



**INFORME
DE LA
COMISION DE LAS NACIONES UNIDAS
PARA EL
DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL
sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones**

3-31 de marzo de 1969

ASAMBLEA GENERAL

DOCUMENTOS OFICIALES: VIGESIMO CUARTO PERIODO DE SESIONES

SUPLEMENTO No. 18 (A/7618)

NACIONES UNIDAS

**INFORME
DE LA
COMISION DE LAS NACIONES UNIDAS
PARA EL
DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL**
sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones

3-31 de marzo de 1969

ASAMBLEA GENERAL

DOCUMENTOS OFICIALES: VIGESIMO CUARTO PERIODO DE SESIONES

SUPLEMENTO No. 18 (A/7618)



NACIONES UNIDAS

Nueva York, 1969

NOTA

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

INDICE

<u>Capítulo</u>	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
INTRODUCCION		1
I. ORGANIZACION DEL PERIODO DE SESIONES		
A. Apertura y duración	1 - 2	2
B. Composición y asistentes	3 - 5	2
C. Elección de la Mesa	6	3
D. Programa	7	3
E. Establecimiento de dos comités plenarios	8 - 12	5
F. Debate general	13	6
G. Decisiones de la Comisión	14 - 15	6
II. VENTA INTERNACIONAL DE BIENES		
A. Convenciones de La Haya	16 - 39	7
1) Observaciones generales	16 - 17	7
2) Convenciones de La Haya de 1964	18 - 30	7
3) Convención de La Haya de 1955	32 - 36	10
4) Decisión de la Comisión	37 - 38	10
5) Observaciones	39	12
B. Los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes	40 - 47	12
C. Condiciones generales de venta y contratos tipo, "Incoterms" y otros términos comerciales	48 - 60	15
D. Coordinación de las actividades de las organizaciones en la esfera de la venta internacional de bienes	61 - 62	19
III. PAGOS INTERNACIONALES		
A. Instrumentos negociables	63 - 89	20
B. Créditos mercantiles bancarios	90 - 95	26
C. Garantías y seguridades	96 - 99	27
D. Coordinación de la labor de las organizaciones en materia de pagos internacionales	100	28

INDICE (continuación)

<u>Capítulo</u>	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
IV. ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL	101 - 113	29
V. REGLAMENTACION INTERNACIONAL DEL TRANSPORTE MARITIMO	114 - 133	31
VI. A. REGISTRO DE ORGANIZACIONES Y REGISTRO DE TEXTOS	134 - 141	36
B. BIBLIOGRAFIA	142	38
VII. COORDINACION DE LA LABOR DE LAS ORGANIZACIONES EN LA ESFERA DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL; RELACIONES DE TRABAJO Y COLABORACION CON OTROS ORGANISMOS	143 - 155	39
VIII. FORMACION Y ASISTENCIA EN MATERIA DE DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL	156 - 160	43
IX. ANUARIO DE LA COMISION	161 - 167	45
X. SUGERENCIAS RELATIVAS A LAS ACTIVIDADES FUTURAS DE LA COMISION	168 - 177	47
XI. CUESTIONES DE ORGANIZACION RELATIVAS A LA LABOR FUTURA		
A. Planificación de la labor futura	178 - 182	49
B. Establecimiento de grupos de trabajo	183 - 184	50
C. Actas resumidas de los órganos auxiliares	185 - 187	50
D. Fecha del tercer período de sesiones	188	51
XII. RESOLUCIONES Y OTRAS DECISIONES APROBADAS POR LA COMISION EN SU SEGUNDO PERIODO DE SESIONES	189	52
A. Venta internacional de bienes		52
B. Pagos internacionales		57
C. Arbitraje comercial internacional		59
D. Reglamentación internacional del transporte marítimo		60
E. Registro de organizaciones y registro de textos		62
F. Coordinación de la labor de las organiza- ciones en la esfera del derecho mercantil internacional; relaciones de trabajo y colaboración con otros órganos		63

INDICE (continuación)

<u>Capítulo</u>	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
G. Formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional		63
H. Anuario de la Comisión		64
I. Cuestiones de organización relativas a la labor futura		65

ANEXOS

I.	Resumen de los comentarios hechos en el segundo período de sesiones acerca de las Convenciones de La Haya de 1964 sobre la venta internacional de bienes	67
II.	Resumen de los comentarios hechos durante el segundo período de sesiones acerca de la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable a las ventas internacionales de mercaderías	104
III.	Representantes de los países miembros de la Comisión	110
IV.	Secretaría de la Comisión	118
V.	Observadores	119
VI.	Resolución 2205 (XXI), aprobada por la Asamblea General el 17 de diciembre de 1966	122
VII.	Lista de documentos del segundo período de sesiones de la Comisión	127

INTRODUCCION

El presente informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional se presenta a la Asamblea General de conformidad con el párrafo 10 de la sección II de su resolución 2205 (XXI) de 17 de diciembre de 1966. Según se prevé asimismo en el citado párrafo, el informe se presenta simultáneamente a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) para que ésta formule sus comentarios.

La Comisión aprobó el presente informe en su 49a. sesión, el 31 de marzo de 1969. El informe abarca el segundo período de sesiones de la Comisión, celebrado en la Oficina de las Naciones Unidas en Ginebra, del 3 al 31 de marzo de 1969.

CAPITULO I

ORGANIZACION DEL PERIODO DE SESIONES

A. Apertura y duración

1. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), establecida por la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, de 17 de diciembre de 1966, celebró su segundo período de sesiones en la Oficina de las Naciones Unidas en Ginebra del 3 al 31 de marzo de 1969. El período de sesiones fue abierto, en nombre del Secretario General, por el Sr. Blaine Sloan, Director de la División de Asuntos Jurídicos Generales de la Oficina de Asuntos Jurídicos.
2. La Comisión celebró 24 sesiones plenarias durante el período de sesiones.

B. Composición y asistentes

3. De conformidad con lo dispuesto en el párrafo 1 de la sección II de la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, la Comisión está compuesta por 29 Estados elegidos por la Asamblea General. Los actuales miembros de la Comisión, elegidos por la Asamblea General durante su vigésimo segundo período de sesiones, el 30 de octubre de 1967, son los siguientes Estados 1/:

Argentina	Ghana*	Reino Unido de Gran Bretaña
Australia	Hungría	e Irlanda del Norte*
Bélgica	India	República Árabe Unida*
Brasil	Irán	República Unida de Tanzania*
Colombia*	Italia*	Rumania
Congo (República Democrática del)	Japón*	Siria
Checoslovaquia*	Kenia	Tailandia*
Chile*	México	Túnez
España	Nigeria*	Unión de Repúblicas
Estados Unidos de América	Noruega*	Socialistas Soviéticas*
Francia*		

4. Con excepción de Colombia, Congo (República Democrática del), Nigeria y Tailandia, todos los miembros estuvieron representados en el segundo período de sesiones de la Comisión.
5. Los siguientes órganos de las Naciones Unidas, organismos especializados, organizaciones intergubernamentales y organizaciones no gubernamentales internacionales estuvieron representados por observadores:

1/ El mandato de todos los miembros comenzó el 1.º de enero de 1968, de conformidad con lo dispuesto en la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General. Los catorce miembros señalados con asterisco fueron elegidos por el Presidente de la Asamblea General para un mandato de tres años que terminará el 31 de diciembre de 1970. Los otros quince miembros desempeñarán el mandato completo de seis años, es decir, hasta el 31 de diciembre de 1973.

a) Organos de las Naciones Unidas

Comisión Económica para Europa (CEPE); Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD); Instituto de Formación Profesional e Investigaciones de las Naciones Unidas (UNITAR).

b) Organismos especializados

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO); Organización Consultiva Marítima Internacional (OCMI); Fondo Monetario Internacional (FMI).

c) Organizaciones intergubernamentales

Comisión de las Comunidades Europeas; Comité Jurídico Interamericano; Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAEM); Consejo de Europa; Consejo de las Comunidades Europeas; Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado; Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT); Organización de los Estados Americanos (OEA) y Oficinas Internacionales Reunidas para la Protección de la Propiedad Intelectual (BIRPI).

d) Organizaciones no gubernamentales internacionales

Asociación de Derecho Internacional; Asociación Internacional de Abogados; Cámara de Comercio Internacional (CCI); Cámara Internacional de Navegación Marítima; Centro para la Paz Mundial mediante el Derecho.

C. Elección de la Mesa

6. En su 26a. sesión, celebrada el 3 de marzo de 1969, la Comisión eligió por aclamación la siguiente Mesa 2/:

Presidente Sr. Lászlo Reczei (Hungría)
Vicepresidente Sr. Gervasio Ramón Carlos Colombres (Argentina)
Vicepresidente Sr. Nagendra Singh (India)
Vicepresidente Sr. Mohsen Chafik (República Árabe Unida)
Relator Sr. Stein Rognlien (Noruega)

D. Programa

7. El programa del período de sesiones aprobado por la Comisión en su 26a. sesión, celebrada el 3 de marzo de 1969, fue el siguiente:

2/ De conformidad con la decisión tomada por la Comisión en la segunda sesión de su primer período de sesiones, la Comisión tendrá tres Vicepresidentes a fin de que cada uno de los cinco grupos de Estados enumerados en el párrafo 1 de la sección II de la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, esté representado en la Mesa de la Comisión.

1. Apertura del período de sesiones
2. Elección de la Mesa
3. Aprobación del programa
4. Venta internacional de bienes:
 - a) Convenciones de La Haya de 1964;
 - b) Convención de La Haya de 1955 sobre la Ley aplicable;
 - c) Los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes;
 - d) Condiciones generales de venta y contratos tipo;
 - e) "Incoterms" y otros términos comerciales
5. Pagos internacionales:
 - a) Instrumentos negociables;
 - b) Créditos mercantiles bancarios;
 - c) Garantías y seguridades
6. Arbitraje comercial internacional:
 - a) Medidas que podrían adoptarse para promover la armonización y unificación del derecho en esta materia;
 - b) Convención de las Naciones Unidas de 1958 sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras
7. Estudio de la inclusión de la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios del programa de trabajo
8.
 - a) Registro de organizaciones y registro de textos;
 - b) Bibliografía
9. Estudios de medios para promover la coordinación de la labor de las organizaciones que se ocupan de la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional y para estimular la cooperación entre ellas
10. Relaciones de trabajo y colaboración con otros organismos
11. Estudio de las oportunidades de formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional

12. Estudio de la posibilidad de publicar un Anuario
13. Programa de trabajo hasta fines de 1972
14. Fecha del tercer período de sesiones
15. Aprobación del informe de la Comisión.

