la Asamblea General, la República Centroafricana espera transmitir sus observaciones y propuestas sobre el proyecto de Convención a más tardar durante la reunión del grupo de trabajo de la Sexta Comisión previsto en el párrafo 3 de dicha resolución.

#### REPÚBLICA DEMOCRÁTICA ALEMANA

[Original: inglés]

1. La República Democrática Alemana aprueba los resultados que se han conseguido en la redacción de un proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales.

2. Largos años de trabajo en este proyecto han permitido que se haga un examen completo, a fondo y desde amplias perspectivas de todas las cuestiones relacionadas con el proyecto de Convención. El texto definitivo del proyecto de Convención, que incorpora todos los resultados de las deliberaciones, contiene un régimen nuevo y coherente de aquellas relaciones que dimanar de las letras de cambio internacionales y de los pagarés internacionales, que requieren reglamentación.

3. La República Democrática Alemana es partidaria de que se dé cima al proyecto de Convención y de que se le ponga a la firma el 1 de enero de 1989. No estima oportuno que se reabra el debate sobre el contenido de la Convención, pues la experiencia adquirida en el curso de la redacción demuestra que un nuevo examen de las disposiciones sobre las que ya se ha logrado un acuerdo no aportaría mejoras de fondo.

4. La República Democrática Alemana opina que el presente proyecto de Convención se funda plenamente en los principios de cooperación entre los Estados conforme al derecho internacional y considera que es compatible con su propia legislación nacional.

5. Al haberse llegado al presente proyecto de Convención por vía de la avenencia, se han reglamentado algunos problemas que son poco conocidos en la práctica de la República Democrática Alemana y se ha previsto un método de reglamentación que resulta, hasta cierto punto, desusado para su práctica. Pero en pro de la cooperación entre los Estados en la esfera de los títulos valores internacionales, la República Democrática Alemana no estima conveniente que se sigan debatiendo las disposiciones de fondo de la Convención, que han sido ya objeto de acuerdo por vía de avenencia. Si se vuelven a debatir cuestiones tales como la distinción entre el tenedor y el tenedor protegido o entre el "aval" y la garantía, se pondrían una vez más en tela de juicio cuestiones de fondo y tal vez incluso la Convención entera.

6. Un mérito del régimen previsto en la Convención es que presta especial atención a los adelantos que han tenido lugar en las operaciones internacionales durante los últimos decenios, y ofrece soluciones actualizadas y orientadas hacia la práctica de las cuestiones relacionadas con las letras de cambio y los pagarés. Este régimen puede facilitar el comercio y las operaciones financieras internacionales y fomentará una mayor uniformidad en la aplicación de la legislación sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales, ventajas que se ven avaladas por la consideración de que las disposiciones de la Convención se ocupan de cuestiones concretas de interés internacional.

7. La República Democrática Alemana considera la reglamentación que contiene el proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales como una reglamentación especial aplicable a las operaciones internacionales, cuya existencia al lado de las distintas leyes nacionales está plenamente justificada. El proyecto de Convención ofrece a todos los agentes en el comercio y las operaciones financieras internacionales la posibilidad de decidir con autonomía el régimen jurídico al que someterán sus respectivas letras o pagarés. En consecuencia, la Convención sigue el principio establecido en el que también se funda la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. La República Democrática Alemana estima que los Convenios de Ginebra vigentes en la esfera de las letras de cambio y los pagarés no presentan ningún obstáculo a la introducción de esta nueva reglamentación de los títulos valores internacionales.

8. Por estos motivos, la República Democrática Alemana sostiene que debe aprobarse el proyecto de Convención sin más debate, y que la Convención debe abrirse a la firma.

## VENEZUELA

[Original: español]

1. Según los párrafos 1) y 2) del artículo 1, se requiere, para aplicar la Convención, que la letra de cambio internacional y el pagaré internacional reúnan acumulativamente las condiciones de que en el encabezamiento y en el texto contengan las palabras "Letra de cambio internacional (Convención de...)" y "Pagaré internacional (Convención de...)" respectivamente. El Gobierno de Venezuela estima que debería bastar, para aplicar la Convención, que la letra de cambio internacional y el pagaré internacional contuvieran, en su encabezamiento o en su texto, las palabras citadas, por lo que los indicados párrafos podrían redactarse así:

"1) La presente Convención se aplicará a una letra de cambio internacional cuando ésta contenga en su encabezamiento o en su texto las palabras "Letra de cambio internacional (Convención de...)."

"2) La presente Convención se aplicará a un pagaré internacional cuando éste contenga en su encabezamiento o en su texto las palabras "Pagaré internacional (Convención de...)."

2. En el artículo 4 se expresó que la Convención se aplicará aunque los lugares indicados en el párrafo 1) o en el párrafo 2) del artículo 2 que figuran en una letra de cambio internacional o en un pagaré internacional no estén situados en Estados contratantes y esos lugares son: donde se libra la letra; el indicado junto a la firma del librador; el indicado junto al nombre del librado; dónde se suscribe el pagaré; el indicado junto a la firma del suscriptor; y, en ambos casos, el indicado junto al nombre del tomador y el sitio del pago. El Gobierno de Venezuela considera que la Convención debería aplicarse cuando los lugares señalados estén situados en Estados contratantes, para lo cual habría que reformar ese artículo 4 y adoptar el texto siguiente:

"La presente Convención se aplicará cuando los lugares indicados en el párrafo 1) o en el párrafo 2) del artículo 2 que figuran en una letra de cambio internacional o en un pagaré internacional estén situados en Estados contratantes."

Se trata de una solución más restrictiva que la que contiene el proyecto de Convención, pero el Gobierno de Venezuela entiende que ofrece mayor seguridad jurídica. Vinculada con esta materia está la disposición prevista en el artículo 89 del proyecto de Convención, que permite a los Estados formular una reserva en el sentido de declarar que sus tribunales sólo aplicarán la Convención si el lugar indicado en el título donde se libra la letra o donde se suscribe el pagaré y el lugar del pago del título en él indicado se encuentran en Estados contratantes, que se suprimiría si acaso prosperare la propuesta anterior.

3. En atención a que el artículo 7 contiene una definición tautológica, al decir que "Se considerará que una persona tiene conocimiento de un hecho si tiene efectivamente conocimiento de ese hecho", el Gobierno de Venezuela estima que el citado artículo podría redactarse de otra forma o suprimirse si no fuese estrictamente necesario.

4. En el párrafo a) del artículo 56 se usa la expresión "horá razonable" para determinar el momento en el cual el tenedor deberá presentar el título al librador, al aceptante o al

suscriptor, y la interpretación de lo que es razonable puede presentar problemas, por lo que tal vez sería mejor sustituir ese término por otro más apropiado.

5. Finalmente, el Gobierno de Venezuela desea señalar que las anteriores observaciones expresan solamente una preferencia de redacción respecto de un proyecto que indudablemente contribuirá a desarrollar la normativa aplicable a las letras de cambio internacionales y a los pagarés internacionales.

OBSERVACIONES GENERALES PRESENTADAS  
POR COLOMBIA, CÔTE D'IVOIRE, CHAD,  
CHILE, ESPAÑA, FRANCIA, GUINEA, MAURITANIA,  
REPÚBLICA CENTROAFRICANA, SENEGAL Y TOGO

[Original: español y francés]

1. Los Estados mencionados *supra* estiman que el proyecto de Convención adolece de muchas imperfecciones y que es indispensable limitar su esfera de aplicación sólo a los Estados que, ratificándolo, acepten asumir sus consecuencias.
2. El texto del proyecto de Convención padece de ausencia de principios rectores. La mayoría de las veces, se limita a enunciar soluciones especiales, puntuales, con vistas a resolver dificultades que la práctica no encuentra sino en casos excepcionales.
3. El plan del proyecto de Convención, que contiene múltiples remisiones (la definición de tenedor protegido no se conoce sino por la lectura de 14 artículos, cada uno de los cuales no proporciona más que un elemento parcial) y la redacción oscura del texto hacen la comprensión de las reglas exageradamente compleja para el jurista y casi imposible para un empleado de banca.
4. El tenedor de la letra de cambio o del pagaré no responde a un estatuto único. Los regímenes jurídicos del tenedor protegido y del tenedor no protegido son definidos de manera simultánea y enmarañada sin que aparezca netamente una distinción clara: el tenedor protegido está lejos de estar protegido en todas las circunstancias y el tenedor no protegido goza a veces de ciertos amparos. Por esta circunstancia, el proyecto de Convención atenta contra la seguridad del conjunto de las relaciones cambiarias.
5. Respecto del aval o las garantías, el proyecto ha fracasado en su labor de síntesis entre los sistemas de Ginebra y del *common law*. Se ha limitado a ofrecer al garante una opción entre los dos sistemas sin que esto responda a consideración práctica alguna. Según que el garante sea un banco (u otra institución financiera) o una persona que no tenga esta calidad, la simple firma así como las excepciones oponibles al tenedor protegido no tienen el mismo alcance.
6. El proyecto de Convención desconoce el formalismo inherente al derecho cambiario. Obliga a la persona a la que se presenta un título a preguntarse sobre su eventual implicación en las relaciones entre el firmante y los tenedores sucesivos. Esta persona debe proceder a investigaciones en diferentes campos: falsificación (artículo 26), poderes del endosante (párr. 1) del artículo 27), aceptación (párr. 1) del artículo 41). La precisión de estas verificaciones se ve complicada por la interpretación de conceptos indeterminados (diligencia razonable, medio apropiado a las circunstancias).
7. Todos estos defectos acarrearán una multiplicación de los litigios y, en consecuencia, un incremento del papel de los servicios de asesoría jurídica de los bancos.

8. En ciertos campos, por ejemplo, cuando haya que examinar las impugnaciones relativas a la relación causal, los bancos deberán crear servicios jurídicos totalmente nuevos, que no tratarán ya de derecho bancario sino que deberán aplicar el derecho del comercio internacional, las reglas de conflicto de leyes y el derecho mercantil de diferentes Estados.

9. Después de 20 años de trabajos en profundidad, en grupos de distintas dimensiones, no es razonable esperar remediar los inconvenientes que se han enunciado. La aprobación del texto por un cierto número de Estados revela una división profunda de filosofía jurídica sobre la cuestión.

10. En estas condiciones, los Estados, que al parecer son muchos, que no desean llegar a ser partes en la futura Convención tienen derecho a exigir que el nuevo texto no atente contra las reglas de derecho en vigor en sus territorios desde hace mucho tiempo.

11. Se observa que 19 países son actualmente partes en los Convenios de Ginebra de 1930, que 10 Estados son partes en la Convención interamericana sobre conflictos de leyes en materia de letras de cambio, pagarés y facturas firmada en Panamá en 1975 y que, finalmente, 20 Estados, sin haber ratificado los Convenios de Ginebra, han modelado sobre ellos su legislación nacional.

12. Es indispensable limitar el ámbito de aplicación de la Convención porque la aplicación del futuro texto depende, en su estado actual, de la sola voluntad del librador, a quien basta insertar en el texto de la letra de cambio las palabras "letra de cambio internacional (Convención de . . .)" para que ésta sea aplicable cuando dos de los cinco lugares mencionados en el artículo 2 (lugar donde se libra la letra de cambio, lugar indicado junto a la firma de los libradores, lugar indicado junto al nombre del librado, lugar indicado junto al nombre del tomador, lugar de pago) estén situados en Estados diferentes, incluso cuando éstos no sean Estados contratantes (artículo 4).

13. Mencionemos a título de información que los lugares así designados pueden ser inexactos (párrafo 3) del artículo 2). Aunque se suprimiera esta disposición, el alcance tentacular de la Convención seguiría siendo inadmisibles.

14. No es admisible que una decisión solitaria, unilateral y discrecional del librador de una letra de cambio o del suscriptor de un pagaré pueda desencadenar la aplicación de los ocho capítulos de la Convención y sustraer el efecto del comercio a la ley que le sería normalmente aplicable según las reglas de conflicto de leyes aplicables.

15. El párrafo 2 del artículo 4 del Convenio de Ginebra dispone que los efectos que producen las firmas de las otras personas obligadas (distintas del aceptante de una letra de cambio o del firmante de un pagaré) quedan determinadas por la ley del país en el territorio del cual las firmas hayan sido dadas. El artículo 3 de la Convención de Panamá enuncia que "todas las obligaciones resultantes de una letra de cambio se rigen por la ley del lugar donde hubieren sido contraídas".

16. En ningún caso, la elección del derecho aplicable a una operación cambiaria que relacione al menos a dos (pagarés) o tres personas (letras de cambio) tendría que resultar de la voluntad de una sola de ellas.

17. Para proteger a los Estados que no quieran llegar a ser partes en el nuevo régimen es necesario enmendar los artículos 2 y 4:

a) Para la letra de cambio, hay que prever que la Convención sea aplicable sólo a condición de que el lugar

efectivo de libramiento de la letra y el lugar efectivo de pago estén situados en Estados contratantes diferentes;

b) Para el pagaré, hay que prever que la Convención no se aplique sino cuando el lugar efectivo donde se suscribe el pagaré y el lugar de pago estén situados en Estados contratantes diferentes.

[A/43/405/Add.2]

1. Las observaciones y propuestas de los gobiernos acerca del proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales recibidas hasta el 3 de junio de 1988 figuran en el informe del Secretario General (A/43/405).

2. En la adición a ese informe figuran las observaciones y propuestas recibidas entre el 3 de junio y el 11 de julio de 1988.

3. La presente adición contiene las observaciones y propuestas recibidas entre el 12 de julio y el 12 de agosto de 1988.

ARGELIA

[Original: francés]

El proyecto de Convención no ha suscitado ninguna observación ni de parte del Ministerio de Hacienda ni de parte de los bancos a los que se hizo llegar el proyecto para que lo examinasen.

BAHAMAS

[Original: inglés]

Las Bahamas no tienen nada que objetar jurídicamente al articulado del proyecto de Convención, pero desearían efectuar las siguientes observaciones:

a) *Artículo 6, inciso d)*: Tal vez sea necesario volver a examinar la definición de "librado", por ejemplo, a la luz del párrafo 1) del artículo 13 en el que se hace referencia a "la aceptación del librado";

b) *Artículo 10*: Aclaración de si la expresión "a un cierto plazo a partir de la fecha", que aparece en el párrafo 4), sería aplicable a los fines del párrafo 3) en relación con "a un cierto plazo desde una fecha determinada", al igual que se aplica en relación con "a un cierto plazo desde la fecha del título".

CAMERÚN

[Original: francés]

1. En conjunto, el Gobierno del Camerún no tiene nada importante que objetar al texto de este proyecto de Convención, dado que, con contadas excepciones, se han respetado los grandes principios del régimen jurídico francés de los títulos valores que se aplica en el Camerún. Esas excepciones han sido impuestas por el deseo de los redactores de la Convención de uniformar a nivel internacional el régimen jurídico de los títulos valores.

2. Sin embargo, el Gobierno del Camerún estima que la redacción actual de algunos de los artículos podría plantear problemas a la hora de aplicar el proyecto de Convención.

*Artículo 2, párrafo 3)*

3. El hecho de que se pruebe que lo indicado en los párrafos 1) y 2) del presente artículo es inexacto no afectará a la aplicación

de la presente Convención. Parece lógico que esa prueba afecte a la aplicabilidad de la Convención.

4. El lugar donde la letra haya sido librada o el lugar de suscripción del pagaré a la orden debe figurar obligatoriamente en el título (artículo 110 del Código de Comercio). Esta obligación resulta de la aplicación de los Convenios de Ginebra.

5. En el comercio internacional, la ley del lugar de emisión será aplicable a la forma de la letra, a los plazos para el ejercicio de la acción de regreso y a la adquisición de la provisión (artículos 3, 5 y 6 del Convenio destinado a reglamentar ciertos conflictos de leyes). No deberá por ello haber error en cuanto al lugar de emisión del título.

*Artículo 11, párrafo 1)*

6. Letra librada por dos o más libradores: una letra de cambio podrá, más bien, ser endosada por dos o más personas (endosantes sucesivos) o firmantes, pero sólo un librador podrá librarla. La letra podrá contener asimismo la firma del librado que la acepta o del avalista que la garantiza. El Gobierno del Camerún no piensa que sea posible que dos o más libradores libren la letra en la fecha de su emisión.

*Artículo 25*

7. El título podrá ser transferido después de su vencimiento, excepto por el librado, el aceptante o el suscriptor: en opinión del Camerún, no debería imponerse esta restricción, ya que el artículo 123 del Código de Comercio no la menciona: "el endoso posterior al vencimiento surtirá el mismo efecto que un endoso anterior . . .". Con razón, el artículo 123 del Código de Comercio no impone esta restricción, ya que los firmantes de una letra de cambio son, *a priori*, solidariamente responsables del título.

*Artículo 30*

8. Debería anteponerse este artículo al artículo 29, dado que en él se define al "tenedor protegido", del que se habla en el artículo 29 sin ninguna explicación.

*Artículo 43, párrafo 1)*

9. La letra de cambio podrá ser aceptada por el librado antes de haber sido firmada por el librador: la firma del librado es obligatoria para la creación de la letra de cambio. Esta obligatoriedad se justifica por la consideración de que no sería prudente que el librado aceptase una letra de cambio que no hubiese sido firmada por el librador, ya que la firma del librador garantiza la autenticidad del título.

*Artículo 73, párrafo 2)*

10. "El pago efectuado antes del vencimiento . . . no libera de sus obligaciones resultantes del título al firmante que lo efectúa, salvo en relación con la persona a quien se hizo el pago".

11. Conviene señalar ante todo que el tenedor no podrá presentar la letra al pago antes de su vencimiento; por ello, el librado no podrá tampoco pagarla antes de su vencimiento.

12. El Gobierno del Camerún considera que el firmante que haya efectuado el pago a un tenedor protegido deberá quedar liberado en virtud de la responsabilidad solidaria que existe en derecho cambiario: "Todos los firmantes de la letra de cambio están solidariamente obligados al pago". Por analogía, el firmante que haya pagado a un tenedor deberá quedar liberado

frente a los demás. En este mismo sentido se ha redactado, por otra parte, el párrafo 1) del artículo 78 del proyecto de Convención, en el que se precisa que: "Cuando un firmante quede liberado en todo o en parte de sus obligaciones resultantes del título, todos los firmantes que tengan contra él un derecho resultante del título quedarán también liberados en la misma medida".

#### QATAR

[Original: inglés]

El Gobierno del Estado de Qatar tiene a bien notificar que el proyecto de Convención no plantea conflictos respecto a la normativa del derecho de tradición romanista a cuya luz se examinó el proyecto.

#### Nota

*Nicaragua hace suyas las "Observaciones generales" (reproducidas en el documento A/43/405/Add.1)*

La Misión Permanente de Francia ha informado a la Secretaría de la decisión de Nicaragua de asociarse a las observaciones generales de Colombia, Côte d'Ivoire, Chad, Chile, España, Francia, Guinea, Mauritania, República Centroafricana, Senegal y Togo (véase el documento A/43/405/Add.1).

[A/43/405/Add.3]

#### CUBA

[Original: español]

1. En opinión del Gobierno de Cuba, el texto del proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés

internacionales, presentado a la Asamblea General en su cuadragésimo segundo período de sesiones, si bien no logra un equilibrio perfecto, al menos responde a los requerimientos fundamentales de obtener un balance aceptable entre ambos sistemas de derecho en relación con esta materia.

2. Es evidente que la elaboración de un instrumento internacional de uso optativo, como esta Convención, resultaría un importante paso en el complejo proceso de unificación del derecho, a la vez que permitiría a los círculos comerciales internacionales decidir la utilización o no de este instrumento regido por normas uniformes. Por otra parte, el uso cada vez más extendido de los títulos valores en el comercio internacional, justifica plenamente los esfuerzos en la unificación del derecho en esta materia.

3. Cabe señalar que la adopción del proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales puede constituir una ayuda importante para tratar de suplir posibles lagunas en las legislaciones nacionales ocasionadas por el rápido envejecer tanto de las normas como de los usos y costumbres en el comercio internacional.

4. Tampoco pueden olvidarse las ventajas que proporcionaría al comercio internacional dicha Convención, habida cuenta de las posibilidades de solución que brinda ante los posibles escollos que representan los conflictos de leyes referidas a títulos valores.

5. Por todas las razones antes expuestas, el Gobierno cubano ha visto con satisfacción el proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales al que, en líneas generales, ofrece su apoyo.

### C. Extracto del acta resumida de la 10a. sesión de la Sexta Comisión, celebrada el 7 de octubre de 1988, durante el cuadragésimo tercer período de sesiones de la Asamblea General, sobre las deliberaciones relativas al informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor de su 21.º período de sesiones (A/C.6/43/SR.10)

Presidente: Sr. DENG (Sudán)

[...]

**Tema 131 del programa: Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 21.º período de sesiones (continuación) (A/43/17, A/43/405 y Add.1 a 3; A/C.6/43/L.2 y L.3)**

35. El PRESIDENTE invita al Sr. Abascal Zamora, Presidente del Grupo de Trabajo encargado de estudiar el proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales, a presentar el informe del Grupo, publicado con la signatura A/C.6/43/L.2.

36. El Sr. ABASCAL ZAMORA (México) dice que se han propuesto varias enmiendas y que el Grupo de Trabajo ha logrado un acuerdo satisfactorio para todas las partes, tanto sobre las modificaciones propuestas como sobre las cuestiones que la CNUDMI sometió a la decisión de la Sexta Comisión. También se ha alcanzado un acuerdo sobre las referencias que deben figurar en los títulos internacionales y sobre la fecha en que la Convención, en caso de aprobarse, se abriría a la firma de todos los Estados.

37. Las modificaciones más importantes atañen al artículo 2, relativo al ámbito de aplicación de la Convención, y al artículo 4, relativo al carácter internacional de la Convención, que ha sido suprimido. También se ha modificado, por razones técnicas, la redacción de algunos otros artículos.