E. Establecimiento de dos Comités Plenarios

8. En su 27a. sesión, celebrada el 4 de marzo de 1969, la Comisión decidió establecer dos Comités Plenarios (el Comité I y el Comité II) que se reunirían simultáneamente para examinar los temas del programa que se les remitiesen.
9. En su 28a. sesión, celebrada el 4 de marzo de 1969, la Comisión decidió remitir a los Comités I y II los temas siguientes:

Comité I

Tema 4 - Venta internacional de bienes:

- a) Convenciones de La Haya de 1964;
- b) Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable;
- c) Los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes;
- d) Condiciones generales de venta y contratos tipo;
- e) "Incoterms" y otros términos comerciales.

Tema 6 - Arbitraje comercial internacional:

- a) Medidas que podrían adoptarse para promover la armonización y unificación del derecho en esta materia;
- b) Convención de las Naciones Unidas de 1958 sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras.

Comité II

Tema 5 - Pagos internacionales:

- a) Instrumentos negociables
- b) Créditos mercantiles bancarios;
- c) Garantías y seguridades.

Tema 8 - a) Registro de organizaciones y registro de textos;

- b) Bibliografía.

Tema 9 - Estudio de medios para promover la coordinación de la labor de las organizaciones que se ocupan de la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional y para estimular la cooperación entre ellas.

La Comisión pidió asimismo a los Comités I y II que examinasen la cuestión de la coordinación respecto de los temas que se les remitieron. En su 34a. sesión, celebrada el 17 de marzo de 1969, la Comisión remitió al Comité II la cuestión relativa a la publicación de un Anuario de la Comisión (tema 12 del programa).

10. El Comité I celebró quince sesiones entre el 6 y el 24 de marzo de 1969. El Comité II celebró doce sesiones entre el 6 y el 20 de marzo de 1969.

11. En su primera sesión, celebrada el 6 de marzo de 1969, el Comité I, por unanimidad, eligió Presidente al Sr. Nagendra SINGH (India) y Relatores para los temas 4 y 6, respectivamente, al Sr. Shinichiro MICHIDA (Japón) y al Sr. Ion NESTOR (Rumania). En su 11a. sesión, al ausentarse de Ginebra el Sr. Nagendra Singh, el Comité eligió Presidente al Sr. Gervasio Ramón Carlos COLOMBRES (Argentina). En su primera sesión, el 6 de marzo de 1969, el Comité II, por unanimidad, eligió Presidente al Sr. Nehemias GUEIROS (Brasil) y Relator al Sr. Kevin William RYAN (Australia).

12. La Comisión examinó el informe del Comité II en sus 38a. y 39a. sesiones, celebradas el 21 de marzo de 1969, y el informe del Comité I en sus 43a. y 44a. sesiones, celebradas el 25 de marzo de 1969. La Comisión decidió incluir lo esencial de los informes de los Comités en su informe sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones.

F. Debate general

13. La Comisión decidió celebrar un debate general sobre los temas de fondo de su programa antes de que los Comités Plenarios empezasen a reunirse. Las observaciones que durante el debate general hicieron los representantes sobre un tema determinado se incluyen en forma resumida en el capítulo relativo a ese tema.

G. Decisiones de la Comisión

14. En la 26a. sesión de la Comisión, celebrada el 3 de marzo de 1969, el Presidente recordó que, en su primer período de sesiones, la Comisión había convenido en que sus decisiones se adoptarían por consenso en todo lo posible, pero que, a falta de consenso, las decisiones se tomarían por votación, según se preveía en los artículos del reglamento de la Asamblea General relativos al procedimiento de las Comisiones.

15. En el segundo período de sesiones, la Comisión adoptó todas sus decisiones por consenso. Para facilitar la consulta, las decisiones relativas a cada uno de los temas de fondo se reproducen en el último capítulo del presente informe.

CAPITULO II

VENTA INTERNACIONAL DE BIENES

A. Convenciones de La Haya

1) Observaciones generales

16. Se recordó que, como cuestión de principio, la Comisión tenía un mandato claro y era, por lo tanto, perfectamente competente para tomar las medidas que, a su juicio, podrían promover la armonización y unificación del derecho mercantil internacional. A este respecto, muchos representantes señalaron que la decisión de la Comisión de examinar las Convenciones de La Haya de 1964 y 1955 no significaba en modo alguno que la Comisión tuviera necesariamente que limitarse a expresar simplemente una opinión sobre si el contenido de esas Convenciones era o no satisfactorio.

17. Algunos representantes expresaron el deseo de que la Comisión no opusiese ningún obstáculo a la ratificación de las Convenciones de La Haya. Otros representantes sostuvieron que, aunque la Comisión deseaba tener plenamente en cuenta la labor que ya se había realizado en esa esfera, tenía plena libertad para señalar un rumbo nuevo si, tras haberlas examinado, un número importante de Estados opinaba que las Convenciones de La Haya eran inaceptables. También se expresó la opinión de que las Convenciones de La Haya de 1964 y 1955 deberían sustituirse por un instrumento único que comprendiese tanto normas sustantivas como reglas sobre conflictos de leyes en el caso de la venta internacional de bienes. Un representante declaró que la unificación del derecho de la venta internacional de bienes sólo podría efectuarse mediante un nuevo instrumento internacional de esa índole.

2) Convenciones de La Haya de 1964

18. La Comisión examinó las Convenciones de La Haya de 1964 relativas a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías y a una ley uniforme sobre formación de contratos de venta internacional de mercaderías (que en adelante se denominarán Convenciones de La Haya de 1964), teniendo a la vista la nota del Secretario General titulada "Respuestas y estudios de Estados acerca de las Convenciones de La Haya de 1964" (A/CN.9/11, Corr.1 y Add.1 y 2) y un informe del Secretario General en el que se analizaban esas respuestas y estudios (A/CN.9/17). La Comisión tuvo asimismo ante sí una propuesta presentada por la delegación de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas sobre la unificación de las normas jurídicas que regulan la venta internacional de bienes (A/CN.9/L.9), así como estudios y observaciones sobre las Convenciones de La Haya de 1964, presentados por los representantes de Hungría, el Japón y la República Árabe Unida.

19. La Comisión examinó los aspectos generales de las Convenciones de La Haya de 1964 durante un debate general en sus 28a. a 31a. sesiones, celebradas los días 4, 5 y 6 de marzo de 1969. En los párrafos 21 a 30 infra se resumen las observaciones que se formularon durante ese debate.

20. El texto de las Convenciones de La Haya de 1964 y de las leyes uniformes anexas a dichas Convenciones fue examinado por el Comité I en sus sesiones primera a sexta y décima, celebradas los días 6, 7, 10 y 14 de marzo de 1969 (véase A/CN.9/L.15, párrs. 5 a 8). En el anexo I del presente informe figura un resumen de los comentarios que hicieron los miembros de la Comisión y los observadores de las organizaciones en esas sesiones. El Comité I también examinó qué medidas debían recomendarse a la Comisión con respecto a las Convenciones de La Haya de 1964 y, en general, para promover la armonización y unificación progresivas del derecho en lo relativo a la venta internacional de bienes.

21. En ese debate se puso de manifiesto la existencia de dos corrientes de opinión principales con respecto a las Convenciones de La Haya de 1964.

22. A juicio de algunos representantes, las Convenciones eran instrumentos adecuados y viables y constituían una contribución importante a la unificación del derecho. Por lo tanto, no deberían revisarse antes de ponerlas a prueba en la práctica, ni antes de que se estuviera razonablemente seguro de que podría elaborarse un instrumento mejor; a este respecto, la ratificación de las Convenciones, aun cuando fuese acompañada de la reserva prevista en el artículo V de la Convención sobre unificación del derecho relativo a la venta internacional de bienes sería conveniente. Además, antes de revisar las Convenciones, es menester tener cierta seguridad de que será posible elaborar un instrumento mejor. Algunos representantes expresaron la opinión de que cualquier medida que tomase la Comisión, aparte la de recomendar a los Estados que se adhiriesen a las Convenciones, podría frenar la tendencia actual hacia la ratificación o la adhesión; El observador designado por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) opinó que, en general, las objeciones a las estipulaciones de las Convenciones ya habían sido examinadas en la Conferencia diplomática de 1964 y habían sido rechazadas.

23. A juicio de otros representantes, las Convenciones de La Haya de 1964 no correspondían a las necesidades y realidades del momento y, en interés de la unificación, convendría revisar las Convenciones en breve plazo. Los representantes que compartieron esta opinión señalaron que a la Conferencia de La Haya de 1964, en la que se adoptaron las Convenciones, sólo habían asistido 28 Estados y que no había estado representado ninguno de los países en desarrollo.

24. Varios representantes de los países en desarrollo opinaron que las Convenciones de La Haya de 1964 no habían tenido en cuenta los intereses de dichos países. Otros representantes consideraron también que era esencial que en lo sucesivo se tuviesen en cuenta los sistemas jurídicos y los intereses de los países no representados en la Conferencia de La Haya de 1964.

25. Algunos representantes expresaron la opinión de que las Convenciones incorporaban ciertos conceptos jurídicos de carácter artificial que algunos Estados encontrarían difíciles de aceptar. Además, muchas disposiciones tenían por objeto facilitar el comercio entre países de la misma región y no entre países de diferentes continentes. Por lo tanto, no tenía objeto que la Comisión recomendara a los Estados que se adhirieran a la Convención.