38. El Sr. OPERTTI (Uruguay) recuerda que su país, junto con otros 13 Estados latinoamericanos, es parte en la Convención interamericana sobre conflictos de leyes en materia de letras de cambio, pagarés y facturas, suscrita en Panamá en 1975, en el marco de la Primera Conferencia Interamericana de Derecho Internacional Privado, celebrada bajo los auspicios de la Organización de los Estados Americanos y conocida como CIDIP I. Los Estados vinculados por la Convención de Panamá son Argentina, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

39. La Convención de Panamá resuelve la cuestión del conflicto de leyes y permite, especialmente, determinar la jurisdicción competente en la esfera internacional para conocer de las controversias que se susciten con motivo de la negociación de una letra de cambio o de un pagaré. Establece,

además, que la forma de los títulos se regula por la legislación del Estado donde se llevan a cabo los actos cambiarios y que las obligaciones resultantes del documento se someten a la ley del lugar donde hubieran sido contraídas. Ello demuestra claramente que la Convención de Panamá no tiene por objeto unificar la regulación internacional del instrumento cambiario. La circulación internacional de la letra de cambio y del pagaré es especialmente protegida. Por ejemplo, el vicio de falta de capacidad para obligarse con arreglo a una cierta ley aplicable puede subsanarse si la persona fuere capaz según la ley de otro Estado donde el documento produjera efectos. La Convención de Panamá prevé también que si las obligaciones cambiarias fueran inválidas de acuerdo con la respectiva ley aplicable, dicha invalidez no afectará a aquellas otras obligaciones válidamente contraídas de acuerdo con la ley del lugar donde hayan sido suscritas.

40. El proyecto de Convención de la CNUDMI, por su parte, tiene por objeto unificar la legislación aplicable a los dos documentos básicos del comercio internacional, y tiende a conciliar los sistemas jurídicos de derecho romano y de *common law*. Sus normas son del tipo de las llamadas materiales o directas; no existen en el proyecto reglas de conflicto de leyes ni normas de derecho internacional privado a las que deba acudir, si fuera necesario, para determinar la legislación territorial aplicable. El proyecto fija su ámbito de aplicación a través de la definición de la internacionalidad de las letras de cambio y del pagaré. Para construir tal definición, los autores del proyecto se han basado en los lugares (el de libramiento de la letra, el de pago, el de suscripción del pagaré, etc.) que, en un mínimo número de dos, deben localizarse en distintos Estados y otorgan al documento su carácter internacional. Es evidente que el proyecto no trata conflictos de leyes, habida cuenta de que el carácter internacional del título es suficiente para definir el ámbito de aplicación de la Convención. Sin embargo, la especial valoración de los lugares de libramiento de la letra y de pago del pagaré responde a los criterios generalmente utilizados para resolver los conflictos de leyes.

41. En esta etapa conviene examinar la posición jurídica de los Estados ligados por la Convención de Panamá frente al proyecto de Convención de la CNUDMI. Desde un punto de vista teórico, es perfectamente imaginable que cualquiera de los 14 Estados ratifique la Convención de la CNUDMI. En ese caso, el Estado que ratifique quedará obligado por la ley uniforme de la CNUDMI, de tal modo que si de acuerdo con las reglas de conflicto de leyes establecidas en la Convención de Panamá la legislación aplicable fuese precisamente la de ese Estado, éste debería aplicar la disposición pertinente de la Convención de la CNUDMI, norma uniforme sobre la materia. *A fortiori*, en caso de conflicto de leyes entre Estados partes en la Convención de Panamá, habría que aplicar las normas de colisión de esa Convención, tanto si los Estados han ratificado la Convención de la CNUDMI como si no lo han hecho. De este modo podría establecerse una relación armoniosa entre dos convenciones internacionales, una de derecho regional de conflicto de leyes y otra, universal, de derecho material uniforme.

42. En lo tocante al contenido mismo del proyecto de Convención de la CNUDMI, las soluciones propuestas resultan, en general, aceptables para la delegación del Uruguay. Ciertas fórmulas son, justo es consignarlo, el claro producto de una transacción. El párrafo 3) del artículo 2, concretamente, provocará dificultades de interpretación que auspiciarán, incluso, la genérica invocación del orden público.

43. La delegación del Uruguay habría preferido una solución que se limitara a preservar de modo expreso los derechos del

tenedor de buena fe, sin abordar temas como la validez del título o la autonomía irrestricta de las partes para asignar internacionalidad al instrumento.

44. Las observaciones precedentes no deben constituir un obstáculo decisivo en cuanto a las posibilidades de ratificación de la Convención de la CNUDMI. Por lo demás, el hecho de haberse mantenido la fórmula original del artículo 89 (ahora artículo 88), que regula las reservas, permitirá a los Estados, incluidos los del sistema interamericano, incorporarse más fácilmente al nuevo régimen.

45. El Sr. TABAKOV (Bulgaria) afirma que su delegación está satisfecha con el proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales aprobado por la CNUDMI en su 20.º período de sesiones. La labor de la CNUDMI sobre unificación y armonización de la materia está a punto de concluir, lo que pone de relieve la calidad del trabajo realizado. La delegación de Bulgaria confía en que más adelante, cuando la Convención se haya convertido en elemento importante del derecho mercantil internacional, podrá congratularse de los resultados de su aplicación.

46. Varios especialistas búlgaros en derecho mercantil internacional han analizado a fondo y detenidamente el proyecto de Convención. En su opinión, éste entraña un nuevo sistema de regulación jurídica de los títulos internacionales que no es otra cosa que una transacción entre los dos principales sistemas jurídicos existentes. Con todo, este compromiso ha permitido alcanzar el objetivo previsto, es decir, un acuerdo sobre el proyecto de Convención. La delegación de Bulgaria estima, como la mayoría de los Estados, que toda nueva tentativa de revisión perjudicaría a la lógica interna del sistema elegido. Tampoco hay razones para buscar un equilibrio absoluto entre las concesiones que se han hecho a cada uno de los principales sistemas jurídicos existentes. Este equilibrio debe buscarse más bien en el hecho de que la Convención puede utilizarse como elemento regulador de las relaciones comerciales internacionales y ofrece posibilidades jurídicas idénticas a las partes en la esfera de la adquisición de títulos y de las obligaciones derivadas.

47. Sea como fuere, la delegación de Bulgaria estima que las particularidades de la regulación jurídica interna en materia de títulos valores no deberían impedir a los Estados convertirse en partes de la Convención, habida cuenta de que ya se está elaborando un nuevo sistema de normas de derecho internacional, más perfeccionado, cuya realización es uno de los objetivos prioritarios de la CNUDMI. Por esa razón, al proceder al análisis de las disposiciones del proyecto, la delegación de Bulgaria desea sobre todo subrayar sus ventajas, y en particular la posibilidad que éstas ofrecen de establecer un sistema jurídico eficaz, eliminando la incertidumbre y la desconfianza en los intercambios comerciales internacionales.

48. Es posible que la aprobación de la Convención plantee dificultades prácticas. En ese sentido, la delegación de Bulgaria atribuye mucha importancia al comentario sobre la Convención, que podrá dar respuesta a las cuestiones que han quedado en suspenso debido a la concisión de las fórmulas adoptadas en la Convención misma. Cabe esperar que los esfuerzos desplegados por la CNUDMI para armonizar el derecho internacional en materia de títulos susciten esfuerzos análogos por parte de todos los interesados, y que la Convención llegue a ser, lo antes posible, un elemento esencial del derecho mercantil internacional.

49. El Sr. PISEK (Checoslovaquia) se congratula de la transacción lograda por el Grupo de Trabajo y da las gracias a todos los que han participado en su labor, y especialmente a su

Presidente. El éxito ha de atribuirse por igual a todas las delegaciones que han participado con espíritu de transacción en la labor de la CNUDMI.

50. Un conjunto de normas de alcance mundial en materia de letras de cambio internacionales y pagarés internacionales debe tener presentes los diversos sistemas jurídicos existentes y no puede limitarse a calcar los principios y las disposiciones de cualquiera de ellos. Checoslovaquia, cuyo régimen se basa en los Convenios de Ginebra, conoce bien las instituciones y las disposiciones que figuran en el proyecto de Convención. Sin embargo, habida cuenta de que las letras de cambio internacionales y los pagarés internacionales son utilizados para intercambios internacionales por hombres de negocios y banqueros experimentados, es evidente que los interesados comprenderán las disposiciones de la Convención y percibirán sin demoras las ventajas que conlleva el régimen uniforme en ella establecido. La delegación de Checoslovaquia recomienda, por consiguiente, que se apruebe el proyecto de Convención.

51. La Sra. VOLOCHINSKY (Chile) hace una breve exposición histórica de la labor relativa al proyecto de Convención y destaca que su país ha participado en todas las fases de elaboración de dicho proyecto.

52. Chile no estaba de acuerdo con la disposición del artículo 2 del proyecto, que determina el ámbito de aplicación de la Convención, porque otorgaba autonomía a los firmantes de los documentos de crédito para hacer aplicable la Convención en cualquier Estado, fuese o no Estado parte en ella. Dicha situación se reiteraba en el artículo 4. En opinión de la delegación de Chile, esas disposiciones no eran compatibles con las de la Convención Interamericana de Panamá, de 1975, ratificada por su país.

53. Durante las deliberaciones del Grupo de Trabajo, Chile había apoyado un proyecto de enmienda presentado por Francia en el que se proponía sustituir el artículo 2 por el texto siguiente:

“Ámbito de aplicación:

“i) Una letra de cambio es internacional si los lugares efectivos de giro y de pago indicados en ella están situados en Estados contratantes diferentes.

“ii) Un pagaré es internacional si los lugares efectivos de suscripción y de pago indicados en él están situados en Estados contratantes diferentes.”

Sin embargo, esta propuesta no tuvo éxito, como tampoco lo tuvo otra presentada por España y también apoyada por Chile. Después de varios días de trabajo en pequeños subgrupos se logró una solución transaccional que, si bien no es plenamente satisfactoria para la delegación de Chile, tiene al menos el mérito de establecer que uno de los lugares a que se hace referencia, sea el lugar donde se gire la letra o el lugar del pago, debe estar situado en un Estado contratante.

54. En cierto sentido, esta disposición impide que el instrumento pueda aplicarse o producir efectos en cualquier Estado no contratante y establece al menos un punto de conexión vinculado a un Estado contratante. En cualquier caso, el Grupo de Trabajo ha mantenido el artículo 89, que permite a los Estados signatarios formular reservas sobre el particular.

55. En lo tocante al problema de la definición del tenedor protegido y en lo que concierne a las garantías, el Grupo de Trabajo no pudo encontrar puntos de consenso que permitieran enmendar algunas de las disposiciones pertinentes. Se hizo especial hincapié en que el proyecto de Convención

consagra las prácticas actualmente vigentes en el comercio internacional, particularmente en relación con las formas de operar de los bancos y con los sistemas de financiación internacional.

56. Chile estudiará con el mayor interés las normas de la nueva Convención sometida a su aprobación y consultará con su sistema bancario. En caso de que se decida aprobar la Convención, se estudiará el alcance de la reserva que contempla el artículo 89.

57. Las demás observaciones formuladas por la delegación de Chile y por otros Estados que aplican el sistema de Ginebra de 1930 en materia de letras de cambio y pagarés no fueron aceptadas, pero no se insistió en ellas porque se había producido consenso en un aspecto principal de la Convención, su ámbito territorial, eliminándose las disposiciones de los artículos 2 y 4 que habrían hecho imposible todo acuerdo satisfactorio.

58. El Sr. LINDHOLM (Suecia) pone de relieve ligeras diferencias entre los documentos A/C.6/43/L.2 y L.3. Se trata de errores materiales que sin duda la Secretaría se ocupará de corregir antes de la publicación del texto definitivo.

59. El Sr. VOICU (Rumania) y el Sr. MARTÍNEZ GONDRÁ (Argentina) hacen la misma observación en relación con las versiones francesa y española de ambos documentos.

60. El PRESIDENTE propone que la Comisión tome nota del informe del Grupo de Trabajo de composición abierta sobre el proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales publicado con la signatura A/C.6/43/L.2.

61. *Así queda acordado.*

62. El Sr. BERNAL (México) presenta el proyecto de resolución A/C.6/43/L.3. En la versión francesa del documento habría que realizar dos correcciones en la parte dispositiva del proyecto: en el párrafo 2, suprimir la oración “à la ratification, à l’acceptation, à l’adoption”; en el párrafo 3, sustituir “qu’ils signent et ratifient” por “deviennent parties à”.

63. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional ha dado por concluidas, tras aproximadamente 15 años, sus labores para la elaboración de una convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales. Sin embargo, en su 40.º período de sesiones, algunas delegaciones manifestaron el deseo de que se introdujeran algunas modificaciones en el proyecto elaborado por la Comisión, y la Asamblea General, en su resolución 42/153, creó un grupo de trabajo para estudiar las observaciones presentadas por los Estados Miembros.

64. El Grupo de Trabajo logró dar por terminadas con éxito las negociaciones sobre las observaciones hechas por algunos Estados en menos de la mitad del tiempo que se le había asignado. Por consiguiente, la delegación de México se complace en presentar a la Sexta Comisión el proyecto de resolución A/C.6/43/L.3, que abre a la firma la Convención de las Naciones Unidas sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales. El texto enmendado del proyecto inicial de la CNUDMI es fruto de intensas negociaciones, tanto en la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional como en la Sexta

Comisión, y establece sin género de dudas el equilibrio deseado. Por consiguiente, la delegación de México propone que la Sexta Comisión apruebe el citado proyecto de resolución sin someterlo a votación.

65. *Queda aprobado el proyecto de resolución A/C.6/43/L.3 sin que se proceda a votación.*

66. La Sra. MANNHEIMER (Suecia) estima que el éxito alcanzado por el Grupo de Trabajo pone de relieve el talento, la habilidad y la prudencia de su Presidente. Sin embargo, en opinión de la oradora, las enmiendas introducidas en el texto

inicial limitan el interés de la futura Convención. Con todo, tienen la ventaja de proponer una solución transaccional a la que podrán adherirse todos los países, aunque algunos de ellos se sientan menos inclinados a firmar el futuro instrumento.

67. El Sr. HERNDL (Austria) expresa su satisfacción por la conclusión del proyecto de Convención y se congratula de que las modificaciones introducidas en el texto inicial hayan permitido conciliar las divergencias. En su opinión, la Sexta Comisión ha añadido un nuevo florón a sus blasones.

*Se levanta la sesión a las 11.55 horas.*

### III. BIBLIOGRAFÍA DE OBRAS RECIENTES RELATIVAS A LA LABOR REALIZADA POR LA CNUDMI: NOTA DE LA SECRETARÍA (A/CN.9/326)

#### ÍNDICE

|   | <i>Página</i> |
|---|---------------|
| I. GENERAL .....  | 227           |
| II. COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS .....              | 227           |
| III. ARBITRAJE Y CONCILIACIÓN COMERCIALES INTERNACIONALES ..... | 230           |
| IV. RÉGIMEN INTERNACIONAL DEL TRANSPORTE MARÍTIMO .....         | 232           |
| V. PAGOS INTERNACIONALES .....                                  | 233           |
| VI. NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL .....                   | 233           |
| VII. OTROS TEMAS .....  | 234           |

#### I. General

Bergsten, E. UNCITRAL and the harmonization of international commercial law/La CNUDMI et son rôle dans l'harmonisation du droit commercial international. *En Proceedings of the Fifth International Trade Law Seminar*, 1987. Ottawa, Department of Justice, s.d. págs. 4 a 19.

Debate sobre este documento, págs. 19 a 24.

Bibliography of recent writings related to the work of UNCITRAL. *International journal of legal information* (Washington, D.C.) 16:2:101-112, summer 1988.

Se trata de una reproducción del documento de la CNUDMI A/CN.9/313, 12 de febrero de 1988.

Davidson, P. J. Uniformity in international trade law: the constitutional obstacle. *Dalhousie law journal* (Agincourt, Ontario) 11:2:677-697, March 1988.

Enderlein, F. Die Interpretation internationalen Einheitsrechts. *Recht im Aussenhandel* (Berlin, German Democratic Republic) 98:I-VIII, 1987. (Supplement of *DDR Aussenwirtschaft* (Berlin, German Democratic Republic) 52, 23. Dezember 1987).

Enderlein, U. UNCITRAL im dienste des Welthandels. *Staat un Recht* (Berlin, German Democratic Republic) 37:5:420-422, 1988.

Katz, S. R. UNCITRAL: the work of the United Nations Commission on International Trade Law, 1986-1987. *Yearbook maritime law* (Deventer) 3:251-255, 1986-1987.

Pfund, P. H. International unification of private law: a report on U.S. participation, 1986-87. *International lawyer* (Chicago) 21:4:1245-1254, fall 1987.

Wagner, H. Die XXI. Tagung der UNCITRAL. *Recht im Aussenhandel* (Berlin, German Democratic Republic) 102:I-IV, 1988. (Supplement of *DDR Aussenwirtschaft* (Berlin, German Democratic Republic) 26, 29. Juni 1988).

#### II. Compraventa internacional de mercaderías

Bento Soares, M. A. y R. M. Moura Ramos. Les moyens dont dispose l'acheteur en cas de contravention au contrat par le vendeur (autre que le défaut de conformité) dans la Convention de Vienne de 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises. *Uniform law review* (Rome) 1:67-89, 1986.

Bianca, C. M. y M. J. Bonell, eds. Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna Sales Convention. Milano, Giuffrè, 1987. 886 págs.

Texto de la Convención sobre Compraventa en los seis idiomas oficiales de las Naciones Unidas (árabe, págs. 683 a 713; chino, págs. 715 a 748; francés, págs. 749 a 762; inglés, págs. 763 a 775; ruso, págs. 777 a 791; español, págs. 793 a 806) así como en alemán, págs. 807 a 823 y, en italiano, págs. 825 a 840.

Bibliografía sobre las Convenciones de La Haya de 1964 (págs. 843 a 850) y sobre la Convención de Viena sobre Compraventa, 1980 (págs. 851 a 873).

Bonell, M. J. A proposal for the establishment of a "permanent editorial board" for the Vienna Sales Convention. *En International uniform law in practice: acts and proceedings of the 3rd Congress on Private Law held by the International Institute for the Unification of Private Law. UNIDROIT, Rome, 7-10 September 1987. Rome, UNIDROIT, 1988. Págs. 241 a 244.*

- . L'entrata in vigore della convenzione di Vienna sulla vendita e le sue conseguenze nella prassi delle contrattazioni commerciali internazionali. *Diritto del Commercio Internazionale* (Milano) 2:415-427, luglio-dicembre 1987.  
El apéndice contiene el texto de la Convención sobre Compraventa en italiano, págs. 428 a 451.
- . Methodology in applying uniform law for international sales under the United Nations Convention (Vienna 1980). *En Rapports nationaux italiens au XIIe Congrès international de droit comparé*, Sydney 1986. Italian national reports to the XIIth International Congress of Comparative Law, Sydney 1986. Milano, Giuffrè, 1986. Págs. 43 a 66.
- Chan, C. C.-M. The Vienna Convention and contracts with China. *Information bulletin for the members of the European Association for Chinese Law* (Bruxelles) 3:4:3-7, 1987.  
Se trata de la versión inglesa del documento publicado en francés en *Cahiers juridiques et fiscaux de l'exportation* (Paris) 5:301-309, 1987. Número extraordinario.
- Conetti, G. Problemi di diritto internazionale privato derivanti dalla partecipazione dell'Italia alla Convenzione di Vienna del 1980. *Rivista di diritto internazionale privato e processuale* (Padova) 23:41-46, 1987.
- Del Duca, L. F. Book review: C. M. Bianca and M. J. Bonell, Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention. *Uniform commercial code law journal* (New York) 20:4:395-400, spring 1988.
- Enderlein, F. Das Wiener UN-Kaufrechtsübereinkommen 1980 und die ALB/RGW (Allgemeinen Lieferbedingungen für die Warenlieferungen zwischen den Organisationen der Mitgliedsländer des Rates für gegenseitige Wirtschaftshilfe). *Zeitschrift für Rechtsvergleichung* (Wien) 29:1:10-24, 1988.
- . UN-Kaufrecht und Transport: die UN-Kaufrechtskonvention, die 1980 in Wien angenommen wurde, ist in elf Staaten in Kraft getreten. *Verkehr* (Wien).  
Parte I en 5:7-8, 1988.  
Parte II en 6:8-9, 1988.
- Espina Otero, A. y A. Quintana Hurtado. Compraventa internacional de mercaderías: análisis de la Convención de las Naciones Unidas. Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 1985. 229 págs.
- Esser, M. J. Die letzte Glocke zum Geleit? Kaufmännische Bestätigungsschreiben im internationalen Handel: deutsches, französisches, österreichisches und schweizerisches Recht und einheitliches Recht unter der Kaufrechtskonvention von 1980. *Zeitschrift für Rechtsvergleichung* (Wien) 29:3:167-193, 1988.
- Friedman, A. H. The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *En Digest of commercial laws of the world*. L. Nelson. Dobbs Ferry, Oceana, 1988. Binder 7. 46 págs.  
Los apéndices A y B contienen el texto de la Convención sobre Compraventa, págs. 23 a 44, juntamente con declaraciones y reservas en octubre de 1988, págs. 45 a 46. Libro de hojas cambiables.
- Frignani, A. Compravendita internazionale: la Convenzione di Vienna del 1980; la Convenzione sulla prescrizione. *En su II diritto del commercio internazionale: manuale teorico-pratico per la redazione dei contratti*. Milano, IPSOA informatica, 1988, págs. 169 a 181.  
En un anexo se reproduce la Convención sobre Compraventa en inglés, págs. 440 a 464.
- Garro, A. M. La formación del contrato en la Convención de Viena sobre compraventa internacionales y en el proyecto de unificación. *Revista jurídica de Buenos Aires* (Buenos Aires) III:13-65, 1987.  
Separata.
- . Reconciliation of legal traditions in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. 61 págs.  
Mimeografiado.
- Geist, R. Die Gefahrtragung nach dem UN-Uebereinkommen über den internationalen Warenkauf. *Wirtschaftsrechtliche Blätter* (Wien) 2:10:349-356, Oktober 1988.
- Ghestin, J. Les obligations du vendeur selon la Convention de Vienne du 11 avril 1980, sur les contrats de vente internationale de marchandises. *Revue de droit des affaires internationales/International business law journal* (Paris) 1:5-26, 1988.  
Texto también en inglés.
- Hehn, P. A. von. Le commerce de marchandises franco-chinois: notamment étude du régime de la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises/Sino-French trade and the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *Revue de droit des affaires internationales/International business law journal* (Paris) 5:565-582, 1988.  
Texto en francés e inglés.
- Heiz, C. R. Validity of contracts under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 11 April 1980, and Swiss contract law. *Vanderbilt journal of transnational law* (Nashville, Tennessee) 20:4:639-663, October 1987.
- Hellner, J. Das internationale Kaufrecht aus dem Blickwinkel der Gesetzgebungstechnik. *Zeitschrift für Gesetzgebung* (München) 3:3:249-266, 1988.
- Hoppu, E. Vahingonkorvausvastuusta kauppalaian mukaan (Ueber die Verpflichtung zum Schadenersatz nach dem Kaufgesetz). *Lakimies* (Helsinki) 86:1:51-65, 1988.  
En finlandés.
- Horsmans, G. La méthode d'unification du droit de la vente internationale. *En Rapports belges au XIIe Congrès de l'Académie internationale de droit comparé*, Sydney (Australie) 18-27 août 1986. Vol. 2. Anvers/Bruxelles, Kluwer/Bruylant, 1988, págs. 1 a 18.
- Hoyer, H. Der Anwendungsbereich des UNCITRAL-Einheitskaufrechts. *Wirtschaftsrechtliche Blätter* (Wien) 2:3 70-72, März 1988.
- Hungria. Consejo de la Presidencia. Decreto Ley No. 20/87 por el que se promulga la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 11 de abril de 1980. A Magyar Népköztársaság Elnöki tanácsának 1987. évi 20. számú törvényerejű rendelete az Egyesült Nemzeteknek az áruk nemzetközi adásvételi szerződéseiről szóló, Bécsben, az 1980. évi április hó 11. napján kelt Egyezménye kihirdetéséről. *Magyar közlöny* (Budapest) 55:1271-1300, 29 November 1987.  
Reproduce el texto de la Convención sobre Compraventa en inglés (págs. 1271 a 1285) y húngaro (págs. 1285 a 1300).
- Jayne, E. Das Wiener Kaufrechtsübereinkommen und der deutsch-italienische Rechtsverkehrs — Tagung in Ferrara. *IPRax* (Bielefeld) 9:2:128-129, März/April 1989.