26. El observador del UNIDROIT dijo que, a su juicio, la revisión de las Convenciones de La Haya de 1964 sólo podrían emprenderla los Estados que hubiesen establecido las Convenciones, mientras que aquellos otros que no las hubiesen firmado, si bien podrían concertar un acuerdo independiente, no estaban facultados para

enmendar las Convenciones. A su juicio, el UNIDROIT sólo podría actuar si las propias Convenciones le autorizaban a ello.

27. El observador de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado subrayó las contradicciones entre el sistema establecido en el artículo 2 de la ley uniforme sobre venta internacional de bienes, de 1964, y la Convención de La Haya de 1955. Opinó que cualquier solución futura en materia de venta internacional de bienes tendrá que establecer una coordinación entre las normas sustantivas y las normas sobre conflicto de leyes. En realidad, estas últimas no se pueden dejar de lado mientras haya Estados que no hayan aceptado la ley uniforme.

28. El Sr. H. Scheffer, que fue Secretario General de la Conferencia Diplomática de La Haya de 1964 sobre la unificación del derecho relativo a la venta internacional de mercaderías, en una declaración hecha por invitación del Comité I en nombre del Gobierno de los Países Bajos, afirmó que dicho Gobierno, que había organizado la Conferencia de 1964 y que estaba sujeto a ciertas obligaciones enunciadas en las cláusulas finales de las Convenciones de La Haya de 1964, estaría siempre dispuesto a continuar prestando asistencia en esta esfera si lo pedían las Naciones Unidas u otras organizaciones.

29. Algunos representantes se refirieron al párrafo 2 de la recomendación II incluida como anexo al Acta Final de la Conferencia Diplomática de La Haya sobre la unificación del derecho relativo a la venta internacional de mercaderías, en el cual la Conferencia recomienda que el UNIDROIT establezca un comité compuesto de representantes de los gobiernos de los Estados interesados, que examine las medidas que deberían adoptarse para promover la unificación del derecho relativo a la venta internacional de mercaderías. Un representante señaló también el artículo XIV de la Convención de La Haya de 1964 relativa a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías en el que se estipulaba que, después que dicha Convención hubiera estado en vigor durante tres años, cualquier País Contratante podía solicitar la celebración de una Conferencia para los efectos de revisión; que los países invitados a la Conferencia que no fueran Partes Contratantes tendrían la calidad de observadores a menos que los Países Contratantes decidieran otra cosa en la Conferencia, por mayoría de votos, y que los observadores tendrían todos los derechos de participación, pero no el de voto.

30. Otros representantes consideraron que debía prepararse una nueva convención aceptable para todos los Estados, o al menos para la mayoría de ellos, abierta a la adhesión de todos los Estados que participaran en el comercio internacional. La Comisión debía crear un órgano que preparara un proyecto de nueva convención de alcance mundial que tuviera en cuenta los intereses de todos los países, y las Naciones Unidas debían posteriormente convocar una conferencia internacional a efectos de adoptar tal convención.

31. Después de señalar que la unificación del derecho relativo a la venta internacional de mercaderías sólo podría efectuarse mediante una nueva convención, un representante sugirió que la nueva convención utilizara, como documentos preparatorios, las decisiones de las Naciones Unidas y de sus órganos relacionados con la unificación de las relaciones comerciales y destinadas a eliminar el colonialismo y las manifestaciones de neocolonialismo de las relaciones económicas internacionales, los principios que rigen las relaciones comerciales internacionales y las políticas comerciales aprobadas en 1964 por la UNCTAD, las condiciones generales de venta y los modelos de contratos preparados por la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas, las condiciones generales de entrega de mercaderías

preparadas por el Consejo de Asistencia Económica Mutua (1968), el texto de las Convenciones de La Haya de 1964 y 1955, y las normas aceptables de derecho municipal que rigen las relaciones respecto de los contratos de venta internacionales.

3) Convención de La Haya de 1955

32. La Comisión examinó la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable a las ventas internacionales de bienes muebles corporales (que en adelante se denominará Convención de La Haya de 1955) teniendo en cuenta una nota del Secretario General con las respuestas de los Estados relativas a dicha Convención y las observaciones formuladas por el Secretario General de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado (A/CN.9/12 y Add.1, 2 y 3). La Comisión tuvo asimismo ante sí una propuesta presentada por la delegación de la URSS sobre la unificación de las normas de derecho relativas a la venta internacional de mercaderías (A/CN.9/L.9).

33. En un debate general efectuado el sus 28a. a 31a. sesiones, celebradas los días 4, 5 y 6 de marzo de 1969, la Comisión examinó los aspectos generales de la Convención de La Haya de 1955 y las medidas que debería tomar con respecto a esa Convención. En los párrafos 35 y 36 infra se resumen las observaciones que hicieron los miembros de la Comisión durante estas sesiones.

34. El Comité I examinó las disposiciones de la Convención de La Haya de 1955 en sus sesiones séptima y décima, celebradas los días 11 y 14 de marzo de 1969 (véase A/CN.9/L.15, párr. 9). En el anexo II del presente informe se resumen las observaciones que hicieron los miembros de la Comisión y los observadores de las organizaciones durante esas sesiones.

35. Algunos representantes subrayaron la importancia de la Convención de La Haya de 1955 y opinaron que, por lo menos en la etapa actual del desarrollo del derecho relativo a la venta internacional de bienes, las normas sobre conflictos de leyes eran necesarias, y que, por ese motivo, la finalidad de la Convención era útil. Ciertos representantes, que eran partidarios de la preparación de una nueva convención para sustituir las Convenciones de La Haya de 1964, sostuvieron que las normas sobre conflictos de leyes deberían formar parte integrante de una nueva convención sobre la venta internacional de bienes. Se expresó también la opinión de que la Convención había sido preparada por un número limitado de Estados y que se la debía analizar a fin de determinar si sus disposiciones favorecían indebidamente a los países exportadores.

36. El observador de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado dijo que la Conferencia recibiría con agrado las opiniones de los miembros de la Comisión que no eran Estados miembros de la Conferencia y que si la Comisión estimaba que debía revisarse la Convención de La Haya de 1955, la Conferencia estaría dispuesta a estudiar esta posibilidad.

4) Decisión de la Comisión

37. En la décima sesión del Comité I, celebrada el 14 de marzo de 1969, el representante de Hungría presentó un proyecto de resolución en nombre del Brasil, los Estados Unidos de América, Ghana, Hungría y la India (A/CN.9/L.10). En la misma sesión, el representante de Kenia pidió que se incluyera a su país entre los autores del proyecto de resolución. Después de haberse introducido ciertas enmiendas, el Comité I aprobó el proyecto de resolución para presentarlo a la Comisión.

38. La Comisión, en sus sesiones 43a. y 44a., celebradas el 25 y 26 de marzo de 1969 examinó el proyecto de resolución presentado por el Comité I. En su 44a. sesión la Comisión aprobó por unanimidad el siguiente proyecto de resolución:

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

"Recordando la resolución 2421 (XXIII) de la Asamblea General en que ésta expresa la convicción de que la armonización y unificación del derecho mercantil internacional al reducir o eliminar obstáculos de carácter jurídico que se oponen al comercio internacional, han de contribuir notablemente a la cooperación económica entre los países y, por ende, a su bienestar,

"Persuadida de que las Convenciones de La Haya de 1955 y 1964, como resultado de muchos años de estudio e investigación bajo los auspicios de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado y del UNIDROIT, respectivamente, constituyen una importante contribución a la armonización y unificación del derecho sobre la venta internacional de bienes,

"Habiendo examinado las respuestas por escrito de los gobiernos a la pregunta que les dirigió el Secretario General de si tenían intención de ratificar las Convenciones de La Haya de 1955 y 1964, o de adherirse a ellas, y los motivos de su decisión, así como los comentarios verbales y escritos sobre las disposiciones de las Convenciones formuladas por los miembros de la Comisión en su segundo período de sesiones,

"Habiendo examinado además los estudios presentados por los gobiernos sobre las Convenciones de La Haya de 1964,

"Teniendo presente que siete países han ratificado la Convención de La Haya de 1955, y tres países las Convenciones de La Haya de 1964,

"Tomando nota de las declaraciones hechas por varios gobiernos sobre su intención de adherirse a las Convenciones, y no queriendo demorar o impedir la ratificación progresiva de estas Convenciones por los países que deseen ratificarlas,

"Considerando, al propio tiempo, las opiniones expresadas por varios gobiernos según las cuales las Convenciones, en su texto actual, no son adecuadas para su aceptación en el mundo entero,

"Estimando que en la formulación de normas uniformes generalmente aceptables para regir la venta internacional de bienes debe tenerse en cuenta, en la medida de lo posible, la labor ya realizada en esta esfera, y que debe evitarse la duplicación de actividades mediante la colaboración, cuando ello sea apropiado, con las organizaciones que trabajan en este campo,

"Decide:

"1. Pedir al Secretario General que complete el análisis de las respuestas recibidas de los Estados con respecto a las Convenciones de La Haya de 1964 (A/CN.9/17), teniendo presentes las respuestas y los estudios recibidos desde que se inició su preparación y los comentarios escritos y verbales

hechos por los miembros de la Comisión durante su segundo período de sesiones, y que presente ese análisis al Grupo de Trabajo establecido en virtud del párrafo 3;

"2. Pedir al Secretario General que prepare un análisis de las respuestas recibidas de los Estados con respecto a la Convención de La Haya de 1955, así como de los comentarios escritos y verbales hechos por los miembros de la Comisión durante su segundo período de sesiones, y que presente ese análisis al grupo de trabajo que se ha de establecer en virtud del párrafo 3;

"3. Establecer un grupo de trabajo compuesto por los catorce miembros de la Comisión siguientes: Brasil, Estados Unidos de América, Francia, Ghana, Hungría, India, Irán, Japón, Kenia, México, Noruega, Reino Unido, Túnez y Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas el cual deberá:

a) Examinar los comentarios y sugerencias de los Estados, analizados en los documentos que ha de preparar el Secretario General, de conformidad con los anteriores párrafos 1 y 2, para ver cómo podrían modificarse los textos presentes, a fin de hacerlos más aptos para su mayor aceptación por países de diferentes sistemas jurídicos, sociales y económicos, o si será necesario elaborar un nuevo texto con tal fin, o qué otras medidas podrían tomarse para promover la armonización o unificación del derecho sobre la venta internacional de bienes;

b) Examinar la mejor forma de preparar y patrocinar un texto susceptible de aceptación más general, tomando también en consideración la posibilidad de saber si los Estados estarían dispuestos a participar en una conferencia;

c) Presentar un informe sobre la marcha de los trabajos a la Comisión en su tercer período de sesiones;

"4. Recomendar que los miembros del grupo de trabajo estén representados por especialistas en el derecho relativo a la venta internacional de bienes;

"5. Pedir al Secretario General que invite a los miembros de la Comisión no representados en el grupo de trabajo, al UNIDROIT, a la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado y a las otras organizaciones internacionales interesadas a que asistan a las sesiones del grupo de trabajo y recomendar que estén representados por especialistas en el derecho relativo a la venta internacional de bienes."

5) Observaciones

39. Un representante recordó su declaración anterior en el sentido de que la unificación del derecho relativo a la venta internacional de bienes sólo podía efectuarse mediante un nuevo instrumento internacional que comprendiese tanto las normas sustantivas como las normas sobre conflicto de leyes.

B. Los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes

40. El tema de la armonización y unificación del derecho relativo a los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes fue examinado por la Comisión en sus 29a. a 31a. sesiones, celebradas los días 5 y 6 de marzo de 1969, durante

el debate general y por el Comité I en el curso de cuatro sesiones, celebradas los días 17 a 19 y 24 de marzo de 1969. En los párrafos 43 y 44 infra figura un resumen de las observaciones formuladas por los miembros de la Comisión durante estas reuniones.

41. La Comisión tuvo ante sí una nota del Secretario General (A/CN.9/16 y Add.1 y 2) en la que se reproducían los estudios sobre los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes presentados por los Gobiernos de Bélgica, Checoslovaquia, Noruega y el Reino Unido. Además, el Secretario del Consejo de Europa puso a disposición de la Comisión un documento del Comité Europeo de Cooperación Jurídica de dicha organización, titulado "Respuestas de los Gobiernos de los Estados Miembros al cuestionario sobre plazos".

42. La Comisión agradeció los estudios presentados por los Gobiernos de Bélgica, Checoslovaquia, Noruega y el Reino Unido. Estos estudios habían resultado muy útiles para la labor de la Comisión.

43. Se expresó la opinión de que la armonización de las normas relativas a los plazos para presentar reclamaciones en relación con las transacciones internacionales de venta representaba un problema complejo, y que la Comisión debería considerar si este problema se podría resolver mediante la armonización de las normas sobre conflicto de leyes o por la adopción de normas sustantivas uniformes. Se señaló, a este respecto, que, en términos generales, en los países de derecho civil las normas relativas a los plazos y la prescripción formaban parte del derecho sustantivo, mientras que en los países de common law se consideraban parte del derecho procesal.

44. Hubo consenso general en que sería conveniente que la Comisión abordara inmediatamente esta cuestión. Los estudios revelaban gran número de disparidades entre las normas legales de los sistemas jurídicos de los distintos países y una diferencia fundamental de enfoque en los sistemas de derecho civil y de common law. Varios representantes se refirieron a la labor ya realizada en esta esfera en el proyecto preparado en 1961 y en las condiciones generales aprobadas en 1968 por el Consejo de Asistencia Económica Mutua; en el proyecto de normas elaborado dentro del marco del Comité Europeo de Cooperación Jurídica del Consejo de Europa y por el Profesor H. Trammer en su proyecto preliminar de convención, que figura como anexo al estudio presentado por el Gobierno de Checoslovaquia.

Decisión de la Comisión

45. En la 12a. sesión del Comité I, celebrada el 18 de marzo de 1969, los representantes de Hungría y del Reino Unido presentaron una recomendación sobre los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes, que el Comité les había pedido que preparasen. Tras haber introducido ciertas enmiendas, el Comité I aprobó la propuesta en su 15a. sesión, celebrada el 24 de marzo de 1969, para someterla a la Comisión.

46. La Comisión examinó la recomendación del Comité I en su 44a. sesión, celebrada el 26 de marzo de 1969, y en esa misma sesión aprobó por unanimidad la siguiente decisión:

"1. La Comisión decide establecer un Grupo de Trabajo integrado por siete miembros: Argentina, Bélgica, Checoslovaquia, Japón, Noruega, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y República Árabe Unida. El Grupo de Trabajo debe componerse de personas especialmente calificadas en la rama del derecho que se someta a la consideración del mismo.

2. El Grupo de Trabajo:

- a) estudiará el tema de los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes con miras a preparar un proyecto preliminar de convención internacional;
- b) se limitará a examinar la formulación de un plazo general de prescripción extintiva por la que se extingan o prescriban los derechos de un comprador o vendedor; el Grupo de Trabajo no deberá examinar los plazos especiales en virtud de los cuales pueden prescribir derechos particulares del comprador o del vendedor (a saber, el derecho a rechazar los bienes, a negarse a entregar los bienes o a reclamar daños y perjuicios por incumplimiento de las condiciones del contrato de venta), ya que estos aspectos se pueden tratar en forma más adecuada en el Grupo de Trabajo sobre la venta internacional de bienes.

3. En sus trabajos, el Grupo de Trabajo dedicará especial atención, entre otros, a los puntos siguientes:

- a) el momento en que empieza a contar el tiempo;
- b) la duración del plazo de prescripción;
- c) las circunstancias en que se puede suspender o interrumpir el plazo;
- d) las circunstancias en que se puede terminar el plazo;
- e) en qué medida, si la hay, debe ser susceptible de modificación el plazo de prescripción por acuerdo de las partes;
- f) si la prescripción debe declararla el tribunal suo officio o únicamente a instancia de parte;
- g) si el proyecto de convención preliminar debe revestir la forma de una ley uniforme o una ley modelo;
- h) si será necesario hacer constar que las reglas del proyecto de convención preliminar surtirán efecto como normas sustantivas o procesales;
- i) en qué medida será necesario tener en cuenta las normas sobre conflictos de leyes.

4. La Comisión pide al Secretario General que notifique a las organizaciones intergubernamentales y a las organizaciones no gubernamentales internacionales que desarrollan actividades en esta esfera la fecha de la reunión del Grupo de Trabajo. Pide asimismo al Secretario General que envíe los estudios a que se

hace referencia en el párrafo 41 supra a los miembros de la Comisión así como a las organizaciones antedichas a fin de que comuniquen sus observaciones al Grupo de Trabajo lo antes posible. Se pide además al Secretario General que remita a los miembros de la Comisión y a las mismas organizaciones cualquier proyecto preparado por el Grupo de Trabajo. Se prevé que en 1970 ó 1971 se terminará un proyecto preliminar de convención, y la Comisión pide al Grupo de Trabajo que le presente un informe sobre la marcha de sus trabajos en su tercer período de sesiones."

47. Respecto del Grupo de Trabajo establecido en virtud de esa decisión varios representantes declararon que la composición de ese Grupo de Trabajo que incluía a los cuatro miembros de la Comisión que habían presentado estudios sobre el tema de los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes, constituía un arreglo especial y no debía considerarse como un precedente para la composición de otros grupos de trabajo que la Comisión pudiese establecer.

C. Condiciones generales de venta y contratos tipo, "Incoterms" y otros términos comerciales

48. La Comisión examinó el tema de las condiciones generales de venta y contratos tipo, los "Incoterms" y otros términos comerciales, durante un debate general celebrado en el curso de sus sesiones 28a. a 31a. celebradas los días 4, 5 y 6 de marzo de 1969; el tema también fue examinado por el Comité I durante su octava sesión. En dicha sesión, el Comité I decidió que los puntos c) (Condiciones generales de venta y contratos tipo) y d) ("Inconterms" y otros términos comerciales) del tema 4 del programa se estudiaran conjuntamente, dada la relación que existía entre ellos. La Comisión coincidió con ese punto de vista y el presente informe, por consiguiente, trata de ambos puntos bajo un solo epígrafe. En los párrafos 50 a 58 infra figura un resumen de las observaciones formuladas por los miembros de la Comisión y por los observadores de las organizaciones.

49. La Comisión tuvo ante sí, por lo que respecta a las condiciones generales de venta y contratos tipo, un informe del Secretario General (A/CN.9/18) y una propuesta presentada por los Estados Unidos (A/CN.9/L.8), y en lo relativo a los "Incoterms" y otros términos comerciales, una nota del Secretario General (A/CN.9/14) en que se reproduce un informe presentado por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) para el segundo período de sesiones de la Comisión. Varios representantes expresaron su agradecimiento por el informe de la CCI.

50. En el debate relativo a las posibilidades de promover un uso más amplio de las condiciones generales de venta y de los contratos tipo existentes, así como de los "Incoterms", la Comisión examinó la función que esas formulaciones habían desempeñado en el proceso de unificación del derecho sobre la venta internacional de bienes. Varios representantes opinaron que existía una relación entre las condiciones generales y una ley uniforme sobre la venta de bienes, dado que las disposiciones de una ley uniforme deberían dejar cierto margen para la aplicación de las condiciones generales. También se expresó la opinión de que incluso si no existiera una ley uniforme sobre las ventas que contara con una amplia aceptación, las condiciones generales de venta y los contratos tipo seguirían siendo útiles.

51. Un representante expresó la opinión de que las condiciones generales de venta brindaban las perspectivas de unificación más favorables porque tenían esencialmente

carácter práctico y se aceptaban más fácil y rápidamente que las convenciones que entrañaban principios jurídicos básicos. Otros representantes señalaron que la aplicación de condiciones generales podía contribuir a eliminar las controversias comerciales internacionales y, en última instancia, podría llevar al establecimiento de un derecho mercantil uniforme.