- Jen-Huong Wang, P. Das Wiener Uebereinkommen über internationale Warenkaufverträge vom 11. April 1980 unter besonderer Berücksichtigung des Aussenhandels. *Zeitschrift für vergleichende Rechtswissenschaft* (Heidelberg) 87:2:184-203, 1988.
- Kastely, A. H. The right to require performance in international sales: towards and international interpretation of the Vienna Convention. *Washington law review* (Seattle) 63:3:607-651, July 1988.
- Unification and community: a rhetorical analysis of the United Nations Sales Convention. *Northwestern journal of international law and business* (Chicago) 8:3:574-622, winter 1988.  
Véase más adelante la entrada correspondiente a Winship.
- Kindler, P. Die Anwendungsvoraussetzungen des Wiener Kaufrechtübereinkommens der Vereinten Nationen im deutsch-italienischen Rechtsverkehr. *Recht der internationalen Wirtschaft* (Heidelberg) 34:10:776-782, Oktober 1988.
- Lavers, R. M. Contracts for the international sale of goods. *Wisconsin Bar bulletin* (Madison) 60:11-13 and 50, November, 1987.
- Mouly, C. Présentation de la Convention de Vienne (11 avril 1980) sur la vente internationale de marchandises. *Cahiers de droit de l'entreprise* (Paris) 2:31-34, 1988. (Supplément de *La Semaine juridique, édition "Entreprise"* (Paris) 24, 16 juin 1988).
- Ndulo, M. The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) and the Eastern and Southern African Preferential Trade Area. *Lesotho law journal* (Roma, Lesotho) 3:2:127-158, 1987.
- The Vienna Sales Convention 1980 and the Hague Uniform Laws on International Sale of Goods 1964: a comparative analysis. *International and comparative law quarterly* (London) 38:1:1-25, January 1989.
- Niggemann, F. Les obligations de l'acheteur sous la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises. *Revue de droit des affaires internationales/International business law journal* (Paris) 1:27-43, 1988.  
Texto también en inglés.
- Oh, S.-C. Convención de las Naciones Unidas sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías. *Journal of commercial arbitration* (Seúl).  
Parte I en 12:1:26-31, 1988.  
Parte II en 12:2:10-21, 1988.  
En coreano.
- Padovini, F. La vendita internazionale dalle convenzioni dell'Aja alla convenzione di Vienna. *Rivista di diritto internazionale privato e processuale* (Padova) 23:47-58, 1987.
- Pelichet, M. La Convention de Vienne de 1980. *En su La vente internationale de marchandises et le conflict de lois. Recueil des cours* (Dordrecht) 201:1:32-48, 1987.
- Plantard, J.-P. Un nouveau droit uniforme de la vente internationale: La Convention des Nations Unies du 11 avril 1980. *Journal du droit international* (Paris) 115:2:311-367, avril-mai-juin 1988.  
Incluye también el texto de la Convención sobre Compraventa en francés, págs. 557 a 585.
- Reithmann, C. y D. Martiny. Wiener Einheitskaufrecht vom 11.4.1980. *En su Internationales Vertragsrecht: das internationale Privatrecht der Schuldverträge*. Köln, Otto Schmidt, 1988. Págs. 390 a 403.  
Se trata de una breve introducción a la Convención sobre Compraventa, a la que siguen extractos de la Convención en alemán (págs. 398 a 403) y que va precedida de una bibliografía (págs. 390 a 392).
- Reitz, J. C. A history of cutoff rules as a form of caveat emptor: Part I, the 1980 United Nations Convention on the International Sale of Goods. *American journal of comparative law* (Berkeley) 36:3:437-472, summer 1988.
- Rendell, R. S. International Sales Convention on the horizon. *International financial law review* (London) 7:2:27-30, February 1988.
- Routamo, E. Kauppalaian anti ostajapuolelle (Was gibt das neue Kaufgesetz der Käuferpartei?). *Lakimies* (Helsinki) 86:1:17-23, 1988.  
En finlandés.
- Rowe, M. The international sales contract: central to trade transactions. *International trade forum* (Geneva) 23:3:14-19 and 31, July-September 1987.  
Versión francesa: Le contrat de vente international: élément central des transactions. *Forum du commerce international* (Genève) 23:3:14-19 et 31, juillet-septembre 1987.
- Rudanko, M. Ostajan velvollisuudet ja sopimusrikkomus kauppalaian mukaan (Die vertraglichen Pflichten des Käufers und seine Haftung aus Vertragsverletzungen nach dem Kaufgesetz). *Lakimies* (Helsinki) 86:1:24-50, 1988.  
En finlandés.
- Scheifele, B. Die Rechtsbehelfe des Verkäufers nach deutschem und UN-Kaufrecht. Rheinfelden, Schäuble, 1986. 222 págs. (Recht, Wirtschaft, Gesellschaft, 3).  
Tesis doctoral.
- Schlechtriem, P. Einheitliches Kaufrecht: Erfahrungen mit den Haager Kaufgesetzen — Folgerungen für das Wiener UN-Kaufrecht. *Österreichisches Recht der Wirtschaft* (Wien) 7:2A:41-51, 1989.
- Einheitliches UN-Kaufrecht. *Juristen Zeitung* (Tübingen) 43:22:1037-1048, 18. November 1988.
- Sevón, L. Kauppalaiki ja YK:n yleissopimus kansainvälistä tavaran kauppaa koskevasta sopimuksista (Das neue finnische Kaufgesetz und die VN-Konvention über Verträge des internationalen Kaufs von Sachen). *Lakimies* (Helsinki) 86:1:1-16, 1988.  
En finlandés.
- Method of unification of law for the international sale of goods. *En Buure-Hägglund, K., ed. Finnish national reports to the Twelfth Congress of the International Academy of Comparative Law, Sydney and Melbourne, 18-26 August 1986*. Helsinki, Institutum iurisprudentiae comparativae universitatis helsingiensis, 1986, págs. 11 a 26.
- Shafik, M. La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías: Estudio de derecho mercantil internacional. El Cairo, Al-Nahda, 1988. 315 págs.  
En árabe.
- Siehr, K. Der internationale Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts. *Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht* (Tübingen) 52:3-4:587-616, 1988.
- Silva Ruiz, P. F. Some remarks about the 1980 Vienna Convention on Contracts for the Sale of Goods. *Arizona journal of international and comparative law* (Tucson) 4:137-146, 1987.