52. Varios representantes ponderaron el carácter jurídico de las condiciones generales y contratos tipo. Se señaló que las condiciones generales, tales como las establecidas por la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa (CEPE), eran aplicables únicamente por acuerdo entre las partes y que cualesquier reglas obligatorias de derecho interno aplicable prevalecían sobre ellas en caso de conflicto. Por otra parte, las Condiciones Generales del Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAEM), siendo de carácter obligatorio y por lo tanto aplicables independientemente de la voluntad de las partes, prevalecían sobre la totalidad de derecho interno, incluidas sus reglas obligatorias. Debido a esa diferencia, se consideraba que las Condiciones Generales del CAEM se acercaban más por su carácter a una ley uniforme que a las condiciones generales.

53. La Comisión convino en general que, entre el considerable número de condiciones generales de venta y contratos tipo existentes, debería fomentarse el más amplio uso de los que había preparado la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa (CEPE). Se examinó la posibilidad de extender fuera de Europa la aplicación de esas formulaciones en su forma actual. Si bien algunos oradores opinaron que la aplicación de las condiciones generales de la CEPE no tropezaría con ningún obstáculo jurídico en los países situados fuera de Europa, otros manifestaron que tal vez fuera necesario introducir algunas modificaciones a fin de que esas formulaciones fueran más ampliamente aceptables. Un representante consideró que debía dejarse algún margen para que los países económicamente más débiles se apartaran de las disposiciones de las mencionadas condiciones generales con miras a proteger sus intereses.

54. También se señaló que las condiciones generales de la CEPE no se conocían bien fuera de Europa, lo que impedía su uso más amplio. La Comisión estimó unánimemente que la amplia difusión de las formulaciones de la CEPE contribuiría a que éstas fueran más conocidas y fomentaría su uso más amplio. Un representante expresó la opinión de que si bien era partidario de la amplia difusión de las condiciones generales de la CEPE, no creía conveniente recomendar esos textos mientras no se hubiera llegado a un acuerdo sobre los principios que regían la venta internacional de bienes.

55. Se consideró, por lo general, que el método que tenía mayores probabilidades de promover el uso más amplio de las condiciones generales de venta y contratos tipo de la CEPE sería el establecimiento de un comité mixto de las cuatro comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas, o bien la convocación de una reunión de esos órganos para estudiar la posibilidad de utilizar, en todas las regiones, esas formulaciones y de estudiar las revisiones necesarias en los textos. Algunos representantes sugirieron que la Organización de los Estados Americanos, la Organización de la Unidad Africana y la Comisión Económica para América Central fueran invitadas también a participar en esa reunión. Al mismo tiempo se insistió en que sería necesario un considerable trabajo preparatorio antes de celebrar una reunión de ese tipo y que también habría que tener en cuenta las consecuencias financieras. A este respecto, la Comisión acogió favorablemente el generoso ofrecimiento del representante del Japón de contribuir a su labor preparando, para que

la Comisión lo utilizara, un estudio comparado de las condiciones generales de la CEPE.

56. Varios representantes sugirieron que también se difundiera información sobre las condiciones generales del CAEM. El observador designado por el CAEM dijo que la secretaría de dicho organismo estaría dispuesta a proporcionar una versión inglesa de las condiciones generales del CAEM para su difusión.

57. En lo referente a los "Incoterms", se consideró por lo general que deberían mantenerse en su forma presente y que debía fomentarse su más amplia utilización. Un representante señaló algunas diferencias entre las interpretaciones de los "Incoterms" y las definiciones utilizadas en el Código Comercial Uniforme de los Estados Unidos.

58. Algunos representantes subrayaron la necesidad de formular nuevas condiciones generales para los productos tropicales y para su utilización en las exportaciones de los países en desarrollo.

Decisiones de la Comisión

59. En su 12a. sesión, celebrada el 18 de marzo de 1969, el Comité I aprobó una recomendación para presentarla a la Comisión.

60. La Comisión, en su 44a. sesión, celebrada el 26 de marzo de 1969, examinó la recomendación del Comité I y, en dicha sesión, aprobó por unanimidad la decisión siguiente:

"La Comisión decide:

Con respecto a las condiciones generales de venta y contratos tipo

1. a) Pedir al Secretario General que transmita el texto de las condiciones generales de la CEPE relativas a instalaciones industriales, maquinaria, productos de la industria mecánica y la madera a los Secretarios Ejecutivos de las comisiones económicas de las Naciones Unidas para Africa (CEPA), para Asia y el Lejano Oriente (CEPALO) y para América Latina (CEPAL), así como a otras organizaciones regionales que desarrollan actividades en esta esfera;

b) Pedir al Secretario General que facilite las citadas condiciones generales en un número adecuado de ejemplares y en los idiomas apropiados; las condiciones generales deben ir acompañadas de una nota explicativa en que se describan, entre otras cosas, los objetivos de las condiciones generales de la CEPE y las ventajas prácticas que ofrece la utilización de las condiciones generales en las transacciones comerciales internacionales;

c) Pedir a las comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas que, al recibir las Condiciones Generales de la CEPE antes citadas, consulten a los gobiernos de las regiones respectivas o a los círculos mercantiles interesados, con objeto de formular sus opiniones y comentarios sobre: i) la conveniencia de ampliar el uso de las Condiciones Generales de la CEPE a las regiones respectivas; ii) la existencia de lagunas o deficiencias en las Condiciones Generales de la CEPE desde el punto de vista de los intereses

comerciales de las regiones de que se trate y en particular sobre la conveniencia de formular condiciones generales aplicables a los productos de especial interés para esas regiones; iii) la conveniencia de convocar uno o más comités o grupos de estudio, a escala mundial o a escala más limitada, dentro de los cuales, con la participación (si procede) de un experto designado por el Secretario General, se examinarían y aclararían las cuestiones planteadas en el plano regional;

d) Pedir a las otras organizaciones a las que se transmitan las Condiciones Generales de la CEPE que expresen sus puntos de vista sobre las cuestiones i), ii) y iii) del apartado c) supra;

e) Las opiniones y comentarios que se soliciten de las comisiones económicas regionales y otras organizaciones deberían transmitirse al Secretario General, de ser posible antes del 31 de octubre de 1969;

f) Pedir al Secretario General que presente, junto con las Condiciones Generales pertinentes de la CEPE, un informe al tercer período de sesiones de la Comisión que contenga (si procede) un análisis de las opiniones y comentarios recibidos de las comisiones económicas regionales y las otras organizaciones interesadas;

g) Estudiar en el momento adecuado la posibilidad de establecer condiciones generales que abarquen una gama más amplia de productos que las fórmulas concretas existentes. La viabilidad de este trabajo debería examinarse después de haber tenido ocasión de estudiar las opiniones y comentarios solicitados de conformidad con los apartados c) y d) supra;

h) Acoger favorablemente la generosa oferta del representante del Japón de contribuir al trabajo de la Comisión preparando, para uso de la misma, un estudio comparativo de las Condiciones Generales de la CEPE;

Con respecto a las Condiciones Generales de Entrega (CGE) de 1968 preparadas por el Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAEM):

2. a) Pedir al Secretario General que invite al CAEM a que facilite un número adecuado de ejemplares de las Condiciones Generales de Entrega (CGE) de 1968 en inglés, acompañados de una nota explicativa;

b) Pedir al Secretario General que transmita en los cuatro idiomas de la Comisión, según proceda, las Condiciones Generales de Entrega antes citadas y la nota explicativa a los miembros de la Comisión y a la Comisión Económica para África, a la Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente, a la Comisión Económica para Europa y a la Comisión Económica para América Latina, con fines informativos.

Con respecto a los "Incoterms" 1957

3. a) Pedir al Secretario General que informe a la Cámara de Comercio Internacional de que, en opinión de la Comisión, sería conveniente que la CCI diera la más amplia difusión posible a los "Incoterms" 1953 con objeto de estimular su uso a escala mundial en el comercio internacional;

b) Pedir al Secretario General que ponga en conocimiento de las comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas, en relación con su examen de las Condiciones Generales de la CEPE, las opiniones de la Comisión acerca de los "Incoterms" 1953."

D. Coordinación de las actividades de las organizaciones en la esfera de la venta internacional de bienes

61. En su 28a. sesión, celebrada el 4 de marzo de 1969, la Comisión pidió al Comité I que estudiase la cuestión de la coordinación respecto de todos los puntos correspondientes al tema de la venta internacional de bienes, es decir, los problemas de la unificación de las normas que rigen la venta internacional de bienes y las leyes aplicables a las ventas internacionales, los plazos y la prescripción, las condiciones generales de venta y contratos tipo, "Inconterms" y otros términos comerciales.

62. La Comisión opinó que las decisiones que se adoptaran respecto de cada uno de esos puntos y los métodos de trabajo en ellos previstos conducirían a una coordinación satisfactoria del trabajo de las organizaciones en la esfera de la venta internacional de bienes y que, en la fase actual de sus trabajos, no era preciso tomar nuevas medidas relativas a la coordinación de esos temas.

CAPITULO III

PAGOS INTERNACIONALES

A. Instrumentos negociables

63. El tema de la armonización y unificación del derecho relativo a los instrumentos negociables fue examinado por la Comisión durante un debate general celebrado en el curso de sus 29a. a 31a. sesiones, los días 5 y 6 de marzo de 1969, y por el Comité II en el curso de siete sesiones, celebradas los días 6, 7, 13 y 14 de marzo de 1969. En los párrafos 65 a 81 infra figura un resumen de las observaciones formuladas durante estas sesiones por los miembros de la Comisión y por los observadores designados por las organizaciones.

64. La Comisión tuvo ante sí el "Informe preliminar sobre las posibilidades de ampliar la unificación del derecho de las letras de cambio y los cheques" (A/CN.9/19, anexo I), preparado por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) para el segundo período de sesiones de la Comisión. En este informe se examinan los criterios mediante los cuales podría promoverse, en principio, la unificación. Muchos representantes que se refirieron al tema de los instrumentos negociables expresaron su satisfacción por el informe del UNIDROIT que, aunque de carácter preliminar, suponía una contribución importante a la labor de la Comisión.

65. Un representante informó a la Comisión de la existencia de un proyecto de ley uniforme sobre instrumentos negociables para Centroamérica, preparado por la secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana. El observador de la Organización de los Estados Americanos (OEA) informó a la Comisión de que se había preparado un proyecto de ley uniforme sobre instrumentos negociables para los países de América Latina bajo los auspicios del Banco Interamericano de Desarrollo, del que se estaba ocupando el Comité Jurídico Interamericano, el cual había decidido estudiar formas concretas de instrumentos negociables, comenzando por las letras de cambio y los cheques, ambos solamente para circulación internacional.

66. Al evaluar las medidas que podrían adoptarse con miras a la unificación, la Comisión advirtió que había dos principales sistemas de derecho relativo a los instrumentos negociables, es decir, el representado por los Convenios de Ginebra de 1930 y 1931 y el representado por la Bill of Exchange Act de Inglaterra y por la Negotiable Instruments Law de los Estados Unidos (substituida por el artículo 3 del Uniform Commercial Code). La Comisión reconoció que incluso dentro de estos sistemas todavía no se había logrado una unificación total. Con respecto al sistema de los Convenios de Ginebra, las leyes uniformes que constituían el anexo a estos Convenios no trataban de algunos problemas importantes, como el de la provisión de fondos, y la uniformidad que estas leyes trataban de establecer se había visto además comprometida por las reservas. De modo análogo, existían divergencias entre la legislación inglesa y la de los Estados Unidos, y, en consecuencia, entre las leyes de los países que habían adoptado como modelo una u otra legislación.

De todos modos, el consenso general fue que la unificación paralela de los dos sistemas principales debería considerarse como una tarea difícil y larga y que la labor de unificación debería concentrarse en la búsqueda de un criterio que permitiese reducir los problemas planteados por la coexistencia de estos sistemas.

67. La Comisión estuvo también de acuerdo en que un mero estudio comparado de las diferencias jurídicas entre los sistemas no bastaría a los efectos de la labor emprendida con miras a la unificación y que la enumeración y análisis de diferencias daría una idea excesivamente simplista del verdadero grado de disparidad. Por este motivo, la Comisión opinó que un requisito previo para adoptar cualquier decisión definitiva sobre la viabilidad de la unificación, y un elemento necesario para su labor, era recabar las opiniones y el apoyo activo de las instituciones bancarias y mercantiles.

68. La Comisión examinó también la cuestión de si los problemas que pudieran surgir como consecuencia de la coexistencia del sistema de Ginebra con el sistema angloamericano podrían resolverse adecuadamente por medio de normas sobre conflicto de leyes, como las establecidas en el Convenio de Ginebra de 1930 para la solución de determinados conflictos de leyes en materia de letras de cambio y pagarés y el Convenio de Ginebra de 1931 para la solución de determinados conflictos de leyes en materia de cheques. Se observó, a este respecto, que las normas sobre conflictos de leyes no podrían por sí solas facilitar la circulación internacional de instrumentos negociables y que el sistema de la ley uniforme, en caso de que fuera posible, ofrecería más probabilidad de producir resultados satisfactorios. Asimismo, el Observador designado por la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado informó a la Comisión de que la Conferencia, en 1968, había incluido en su futuro programa de trabajo, pero sin darle prioridad, un tema titulado "La ley aplicable a los instrumentos negociables" y que, si la Comisión decidiera que un convenio relativo a los conflictos de leyes podría contribuir a resolver los problemas existentes, la Conferencia estaría dispuesta a preparar un proyecto de convenio de ese tipo.

69. En vista de la decisión adoptada en su primer período de sesiones 3/ y del informe preliminar del UNIDROIT, la Comisión examinó los métodos siguientes que podrían, en principio, favorecer la unificación:

- a) la posibilidad de lograr una aceptación más amplia de los Convenios de Ginebra de 1930 y 1931;
- b) la posibilidad de revisar los Convenios de Ginebra de 1930 y 1931, con el fin de hacer estos Convenios más aceptables para los países que siguen el sistema angloamericano;
- c) la posibilidad de crear un nuevo instrumento negociable.

a) Posibilidad de lograr una aceptación más amplia de los Convenios de Ginebra de 1930 y 1931

70. La Comisión llegó a la conclusión de que este método no ofrecía suficientes probabilidades de éxito. Sin embargo, se expresó la opinión de que debería tratarse

3/ Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo tercer período de sesiones, Suplemento No. 16 (A/7216), pág. 24, párr. 26.

de lograr que aceptaran los Convenios de Ginebra aquellos países de derecho civil que aún no los habían ratificado ni habían adaptado a ellos su legislación interna, o que estaban estudiando propuestas relativas a una legislación uniforme en esta esfera; conforme a esa opinión, era mejor aceptar los Convenios de Ginebra que mantener un sistema independiente o tratar de crear un nuevo sistema diferente de los existentes.

71. Los representantes de países de common law señalaron que debido, entre otras cosas, a las diferentes prácticas bancarias y a la forma diferente de enfocar los requisitos formales, la aceptación de los Convenios de Ginebra por parte de los países que seguían el sistema angloamericano exigiría inevitablemente una alteración fundamental de sus prácticas internas y de sus instituciones jurídicas en esa esfera y que, por consiguiente, era escasa o nula la esperanza de poder convencer a los gobiernos de esos países de que se adhirieran a los Convenios. A este respecto, los representantes de países de common law pusieron de relieve que el derecho angloamericano sobre instrumentos negociables era en medida considerable resultado de las prácticas y usos de los banqueros y los comerciantes y representaba, en cierto sentido, la conversión de la lex non scripta en lex scripta; que la evolución del derecho seguía dependiendo de los usos y prácticas comerciales y de la jurisprudencia; que las normas del common law seguían aplicándose cuando no eran incompatibles con las disposiciones legislativas, como se podía comprobar en la Bill of Exchange Act inglesa, en la cual se habían conservado ciertas normas del common law como las relativas a la suficiencia de la provisión de fondos, la prescripción y la capacidad de las partes y que el pensamiento jurídico y la manera de formular e interpretar las disposiciones jurídicas en los países de common law eran diferentes de los que prevalecían en los países de derecho civil.

72. Por su parte, los representantes de países de derecho civil manifestaron que, en general, podía considerarse que los Convenios de Ginebra representaban un sistema satisfactorio de derecho sobre instrumentos negociables que había suscitado pocas dificultades, pero reconocieron que los Convenios en su forma actual no podían ser recomendados sin reservas para su aplicación universal. A este respecto, algunos representantes señalaron que los Convenios de Ginebra no eran completos y que algunas de sus disposiciones habían dado lugar a interpretaciones divergentes, especialmente en relación con las nuevas prácticas que se habían ido creando desde la aprobación de los Convenios.

b) Posibilidad de revisar los Convenios de Ginebra de 1930 y 1931

73. La mayoría de los representantes estimaron que emprender una revisión de los Convenios de Ginebra con el fin de hacerlos más aceptables para los países que siguen el sistema angloamericano no sería un método eficaz de asegurar la uniformidad internacional de las cuestiones en que tal uniformidad era deseable, es decir, de las transacciones internacionales. Esos representantes señalaron el hecho de que las leyes uniformes anexas a los Convenios de Ginebra se aplicaban tanto a las transacciones nacionales como a las internacionales, y que sería ilusorio esperar que los Estados que ya eran Partes en los Convenios o los países que seguían el sistema angloamericano modificasen sus leyes y prácticas internas con el único fin de lograr una mayor uniformidad en relación con las transacciones internacionales.

74. Sin embargo, algunos representantes estimaron que la solución consistente en revisar los Convenios de Ginebra no debía descartarse de plano, en vista de que había pocas diferencias jurídicas de carácter fundamental entre los Convenios y las leyes angloamericanas y que, en algunos de los casos, tales diferencias se superaban en la práctica o conducían a resultados semejantes, como ocurría con los protestos y en menor grado con los endosos falsos. Se señaló en tal sentido que aunque con arreglo a las leyes inglesas y norteamericana el protesto no era necesario para tener derecho a recurso, en el caso de no aceptación de una letra librada en el país, sí era indispensable en el caso de letras libradas en el extranjero. Es decir que, por lo menos en relación con las transacciones internacionales, el sistema angloamericano coincidía con el sistema de Ginebra, con arreglo al cual el protesto por la no aceptación o la falta de pago era la norma general. En cuanto al problema de la falsificación de firmas, se recalcó que si bien en el common law la firma falsa no surtía efectos, y que en la legislación inglesa y norteamericana se mantenía esta norma, en la sección 60 de la Bill of Exchange Act inglesa se prevía una excepción puesto que en ciertas circunstancias se protegía a los banqueros que pagaban una letra con endoso falso de las consecuencias resultantes de la nulidad de la letra. En tal sentido, se hizo también referencia al concepto de abstracción, en el derecho civil de los países que siguen el sistema de Ginebra, en virtud del cual los derechos del tenedor de un instrumento negociable no dependía de la transacción que había dado lugar a él o causa, lo cual explicaba por qué, en el caso de un endoso falso, el endosante podía transmitir sin embargo al tenedor un título válido.

c) Posibilidad de crear un nuevo instrumento negociable para las transacciones internacionales

75. En general se consideró que el método que tenía más probabilidades de producir resultados tangibles en los esfuerzos de la Comisión por lograr la uniformidad sería la creación de un nuevo instrumento negociable. Al llegar a esta conclusión, muchos miembros subrayaron que su preferencia por este método no se debía interpretar como la expresión de una opinión definitiva sobre la viabilidad y conveniencia de un nuevo instrumento. Se estimó que esta opinión sólo se podría expresar después de un detenido estudio de los problemas existentes, sobre la base de un cuestionario que se enviaría a las instituciones bancarias y comerciales.

76. Algunos representantes estimaron que el alcance del nuevo instrumento se debería limitar a cuestiones consideradas como indispensables para su libramiento y circulación internacional. Opinaron también que la cuestión de determinar si este instrumento debería ser utilizable a la vez como letra de cambio y como cheque se debía dejar en suspenso hasta que se tuvieran plenas pruebas de la importancia de cada uno de esos instrumentos en las transacciones internacionales.