- Sol, V. La convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises. *Cahiers juridiques et fiscaux de l'exportation* (Paris) 1:107-116, 1988.
- Stonberg, M. Drafting contracts under the Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *Florida international law journal* (Gainesville) 3:2:245-264, spring 1988.  
Nota de un estudiante.
- Takki, T. Kauppalaki lainkäyttäjän näkökulmasta (Das Kaufgesetz unter dem Gesichtswinkel der richterlichen Anwendungstätigkeit). *Lakimies* (Helsinki) 86:1:66-71, 1988.  
En finlandés.
- Thieffry, P. Choice of law in sales between the U.S. and France under the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. New York, Thieffry et Associés, 1987. 27 págs.  
Mimeografiado.
- Trousseau-Magny, I. L'application de la convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises dans les relations franco-chinoises. *Cahiers juridiques et fiscaux de l'exportation* (Paris) 1:87-97, 1988.
- UN-Kaufrechts-Uebereinkommen: Weltweit einheitliche Regelungen für internationale Handelskäufe bringen der Wirtschaft erhebliche Erleichterungen. *recht. Informationen des Bundesministers der Justiz* (Bonn) 4:68, Juli/August 1988.  
Nota reproducida en *IPRax* (Bielefeld) 9:1:59, Januar/Februar 1989.
- Vilus, J. Becka konvencija o medjunarodnoj prodaji robe i kompromisi na kojima pociva. *Anali Pravnog Fakulteta u Beogradu* (Beograd) 33:351-358, 1985.  
Resumen en francés e inglés.
- Will, M. R. Internationale Bibliographie zum UN-Kaufrecht. 2., erweiterte Auflage. Saarbrücken, Europa-Institut der Universität des Saarlandes, 1989. 84 págs. (Vorträge, Reden und Berichte aus dem Europa-Institut, Nr. 100).
- Winship, P. Commentary on professor Kastely's rhetorical analysis. *North-western journal of international law and business* (Chicago) 8:3:623-639, winter 1988.  
Véase la entrada anterior correspondiente a Kastely.
- Zwart S. G. The new international law of sales: a marriage between socialist, Third World, common and civil law principles. *North Carolina journal of international law and commercial regulation* (Chapel Hill) 13:1:109-128, winter 1988.
- III. Arbitraje y conciliación comerciales internacionales**
- Aden, M. Die UNCITRAL-Schiedsgerichtsordnung. *En su Internationale Handelsschiedsgerichtsbarkeit: Kommentar zu den Verfahrensordnungen*. Heidelberg, Verlag Recht und Wirtschaft, 1988, págs. 211 a 258. (Schriftenreihe Recht der Internationalen Wirtschaft, Band 30).  
Se trata de un texto anotado del Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI en alemán. Se incluye también una breve introducción al Reglamento (págs. 50 a 54).
- Ajibola, B., Prince. Arbitration in developing countries. *Arbitration* (London) 54:2:132-138, 141-142, May 1988.
- Al-Baharna, H. M. International commercial arbitration in perspective. *Arab law quarterly* (London) 3:1:3-18, February 1988.
- Alternativas a la justicia institucional: arbitraje; conciliación. Conferencias. Bogotá, Cámara de Comercio de Bogotá, 1988. 343 págs. (Biblioteca de la Cámara de Comercio de Bogotá, No. 16).  
Documentos sobre la Ley Modelo en las entradas correspondientes a Briseño-Sierra, Monroy-Cabra, Sono. El libro reproduce en español el Proyecto de Ley Modelo (págs. 251 a 263), el Reglamento de Conciliación de la CNUDMI (págs. 267 a 275) y el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI (págs. 277 a 296).
- Alvarez, H. C. The role of arbitration in Canada—new perspectives. *University of British Columbia law review* (Vancouver, B.C.) 21:2:247-275, 1987.
- Bernini, G. Recent legislations and international unification of the law on arbitration. *En Actes du 1er Colloque sur l'arbitrage commercial international/Proceedings of the 1st International Commercial Arbitration Conference*. N. Antaki y A. Prujiner, eds. Montréal, Wilson & Lafleur, 1986, págs. 315 a 350.
- Bonell, M. J. Una nuova disciplina modello sull'arbitrato commerciale internazionale. *Diritto del commercio internazionale* (Milano) 1:3-22, gennaio-giugno 1987.  
Contiene también el texto de la Ley Modelo en inglés solamente (págs. 23 a 33).
- Brazil, P. Resolution of trade disputes in the Asian Pacific region. *Adelaide law review* (Buffalo, N.Y.) 10:49-72, 1985-1986.
- Briseño-Sierra, H. La formación de la litis en la Ley Modelo sobre Arbitraje Comercial de la UNCITRAL. *En Alternativas a la justicia institucional: arbitraje; conciliación. Conferencias*. Bogotá, Cámara de Comercio de Bogotá, 1988. Págs. 171 a 190.
- Broches, A. The 1985 UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration: an exercise in international legislation. *Netherlands yearbook of international law* (Dordrecht) 18:1-67, 1987.  
El anexo contiene un comentario sobre "La recepción de la Ley Modelo en el Canadá", págs. 52 a 55.  
El apéndice contiene el texto de la Ley Modelo adoptado por la CNUDMI, págs. 56 a 67.  
Separata.
- Calavros, C. Das UNCITRAL-Modellgesetz über die internationale Handelsschiedsgerichtsbarkeit. Bielefeld, Giese-king, 1988. 221 págs. (Schriften zum deutschen und europäischen Zivil-, Handels- und Prozessrecht, Band 116).
- Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI): Reglamento de arbitraje. *Revista del Banco de la República* (Bogotá) 56:670:4-11, agosto de 1983.  
Reproduce la versión española del Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI.
- Davenport, B. The UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration: the user's choice. *Arbitration international* (London) 4:1:69-74, January 1988.
- Davies, M. H. The draft arbitration law in Egypt. *Arab law quarterly* (London) 3:2:119-131, May 1988.
- Dohgauchi, M. La legislación del Canadá sobre arbitraje comercial internacional: ratificación de la Convención de Nueva York y adopción de la Ley Modelo de la CNUDMI. *JCA journal* (Tokyo).  
Parte I en 63:3:2-5, marzo de 1988.  
Parte II en 63:4:2-7, abril de 1988.  
Parte III y conclusión en 63:5:2-8, mayo de 1988.  
En japonés.

- Esplugues C. A. National intervention in international commercial arbitration. *Revue générale de droit* (Montréal) 19:1:81-107, mars 1988.  
El estudio se centra sobre enfoques basados en la Ley Modelo de la CNUDMI.
- Finlay, R. A. An overview of commercial arbitration in Australia. *Journal of international arbitration* (Geneva) 4:4:103-115, 1987.
- Gaillard, E. The UNCITRAL Model Law and recent statutes on international arbitration in Europe and North America. *ICSID review* (Washington, D.C.) 2:2:424-438, fall 1987.  
Se publicó una versión anterior de este documento en *Arbitration and the Courts: practical aspects of administered international arbitration*. Quinto coloquio patrocinado por el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones, la Asociación Americana de Arbitraje y la Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, celebrado en el Banco Mundial, Washington, D.C., el 16 de octubre de 1987.
- Golbert, A. S. International arbitration law proposed for California. *Arbitration and the law* (New York) 262-264, 1987-1988.
- Golbert, A. S. y D. M. Kolkey. California—a more attractive venue for dispute resolution. *International arbitration report* (Wayne, Pennsylvania) 4:1:13-23, January 1989.
- González Soria, J. Reglamento de Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). En *La intervención judicial en el arbitraje: recursos jurisdiccionales y ejecución judicial del laudo arbitral*. Madrid, Cámara de Comercio e Industria de Madrid, 1988. Págs. 151 a 153.  
Se trata de una breve introducción al Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI, que se reproduce (págs. 391 a 407).
- Graham, W. C. International commercial arbitration: the developing Canadian profile. En *UNCITRAL arbitration model in Canada: Canadian international commercial arbitration legislation*. R. K. Paterson and B. J. Thompson, eds. Toronto, Carswell, 1987, págs. 77 a 111.
- Granzow, J. H. Das UNCITRAL-Modellgesetz über die internationale Handelsschiedsgerichtsbarkeit von 1985. München, Verlag V. Florentz, 1988. 253 págs. (Rechtswissenschaftliche Forschung und Entwicklung, Band 177)  
El anexo contiene el texto inglés de la Ley Modelo (págs. 236 a 248).
- Grigera Naón, H. A. La Ley modelo sobre arbitraje comercial internacional y el derecho argentino. *La Ley* (Buenos Aires).  
Parte I en LIII:31:1-7, 13 de febrero de 1989.  
Parte II en LIII:32:3-6, 14 de febrero de 1989.  
El anexo de la Parte II contiene el texto español de la Ley Modelo (págs. 4 a 6).
- Herrmann, G. For an UNCITRAL model restatement of arbitration law in the United Kingdom. *Arbitration international* (London) 4:1:62-67, January 1988.  
— The British Columbia enactment of the UNCITRAL Model Law. En *UNCITRAL arbitration model in Canada: Canadian international commercial arbitration legislation*. R. K. Paterson y B. J. Thompson, eds. Toronto, Carswell, 1987, págs. 65 a 75.
- Holtzmann, H. M. y J. E. Neuhaus. A guide to the UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration: legislative history and commentary. Deventer, Kluwer, 1989. 1307 págs.  
El anexo contiene *inter alia* textos jurídicos de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional (Ley Modelo, págs. 1240 a 1251; Reglamento de Arbitraje, págs. 1272 a 1286) así como las concordancias del texto definitivo de la Ley Modelo y anteriores proyectos, págs. 1264 a 1271.
- Kaplan, N. Hong Kong and the UNCITRAL Model Law. *Arbitration* (London) 54:3:173-176 y 189, August 1988.
- Kos-Rabcewicz-Zubkowski, L. National Report: Canada. En *International Handbook on Commercial Arbitration*. Deventer, Kluwer, December 1987. Supplement 8.  
El texto del informe va acompañado de ocho anexos en los que figuran nuevas normas sobre arbitraje.  
— International commercial arbitration laws in Canada: adaptation of UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration. *Journal of international arbitration* (Geneva) 5:3:43-69, 1988.
- Lalonde, M. Nuevo entorno del arbitraje mercantil en el Canadá. *JCA journal* (Tokyo) 62:9:2-29, September 1987.  
En japonés.
- Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional. *Revista del Banco de la República* (Bogotá) 61:724:35-43, febrero de 1988.  
Reproduce la versión española de la Ley Modelo.
- McClendon, J. S. Análisis práctico del empleo de la cláusula de arbitraje en los contratos internacionales. *JCA journal* (Tokyo) 62:10:2-8, October 1987.  
En japonés.
- Monroy-Cabra, M. G. Comentarios al texto de una ley modelo sobre arbitraje comercial internacional de UNCITRAL, aprobado por el grupo de trabajo sobre prácticas comerciales internacionales en noviembre 29 de 1984. En *Alternativas a la justicia institucional: arbitraje; conciliación. Conferencias*. Bogotá, Cámara de Comercio de Bogotá, 1988. Págs. 155 a 168.
- Montoya Alberti, U. Ley Modelo de Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. En *El arbitraje comercial*. Lima, Perú, 1988. Págs. 154 a 160.  
Este libro reproduce también en español textos jurídicos de la CNUDMI en la materia: Ley Modelo, págs. 391 a 403; Reglamento de Conciliación, págs. 407 a 413; Reglamento de Arbitraje, págs. 415 a 430.
- Nagel, H. Book review: Calavros, Das UNCITRAL-Modellgesetz über die internationale Handelsschiedsgerichtsbarkeit. *Juristen Zeitung* (Tübingen) 43:22:1065-1065, 18. November 1988.  
Véase la anterior entrada correspondiente a Calavros.
- Nöcker, T. Das neue Schiedsverfahrensrecht in Kanada. *Recht der internationalen Wirtschaft* (Heidelberg) 34:5:363-365, Mai 1988.
- Noticias sobre arbitraje: la situación en Australia y Egipto en cuanto a la adopción de la Ley Modelo de la CNUDMI. *JCA journal* (Tokyo) 63:2:16-17, February 1988.  
Tomado de *International arbitration report* (Wayne, Pennsylvania) 2:9:616-618, September 1987 and 2:10:701-702, October 1987.  
En japonés.

Paterson, R. K. y B. J. Thompson, eds. UNCITRAL arbitration model in Canada: Canadian international commercial arbitration legislation. Toronto, Carswell, 1987, 253 págs.

Con ocho apéndices que recogen una recopilación amplia de la legislación canadiense y la Ley Modelo de la CNUDMI, los reglamentos de arbitraje y de conciliación de la CNUDMI, y cuadros comparativos y de concordancias, págs. 165 a 253.

Rashed, S. S. The UNCITRAL Model Law and recent developments in Egypt. *ICSID review* (Washington, D.C.) 3:1:126-135, spring 1988.

Report considers Model Law for adoption in Britain, Scotland. *International arbitration report* (Wayne, Pennsylvania) 3:3:10-13, March 1988.

Swada, H. y T. La Ley Modelo sobre Arbitraje Comercial Internacional de la CNUDMI: comentarios de los países, debates en la Comisión, traducción provisional de la Ley Modelo y explicación de los artículos. *JCA journal* (Tokyo).

Parte I en 62:9:10-19, septiembre de 1987.

Parte II en 62:10:9-16, octubre de 1987.

Parte III en 62:11:2-10, noviembre de 1987.

Parte IV en 62:12:2-7, diciembre de 1987.

Parte V y conclusión en 63:1:14-19, enero de 1988.

En japonés.

Shifman, B. UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration. En Smit, H. and V. Pechota. The world arbitration reporter. Volume 1: International legal framework. London, Butterworth, 1986, págs. 134 a 157.

Sono, K. Arbitraje y conciliación en el marco de las tareas de UNCITRAL. En Alternativas a la justicia institucional: arbitraje; conciliación. Conferencias. Bogotá, Cámara de Comercio de Bogotá, 1988, págs. 103 a 108.

Steyn, J. Arbitration in England: the current issues. *Arbitration international* (London) 4:1:75, 84, January 1988.

Suh, C.-K. Nuevas tendencias del sistema de arbitraje comercial del Canadá. *Journal of commercial arbitration* (Seúl).

Parte I en 12:7:27-32, 1988.

Parte II en 12:8:27-31, 1988.

Este artículo se ocupa de la reciente aprobación por el Canadá de la Ley Modelo de la CNUDMI.

En coreano.

Thieffry, J. Arbitration and the new rules applicable to international sales contracts under the United Nations Convention. *Arbitration international* (London) 4:1:52-61, January 1988.

Thompson, B. J. The Marriage of the UNCITRAL Model Arbitration Law and the UNCITRAL Arbitration Rules. En UNCITRAL arbitration model in Canada: Canadian international commercial arbitration legislation. R. K. Paterson and B. J. Thompson, eds. Toronto, Carswell, 1987, págs. 143 a 163.

UNCITRAL text of a model law on international commercial arbitration, 1985. 12 págs. En International commercial arbitration. C. M. Schmitthoff, comp. Dobbs Ferry, N.Y., Oceana, 1988. (Supplement to Part I)

Ungar, K. T. The enforcement of arbitral awards under UNCITRAL's Model Law on International Commercial Arbitration. *Columbia journal of transnational law* (New York) 25:3:717-753, 1987.

Nota de un estudiante.

The United Kingdom and the UNCITRAL Model Law: The Mustill Committee's Consultative Document of October 1987 on the Model Law. *Arbitration international* (London) 3:4:278-297, October 1987.

Weinstein, S. The emergence of international commercial arbitration in Canada. *Arbitration journal* (New York) 43:4:3-15, December 1988.

Wiegand, C. Internationales Bauschiedswesen: UNCITRAL als Schrittmacher der Rechtsvereinheitlichung. *Zeitschrift für deutsches und internationales Baurecht* (Wiesbaden) 8:1:5-10, Februar 1985.

#### IV. Régimen internacional del transporte marítimo

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Junta de Comercio y Desarrollo. Comisión del Transporte Marítimo. Las consecuencias económicas y comerciales de la entrada en vigor de las Reglas de Hamburgo y del Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías. 1987. 95 págs. (TD/B/C.4/315 (Part I) y Corr. 1)

Este informe de la secretaría de la UNCTAD contiene una breve introducción histórica a ambas convenciones, un estudio de las consecuencias económicas y comerciales de la entrada en vigor de las Reglas de Hamburgo y comentarios artículo por artículo. Esos comentarios artículo por artículo no son disposiciones jurídicas. La Parte II contendrá un estudio y examen del Convenio sobre el Transporte Multimodal, así como sobre las consecuencias que se derivan del hecho de ser partes contratantes en ambos instrumentos. Publicado también en árabe, chino, francés y ruso.

Hamburg revisited—a historical journey: the Hamburg Rules. *BIMCO bulletin* (Copenhagen) 1:9024-9026, February 1988.

Ivamy, E. R. H. The Hamburg Rules. En *su Carriage of goods by sea*. London, Butterworths, 1985, págs. 93-98.

El Apéndice H contiene el texto de las Reglas de Hamburgo, págs. 324 a 343.

Katz, S. New momentum towards entry into force of the Hamburg Rules. 10 págs.

El anexo refleja la situación en cuanto a firmas y ratificaciones/adhesiones.

Original preparado para su publicación en *European transport law* (Antwerpen).

Makins, B. Sea carriage of goods liability: Which route for Australia? The case for the Hague-Visby Rules and SDR Protocol. Paper presented at the Fourteenth International Trade Law Conference, Canberra, 16 October 1987, 46 págs. Separata.

Nasseri, K. The multimodal convention. *Journal of maritime law and commerce* (Cincinnati, Ohio) 19:2:231-254, April 1988.

Sierra Leone. Parliament. A Bill entitled The United Nations Convention on the Carriage of Goods by Sea, 1978 (Ratification) Act, 1988: being an Act to ratify and confirm the United Nations Convention on the Carriage of Goods by Sea, 1978. 24 págs. *Sierra Leone Gazette* (Freetown) 119:45, 11 August 1988. (Supplement)

Todd, P. Modern bills of lading. London, Collins, 1986. 210 págs.

El apéndice G reproduce *inter alia* las Reglas de Hamburgo. Págs. 184-199.

## V. Pagos internacionales

Abascal-Zamora, J. M. Concepto de dinero y tasas flotantes de interés. *Revista de la Federación Latinoamericana de Bancos* (Bogotá) 67:85-107, marzo de 1988.

—— Letra de cambio y pagaré internacionales, por fin una reglamentación uniforme. En homenaje a Jorge Barrera Graf. *Revista de la Federación Latinoamericana de Bancos* (Bogotá) 69:109-123, septiembre de 1988.

El anexo reproduce el proyecto de Convención (págs. 154 a 194) y los comentarios al mismo del Secretario General (págs. 195 a 370) expuestos en el documento A/CN.9/213.

Angelici, C. La letra de cambio internacional en el proyecto UNCITRAL. *Revista de la Federación Latinoamericana de Bancos* (Bogotá) 69:55-81, septiembre de 1988.

Barrera-Graf J. El Proyecto de Ley o Convención de la C.N.U.D.M.I. sobre Letra de Cambio y Pagaré Internacionales y la Convención de Ginebra de 1930. *Revista de la Federación Latinoamericana de Bancos* (Bogotá) 6:45-62, marzo de 1988.

Bergsten, E. E. La Ley basada en la documentación y la transferencia electrónica. Autorizaciones especiales. Riesgo de pérdidas. Pruebas. *Revista de la Federación Latinoamericana de Bancos* (Bogotá) 67:147-173, marzo de 1988.

—— Proyecto de Convención de UNCITRAL sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales: su historia y sus principales características. *Revista de la Federación Latinoamericana de Bancos* (Bogotá) 67:23-44, marzo de 1988.

Carey, J., ed. Electronic funds transfers: model rules. *International business lawyer* (London) 16:3:104-105, March 1988.

Separata de *United Nations law reports* (New York) 22:1:2-6, 1 September 1987.

Cheng, C. L. A. UNCITRAL's work on the Draft Convention on International Bills of Exchange and International Promissory Notes. *Malayan law journal* (Singapore) 3:liii-iviii, 25 November 1988.

Crawford, B. Reuniones conjuntas de UNCITRAL y FELABAN sobre instrumentos negociables internacionales y aspectos legales de la transferencia electrónica de fondos. *Revista de la Federación Latinoamericana de Bancos* (Bogotá) 67:109-123, marzo de 1988.

Herrmann, G. Background and salient features of the United Nations Convention on International Bills of Exchange and International Promissory Notes. 27 págs.

Original preparado para su publicación en *University of Pennsylvania journal of international business law* (Philadelphia, Pennsylvania).

Marschall, W. von. UNCITRAL's proposed international bill of exchange. *Arizona journal of international and comparative law* (Tucson) 4:6-20, 1987.

Naciones Unidas. Asamblea General. Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales, aprobada por resolución 43/165 de la Asamblea General de 9 de diciembre de 1988 conforme al informe de la Sexta Comisión (A/43/820). *United Nations Press Release GA/7814:544-571*, 16 January 1989.

Esta publicación está destinada a los medios de información, y no es un documento oficial. El texto oficial de todas las resoluciones y decisiones aprobadas por la Asamblea General en 1988/89 aparecerá en *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo tercer período de sesiones, Suplemento No. 49 (A/43/49)*. La Convención figura en el anexo de la resolución.

Ndulo, M. UNCITRAL Legal Guide on Electronic Funds Transfers. *Computer Law and security report* (London) 3:6:17-18, March 1988.

A continuación del estudio, hay un extracto de las disposiciones de la Guía Jurídica (capítulo III, párrafos 1 a 46) relativas al fraude y los errores en las operaciones de transferencia electrónica de fondos (págs. 18 a 22).

Olivera-García, R. Superación del protesto en las letras de cambio y pagarés. *Revista de la Federación Latinoamericana de Bancos* (Bogotá) 67:139-146, marzo de 1988.

Reunión conjunta de FELABAN y la Secretaría de UNCITRAL sobre letras de cambio y transferencia electrónica de fondos, 1, 2 y 3 de junio de 1987, en ciudad de México. *Revista de la Federación Latinoamericana de Bancos* (Bogotá) 67:13-209, marzo de 1988.

Véanse distintos documentos en las entradas correspondientes a Abascal-Zamora, Barrera-Graf, Bergsten, Crawford, Olivera-García.

Schneider, U. H. Das UNCITRAL-Modellgesetz über den internationalen Ueberweisungsverkehr. *Wertpapier Mitteilungen, Teil 4: Zeitschrift für Wirtschafts- und Bankrecht* (Frankfurt am Main) 43:8:285-293, 25. Februar 1989.

Spanogle, J. A. United Nations Convention on International Bills of Exchange and International Promissory Notes. Approved by United Nations General Assembly, 9 December 1988. *International legal materials* (Washington, D.C.) 28:1:170-211, January 1989.

Nota introductoria (págs. 170 a 175), texto de la resolución 43/165 de la Asamblea General de 9 de diciembre de 1988 (pág. 176) y texto de la Convención (págs. 177 a 211).

Esos textos se han tomado del documento de las Naciones Unidas A/43/820 de 21 de noviembre de 1988, págs. 2 a 47 (Informe de la Sexta Comisión sobre el Informe de la CNUDMI sobre la labor realizada en su 21.º período de sesiones, Nueva York, 11 a 22 de abril de 1988).

Stand-by letters of credit and guarantees. *Butterworths journal of international banking and financial law* (London).

Parte I en 3:5:458-461, octubre de 1988.

Parte II en 3:6:508-513, diciembre de 1988.

Se trata de una reproducción, con ligeros cambios de redacción del informe del Secretario General A/CN.9/301, de 21 de marzo de 1988.

United Nations Convention on International Bills of Exchange and International Promissory Notes. *En United Kingdom. Review Committee on Banking Services Law. Report on banking services: law and practice, presented to Parliament by the Chancellor of the Exchequer.* London, Her Majesty's Stationery Office, 1989. Págs. 411 a 432.

Se trata de la reproducción del texto de la Convención.

## VI. Nuevo orden económico internacional

Enderlein, F. Zur Entwicklung völkerrechtlicher Prinzipien und Normen der Neuen Internationalen Wirtschaftsordnung. *Wissenschaftliche Zeitschrift der Wilhelm-Pieck-Universität Rostock, Gesellschaftswissenschaftliche Reihe* (Rostock) 36:3: 9-13, 1987.

Naciones Unidas. Guía Jurídica de la CNUDMI para la Redacción de Contratos Internacionales de Construcción de Instalaciones Industriales. Preparado por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). 366 págs.