77. Los debates de la Comisión pusieron de manifiesto que la mayoría de los representantes eran partidarios de un instrumento de uso facultativo. Sin embargo, se estimó también que el carácter facultativo del nuevo instrumento sería de las cuestiones que habría que investigar más a fondo, y que nada se ganaría adoptando una decisión prematura al respecto.

78. Un representante estimó que la cuestión de si el nuevo instrumento debería utilizarse únicamente en las transacciones internacionales o también en las transacciones nacionales no se debería decidir en ese momento. A su juicio, podría

darse una situación en la que, en relación con las transacciones internas, la actual legislación interna sobre instrumentos negociables en el plano nacional subsistiera durante algún tiempo, transcurrido el cual sería obligatorio el uso del nuevo instrumento.

79. De conformidad con su anterior conclusión de que cualquier estudio de las posibles medidas de unificación debería efectuarse sobre la base de un estudio a fondo de las opiniones y sugerencias de las instituciones bancarias y comerciales, la Comisión opinó que se debería preparar un cuestionario relativo a la creación de un nuevo instrumento negociable, que se dirigiría a esas instituciones. La Comisión, después de escuchar las exposiciones de los observadores del Fondo Monetario Internacional (FMI), del UNIDROIT y de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), por las que estas organizaciones manifestaron estar dispuestas a cooperar con la Comisión, opinó que el cuestionario debería ser redactado por el Secretario General en consulta con esas organizaciones.

80. Algunos representantes estimaron que, para preparar el cuestionario, era indispensable efectuar un estudio preliminar de la naturaleza y características del instrumento proyectado. Otros representantes sugirieron que el cuestionario fuera acompañado de un breve memorando explicativo, pero que las preguntas correspondientes se hicieran en términos tales que los destinatarios pudieran exponer libremente sus puntos de vista y sugerencias.

81. Un representante expresó la opinión de que sería conveniente invitar a ciertas organizaciones como el UNIDROIT a preparar estudios técnicos sobre ciertas cuestiones relativas a la circulación y eficacia de los instrumentos negociables; esos estudios, que demostrarían que en la práctica se llegaba a soluciones similares a pesar de las disposiciones legales divergentes, facilitarían la armonización de la legislación y de la jurisprudencia. Otros representantes, que compartían esa opinión, señalaron que dichos estudios facilitarían también el trabajo de la Comisión sobre un nuevo instrumento negociable.

Decisiones de la Comisión

82. En la 6a. sesión del Comité II, celebrada el 13 de marzo de 1969, el representante de Ghana presentó una propuesta de recomendación a la Comisión en nombre de Ghana, la India, Kenia, la República Árabe Unida, la República Unida de Tanzania y Túnez. Después de la introducción de ciertas enmiendas, la propuesta fue aprobada por el Comité II en su 7a. sesión, celebrada el 13 de marzo de 1969, para ser presentada a la Comisión.

83. En la 7a. sesión del Comité II, celebrada el 13 de marzo de 1969, el representante de Chile presentó una propuesta para una recomendación a la Comisión, que el propio Comité aprobó en su 8a. sesión, el 14 de marzo de 1969.

84. La Comisión examinó las dos recomendaciones del Comité II en sus 38a. y 39a. sesiones, celebradas el 21 de marzo de 1969, y, en su 39a. sesión, aprobó por unanimidad los textos y decisiones que figuran en los párrafos 85 a 89 infra.

a) Creación de un nuevo instrumento negociable para las transacciones internacionales

85. En cuanto a las tres medidas posibles que se describen en el párrafo 69 supra, que, en principio, podrían adoptarse para promover la armonización y unificación

del derecho relativo a los instrumentos negociables, la Comisión opina que la primera, es decir, el logro de una aceptación más amplia de los Convenios de Ginebra de 1930 y 1931 sobre instrumentos negociables, no ofrece suficientes posibilidades de éxito en el contexto de una unificación mundial del derecho relativo a los instrumentos negociables. No obstante la Comisión considera que debería tratarse de lograr que acepten los Convenios de Ginebra los países pertenecientes al sistema del derecho civil que todavía no los han ratificado, que todavía no han adaptado a esos Convenios su legislación interna o que están estudiando propuestas de legislación uniforme en esta esfera.

86. Por lo que respecta a la segunda solución posible, que consiste en revisar los Convenios de Ginebra con el fin de hacerlos más aceptables para los países que siguen el sistema del common law, la Comisión opina que, aunque una revisión de los Convenios de Ginebra pueda conducir a la unificación o armonización, y por lo tanto no deba rechazarse de plano, los problemas que se plantean en las transacciones financieras internacionales por la existencia de dos grandes sistemas jurídicos sobre instrumentos negociables podrían resolverse mejor recurriendo a la tercera solución que consiste en crear un nuevo instrumento negociable. La principal razón en apoyo de esta conclusión es que las leyes uniformes que integran el anexo a los Convenios de Ginebra se aplican tanto a las transacciones nacionales como a las internacionales y que no sería posible pedir a los países que modifiquen unas normas y usos bien establecidos, elaborados a través de un período considerable de tiempo y que parecen dar plena satisfacción en las transacciones internas.

87. En consecuencia, la Comisión decide estudiar más a fondo la posibilidad de crear un nuevo instrumento negociable que se utilizaría solamente en las transacciones internacionales. A tal efecto, la Comisión pide al Secretario General:

a) Que prepare un cuestionario, en consulta con el Fondo Monetario Internacional, el UNIDROIT, la Cámara de Comercio Internacional y, en su caso, con otras organizaciones internacionales interesadas, tomando en consideración las opiniones expresadas en la Comisión;

b) Que envíe dicho cuestionario a los gobiernos o a las instituciones bancarias y comerciales, según proceda;

c) Que ponga a disposición de la Comisión en su tercer período de sesiones, las respuestas al cuestionario, junto con un análisis de las mismas, preparado por el Secretario General en consulta con las organizaciones mencionadas en el inciso a) supra.

b) Estudios sobre instrumentos negociables

88. La Comisión observa que en ciertos puntos concretos relacionados con la circulación y eficacia de los instrumentos negociables, las prácticas comerciales de los diversos países frente a determinadas dificultades han llegado a soluciones similares, no obstante la diversidad de sus sistemas jurídicos. En consecuencia, la Comisión opina que un examen técnico comparado de las materias acerca de las cuales parezca posible llegar a una uniformidad considerable permitirá precisar la raíz de las diferencias legislativas y podrá al mismo tiempo señalar los medios para reducir tales diferencias. Además, dichos estudios técnicos y su difusión pueden facilitar también la armonización de la jurisprudencia, inclusive la de

países que tienen estatutos similares respecto de los instrumentos negociables y serán indudablemente útiles para una progresiva armonización de las legislaciones, al menos en ciertas materias concretas.

89. En consecuencia, la Comisión pide al Secretario General que invite, en el momento oportuno, al Fondo Monetario Internacional, al UNIDROIT, a la Cámara de Comercio Internacional y demás organizaciones interesadas a que preparen estudios relativos, entre otras cosas, a las siguientes cuestiones que se plantean en los principales sistemas jurídicos con un comentario sobre las soluciones que se han dado, tanto por las prácticas comerciales como por la jurisprudencia, a esas materias:

- a) El problema de las firmas y endosos falsos;
- b) La exigencia de protestos y los efectos de la falta de aviso en casos de falta de pago; y
- c) El grado de responsabilidad por firma o aval.

B. Créditos mercantiles bancarios

90. El tema de los créditos mercantiles bancarios fue examinado por la Comisión en sus 29a. y 31a. sesiones, celebradas el 5 y 6 de marzo de 1969, durante el debate general, y por el Comité II en el curso de cuatro sesiones, celebradas los días 10, 13 y 14 de marzo de 1969. En los párrafos 92 y 93 infra figura un resumen de las observaciones hechas durante esas sesiones por miembros de la Comisión y observadores de organizaciones.

91. La Comisión tuvo ante sí un estudio titulado "Créditos documentales" (A/CN.9/15, anexo I), presentado por la CCI para el segundo período de sesiones de la Comisión. Muchos representantes expresaron su satisfacción por el estudio de la CCI y manifestaron que los usos y prácticas uniformes en materia de créditos documentales (revisión de 1962), preparados por la CCI, resultaban plenamente satisfactorios en la práctica.

92. Algunos representantes señalaron el hecho de que, en ciertos casos, se habían presentado dificultades de interpretación con respecto a determinados artículos del Código, y sugirieron que en los trabajos futuros en relación con los créditos documentales se prestase especial atención al mejoramiento del Código.

93. La Comisión tomó nota con satisfacción de que la CCI se proponía someter el Código a una revisión constante y que había examinado el problema de la interpretación uniforme, entre otras cuestiones relacionadas con el Código, en las reuniones semestrales de la Comisión de la CCI sobre Técnicas y Prácticas Bancarias. También se expresó la opinión de que las disposiciones del Código deberían, a su debido tiempo, tomar en consideración los problemas que se presentaban en relación con las nuevas formas del transporte plurimodal, es decir, del transporte por medio de containers. El Observador designado por la CCI informó a la Comisión de que su organización estaba examinando esos problemas y que estaría dispuesta a presentar oportunamente un informe a la Comisión.

Decisión de la Comisión

94. En la séptima sesión del Comité II, celebrada el 13 de marzo de 1969, el Representante del Reino Unido presentó una propuesta de recomendación para presentarla a la Comisión, propuesta que fue aprobada por el Comité II en la misma sesión.

95. En sus 38a. y 39a. sesiones, celebradas el 21 de marzo de 1969, la Comisión examinó la recomendación del Comité II y, en su 39a. sesión, aprobó por unanimidad la decisión siguiente:

La Comisión toma nota con aprobación de la valiosa contribución al desarrollo del derecho mercantil internacional que constituyen los "Usos y prácticas uniformes en materia de créditos documentales" de la Cámara de Comercio Internacional ("el Código") y expresa su satisfacción por las disposiciones existentes de la Cámara de Comercio Internacional para revisar la aplicación del Código, y, cuando proceda, modificarla.