Número de venta: S.87.V.10.

Publicado también en árabe, francés, inglés y ruso.

Pirsl, K. Book review: UNCITRAL Legal Guide on Drawing up International Contracts for the Construction of Industrial Works, United Nations, New York, 1988. *Privreda i pravo* (Zagreb) 27:5-6:472-475, svibanj-lipanj 1988.  
En servocroata.

Sevón, L. The UNCITRAL Legal Guide on the Drawing up on International Contracts for the Construction of Industrial Works/Le guide juridique de la CNUDCI pour l'établissement de contrats internationaux de construction d'installations industrielles. *En Proceedings of the fifth international*

trade law seminar, 1987. Ottawa, Department of Justice, s.d., págs. 27 a 38.  
Comentarios sobre este documento, págs. 38 a 45.

#### VII. Otros temas

Herber, R. Zur Berücksichtigung von Währungsschwankungen in internationalen Uebereinkommen. *En Festschrift für Winfried Werner zum 65. Geburtstag am 17. Oktober 1984: Handelsrecht und Wirtschaftsrecht in der Bankpraxis. W. Hadding, et al., eds. Berlin, de Gruyter, 1984, págs. 281 a 299.*

## IV. LISTA DE DOCUMENTOS DE LA CNUDMI

| <i>Signatura del documento</i>   | <i>Título o descripción</i>   | <i>Ubicación en el presente volumen</i> |
|--|---|---|
| <b>A. Lista de documentos presentados a la Comisión en su 21.º período de sesiones</b> |   |   |
| <b>1. Serie de distribución general</b>  |   |   |
| A/CN.9/296   | Programa provisional  | No reproducido                          |
| A/CN.9/297   | Informe del Grupo de Trabajo sobre Pagos Internacionales acerca de la labor realizada en su 16.º período de sesiones (Viena, 2 a 13 de noviembre de 1987)                 | Segunda parte, I, A, 1                  |
| A/CN.9/298   | Informe del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales sobre la labor realizada en su 11.º período de sesiones (Nueva York, 18 a 29 de enero de 1988) | Segunda parte, II, A                    |
| A/CN.9/299   | Métodos de trabajo de la Comisión: nota de la Secretaría  | Segunda parte, X, B                     |
| A/CN.9/300   | Programa de trabajo de la Comisión: nota de la Secretaría   | Segunda parte, X, A                     |
| A/CN.9/301   | Cartas de crédito contingente y garantías: informe del Secretario General   | Segunda parte, I, B                     |
| A/CN.9/302   | Comercio compensatorio internacional: estudio preliminar de las cuestiones jurídicas del comercio compensatorio internacional: informe del Secretario General             | Segunda parte, III                      |
| A/CN.9/303   | Labor de coordinación: registro de organizaciones: informe del Secretario General   | Segunda parte, IX                       |
| A/CN.9/304   | Situación de las convenciones: nota de la Secretaría  | Segunda parte, VII, A                   |
| A/CN.9/305   | Promoción de los textos resultantes de la labor de la Comisión: informe del Secretario General  | Segunda parte, VII, B                   |
| A/CN.9/306   | Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Hamburgo): nota de la Secretaría  | Segunda parte, IV                       |
| A/CN.9/307   | Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías: nota de la Secretaría  | Segunda parte, V, A                     |
| A/CN.9/308   | Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías (Nueva York, 1974): nota de la Secretaría   | Segunda parte, V, B                     |
| A/CN.9/309   | Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional: nota de la Secretaría  | Segunda parte, VI                       |

| <i>Signatura del documento</i>            | <i>Título o descripción</i>   | <i>Ubicación en el presente volumen</i>           |
|---|---|---|
| A/CN.9/310                                | Actividades de la Secretaría para distribuir y promover la <i>Guía Jurídica de la CNUDMI para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales</i> : nota de la Secretaría | Segunda parte, VII, D                             |
| A/CN.9/311                                | Formación y asistencia: nota de la Secretaría   | Segunda parte, VIII                               |
| A/CN.9/312                                | Recopilación y difusión de información sobre jurisprudencia relativa a textos jurídicos de la CNUDMI: nota de la Secretaría   | Segunda parte, VII, C                             |
| A/CN.9/313                                | Bibliografía de obras recientes relativas a la labor realizada por la CNUDMI: nota de la Secretaría   | Reproducido en el Anuario 1987, tercera parte, IV |
| <b>2. Serie de distribución reservada</b> |   |   |
| A/CN.9/XXI/CRP.1 y Add.1 a 8              | Proyecto de informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 21.º período de sesiones   | No reproducido                                    |
| <b>3. Serie informativa</b>               |   |   |
| A/CN.9/XXI/INF.1                          | Lista de participantes  | No reproducido                                    |

**B. Lista de documentos presentados al Grupo de Trabajo sobre Pagos Internacionales en su 16.º período de sesiones**

| <b>1. Documentos de trabajo</b>           |   |                        |
|---|---|------------------------|
| A/CN.9/WG.IV/WP.34                        | Programa provisional  | No reproducido         |
| A/CN.9/WG.IV/WP.35                        | Transferencias electrónicas de fondos: nota de la Secretaría  | Segunda parte, I, A, 2 |
| A/CN.9/SER.B/1                            | <i>Guía Jurídica de la CNUDMI sobre transferencias electrónicas de fondos</i>   | No. de venta S.87.V.9  |
| <b>2. Serie de distribución reservada</b> |   |                        |
| A/CN.9/WG.IV/XVI/CRP.1 y Add.1 a 5        | Proyecto de informe del Grupo de Trabajo sobre Pagos Internacionales acerca de la labor de su 16.º período de sesiones: transferencias electrónicas de fondos | No reproducido         |
| <b>3. Serie informativa</b>               |   |                        |
| A/CN.9/WG.IV/XVI/INF.1                    | Lista de participantes  | No reproducido         |

| <i>Signatura del documento</i>   | <i>Título o descripción</i>  | <i>Ubicación en el presente volumen</i> |
|--|--|---|
| <b>C. Lista de documentos presentados al Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales en su 11.º período de sesiones</b> |  |   |
| <b>1. Documentos de trabajo</b>  |  |   |
| A/CN.9/WG.II/WP.59   | Programa provisional   | No reproducido                          |
| A/CN.9/WG.II/WP.60   | Responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte: texto revisado de los proyectos de normas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte basado en las deliberaciones y decisiones del décimo período de sesiones del Grupo de Trabajo: nota de la Secretaría | Segunda parte, II, B                    |
| <b>2. Serie de distribución reservada</b>  |  |   |
| A/CN.9/WG.II/XI/CRP.1 y Add.1 a 8  | Proyecto de informe del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales acerca de la labor de su 11.º período de sesiones   | No reproducido                          |
| A/CN.9/WG.II/XI/CRP.2  | Texto del proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional preparado por el Grupo de Redacción  | No reproducido                          |
| <b>3. Serie informativa</b>  |  |   |
| A/CN.9/WG.II/XI/INF.1  | Lista de participantes   | No reproducido                          |

**V. REMISIONES: DOCUMENTOS DE LA CNUDMI  
A LOS QUE SE HACE REFERENCIA EN EL PRESENTE  
VOLUMEN Y QUE SE HAN REPRODUCIDO  
EN ANTERIORES VOLÚMENES DEL ANUARIO**

*Documento*

*Año, parte, capítulo, sección*

**1. Serie de distribución general**

|                         |                              |
|-------------------------|------------------------------|
| A/CN.9/137              | 1977, segunda parte, V       |
| A/CN.9/159              | 1979, segunda parte, I, A    |
| A/CN.9/163              | 1979, segunda parte, II, B   |
| A/CN.9/203              | 1981, segunda parte, V, B    |
| A/CN.9/206              | 1981, segunda parte, VII     |
| A/CN.9/225              | 1982, segunda parte, VI, B   |
| A/CN.9/251              | 1984, segunda parte, V, B    |
| A/CN.9/252              | 1984, segunda parte, IV, A   |
| A/CN.9/253              | 1984, segunda parte, V, C    |
| A/CN.9/260              | 1985, segunda parte, IV, A   |
| A/CN.9/266<br>y Add.1-2 | 1985, segunda parte, II, B   |
| A/CN.9/267              | 1985, segunda parte, IX      |
| A/CN.9/275              | 1986, segunda parte, III, A  |
| A/CN.9/277              | 1986, segunda parte, II, C   |
| A/CN.9/279              | 1986, segunda parte, V       |
| A/CN.9/280              | 1986, segunda parte, IV      |
| A/CN.9/281              | 1986, segunda parte, VI      |
| A/CN.9/287              | 1987, segunda parte, III, A  |
| A/CN.9/292              | 1987, segunda parte, IV      |
| A/CN.9/294              | 1987, segunda parte, V       |
| A/CN.9/297              | 1988, segunda parte, I, A, 1 |
| A/CN.9/298              | 1988, segunda parte, II, A   |
| A/CN.9/299              | 1988, segunda parte, X, B    |
| A/CN.9/300              | 1988, segunda parte, X, A    |
| A/CN.9/301              | 1988, segunda parte, I, B    |
| A/CN.9/302              | 1988, segunda parte, III     |
| A/CN.9/303              | 1988, segunda parte, IX      |
| A/CN.9/304              | 1988, segunda parte, VII, A  |
| A/CN.9/305              | 1988, segunda parte, VII, B  |
| A/CN.9/306              | 1988, segunda parte, IV      |
| A/CN.9/307              | 1988, segunda parte, V, A    |
| A/CN.9/308              | 1988, segunda parte, V, B    |

| <i>Documento</i> | <i>Año, parte, capítulo, sección</i> |
|------------------|--------------------------------------|
| A/CN.9/309       | 1988, segunda parte, VI              |
| A/CN.9/310       | 1988, segunda parte, VII, D          |
| A/CN.9/311       | 1988, segunda parte, VIII            |
| A/CN.9/312       | 1988, segunda parte, VII, C          |

### **2. Documentos oficiales de la Asamblea General**

|         |                                |
|---------|--------------------------------|
| A/33/17 | 1978, primera parte, II, A     |
| A/34/17 | 1979, primera parte, II, A     |
| A/35/17 | 1980, primera parte, II, A     |
| A/36/17 | 1981, primera parte, A         |
| A/37/17 | 1982, primera parte, A         |
| A/38/17 | 1983, primera parte, A         |
| A/39/17 | 1984, primera parte, A         |
| A/40/17 | 1985, primera parte, A         |
| A/41/17 | 1986, primera parte, A         |
| A/7216  | 1968-1970, segunda parte, I, A |
| A/41/17 | 1986, primera parte, A         |
| A/42/17 | 1987, primera parte, A         |

### **3. Documentos de trabajo**

|                    |                                |
|--------------------|--------------------------------|
| A/CN.9/WG.II/WP.56 | 1986, segunda parte, III, B, 2 |
| A/CN.9/WG.II/WP.58 | 1987, segunda parte, III, B    |
| A/CN.9/WG.II/WP.60 | 1988, segunda parte, II, B     |

### **4. Actas resumidas**

|               |                         |
|---------------|-------------------------|
| A/CN.9/SR.350 | 1986, tercera parte, II |
|---------------|-------------------------|