La Comisión pide al Secretario General que:

a) Señale a la atención de los gobiernos la contribución que el uso del Código puede aportar a la facilitación del comercio internacional;

b) Señale a la atención de esos gobiernos la conveniencia de informar a la Cámara de Comercio Internacional de las dificultades que surjan en la utilización del Código, ya sea por divergencias de interpretación o porque alguna de sus disposiciones sea inadecuada o no se ajuste a las necesidades comerciales;

c) Comunique a esos gobiernos que la Comisión les recomienda la utilización del Código en relación con las transacciones que supongan el establecimiento de un crédito documental y que

d) Informe a la Comisión, en su tercer período de sesiones, acerca de las medidas que se hayan adoptado para atender la petición formulada en los anteriores incisos a), b) y c) y sobre cualquier trabajo que estén realizando o proyecten otras organizaciones y que pueda afectar los procedimientos utilizados en relación con los créditos comerciales bancarios.

La Comisión decide que, a fin de facilitar los trabajos de su tercer período de sesiones, se incluya el tema de los créditos comerciales bancarios en el programa de trabajo de dicho período de sesiones únicamente en la medida necesaria para considerar cualquier informe que el Secretario General pueda presentar en conformidad con el inciso d) supra.

C. Garantías y seguridades

96. El Comité II examinó el tema de las garantías y seguridades en sus sesiones 4a. y 5a., celebradas el 10 de marzo de 1969, y en sus sesiones 7a. y 8a., celebradas los días 13 y 14 de marzo de 1969.

97. La Comisión tuvo ante sí el informe del Secretario General sobre las garantías y seguridades en lo referente a los pagos internacionales (A/CN.9/20 y Add.1). Teniendo en cuenta que los gobiernos no dispusieron de este informe para examinarlo antes del segundo período de sesiones de la Comisión, muchos representantes, aun expresando su reconocimiento por el informe, estimaron que no podían examinarlo adecuadamente en el momento actual. La Comisión también tuvo ante sí una propuesta presentada por Hungría sobre la preparación de normas y prácticas uniformes relativas a las garantías bancarias (A/CN.9/L.13), la cual por el mismo motivo, no pudo examinar adecuadamente. Además, la Comisión escuchó una exposición del observador designado por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) sobre la labor de esta organización en materia de garantías bancarias.

Decisión de la Comisión

98. En su 8a. sesión, celebrada el 14 de marzo de 1969, el Comité II aprobó una propuesta de recomendación para presentarla a la Comisión.

99. La Comisión, en sus 38a. y 39a. sesiones, celebradas el 21 de marzo de 1969, examinó la propuesta del Comité II y, en su 39a. sesión, aprobó por unanimidad la siguiente decisión:

La Comisión:

1. Decide aplazar el examen de la cuestión de las garantías y seguridades hasta su tercer período de sesiones;

2. Pide al Secretario General:

a) Que invite a los miembros de la Comisión a que presenten las observaciones que deseen formular acerca del informe del Secretario General sobre las garantías y seguridades (A/CN.9/20 y Add.1);

b) Que complete su informe sobre garantías y seguridades si dispone de nuevos datos que, a su juicio, puedan ser útiles a la Comisión cuando ésta examine la cuestión en su tercer período de sesiones;

c) Que invite a la Cámara de Comercio Internacional a que presente a la Comisión, en su tercer período de sesiones, un informe sobre su labor en la esfera de ciertos tipos de garantías bancarias, tales como las garantías de cumplimiento, las fianzas de oferta o fianzas de licitación y las garantías para el reembolso de los anticipos hechos a cuenta en relación con contratos internacionales de suministro y construcción.

D. Coordinación de la labor de las organizaciones en materia de pagos internacionales

100. En su 28a. sesión, celebrada el 4 de marzo de 1969, la Comisión pidió al Comité II que examinara la cuestión de la coordinación respecto de cada uno de los tres puntos del tema "Pagos internacionales", es decir, instrumentos negociables, créditos mercantiles bancarios y garantías y seguridades. La Comisión estimó que sus decisiones acerca de cada uno de estos puntos y los métodos de trabajo en ellas considerados conducirían a una coordinación satisfactoria de la labor de las organizaciones en materia de pagos internacionales y que, en la etapa actual de sus trabajos, no era necesario adoptar nuevas medidas respecto de la coordinación de estos temas.

CAPITULO IV

ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL

101. El tema del arbitraje comercial internacional fue examinado por la Comisión en sus 29a. a 31a. sesiones, celebradas el 5 y 6 de marzo de 1969, durante el debate general, y por el Comité I en el curso de tres sesiones, celebradas los días 19, 20 y 21 de marzo de 1969.

102. La Comisión tuvo ante sí un informe del Secretario General sobre el arbitraje comercial internacional (A/CN.9/21 y Corr.1), una bibliografía sobre la legislación relativa al arbitraje (A/CN.9/24/Add.1 y 2), así como una nota relativa a la Convención de las Naciones Unidas de 1958 sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras (A/CN.9/22 y Add.1), en que se trataba de la situación de las ratificaciones de dicha Convención y de las respuestas de ciertos Estados en cuanto a su intención de adherirse o no a la Convención.

103. Los representantes que hablaron sobre este tema felicitaron a la Secretaría por el informe presentado que, por su minuciosidad y por la manera de estudiar a fondo el problema, constituía un documento de trabajo muy útil.

104. La mayoría de los representantes consideró que la Comisión no debería emprender por el momento la redacción de una nueva convención sobre el arbitraje comercial internacional, dado que la elaboración de una convención internacional sobre el arbitraje comercial planteaba dificultades considerables y tendría que ser una obra de muy largo alcance, a juzgar por la lentitud de los trabajos que precedieron la aprobación de las convenciones existentes.

105. Por las mismas razones otros representantes señalaron que, pese a ciertas imperfecciones, no convenía modificar las convenciones existentes, en particular la Convención de las Naciones Unidas sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras, de 10 de junio de 1958, y la Convención europea sobre arbitraje comercial internacional, de 21 de abril de 1961, cuya utilidad se había demostrado.

106. Casi todos los representantes opinaron que, por el momento, convenía concentrar los esfuerzos en una labor de información y de estudio sobre la Convención de 1958 y tratar de obtener el mayor número de ratificaciones de dicha Convención o de adhesiones a ella.

107. La opinión general fue que la labor más eficaz que podría llevar a cabo la Comisión sería abordar los problemas de aplicación práctica y de interpretación de las convenciones existentes. En efecto, existían interpretaciones divergentes de esas convenciones y sería conveniente tender lo más posible a una interpretación uniforme. Se citaron en particular las dificultades que había planteado la interpretación del artículo 2 de la Convención de las Naciones Unidas de 1958. Algunos representantes consideraron que, para llegar a una interpretación uniforme de las convenciones, sería útil disponer de una recopilación de las sentencias arbitrales comerciales, o por lo menos de un resumen de dichas sentencias, cuando las partes no se opusieran a su publicación.

108. Por supuesto, esto no significaba que el arbitraje comercial internacional no planteara otros muchos problemas y algunos representantes se mostraron partidarios de crear un pequeño grupo de trabajo que se ocupara de esta cuestión y presentara propuestas concretas en el próximo período de sesiones.

109. Otros representantes sugirieron que se nombrara un relator especial encargado de realizar un estudio a fondo de los problemas más importantes relacionados con la aplicación e interpretación de las convenciones existentes, así como de otros problemas conexos.

110. Un representante, aun estando de acuerdo con la designación de un relator especial, se pronunció a favor del envío de un cuestionario a los gobiernos y las organizaciones interesadas a fin de obtener información sobre: a) los puntos enumerados en el capítulo II del informe del Secretario General (A/CN.9/21 y Corr.1); b) las convenciones, acuerdos y reglamentos u otros instrumentos en los que fuera parte el destinatario; c) los textos de las leyes nacionales pertinentes, incluidas, llegado el caso, las leyes sobre aplicación de instrumentos internacionales; d) los instrumentos que, en particular, requiriesen ser precisados por textos de sentencias arbitrales o decisiones judiciales, junto con los textos de tales sentencias y decisiones; e) las medidas que la Comisión podría adoptar para unificar y armonizar el derecho del arbitraje comercial internacional. Dicho representante opinó que el relator especial podría preparar su informe sobre la base de las respuestas a ese cuestionario.

Decisión de la Comisión

111. En su 14a. sesión, celebrada el 20 de marzo de 1969, el Comité I aprobó una recomendación para presentarla a la Comisión.

112. La Comisión, en sus 44a. y 45a. sesiones, celebradas el 26 de marzo de 1969, examinó la recomendación del Comité I y aprobó por unanimidad la siguiente decisión:

La Comisión decide designar al Sr. Ion Nestor (Rumania) como Relator Especial sobre los problemas más importantes relacionados con la aplicación e interpretación de las convenciones existentes y otros problemas conexos. El Relator Especial contará con la cooperación de los miembros de la Comisión y de las diversas organizaciones intergubernamentales y organizaciones no gubernamentales internacionales interesadas, en lo que respecta a la documentación.

La Comisión expresa la opinión de que el mayor número posible de Estados debería adherirse a la Convención de las Naciones Unidas de 1958 sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras.

113. El Relator Especial declaró que el informe preliminar que se proponía presentar a la Comisión en su tercer período de sesiones trataría especialmente de la interpretación y aplicación de la Convención de las Naciones Unidas de 1958.

CAPITULO V

REGLAMENTACION INTERNACIONAL DEL TRANSPORTE MARITIMO

114. La Comisión examinó esta cuestión en sus sesiones 33a., 34a., 40a., 41a. y 46a., celebradas los días 12, 24 y 27 de marzo de 1969. Tuvo a la vista una nota del Secretario General (A/CN.9/23) en la que se hacía una reseña del examen de la cuestión en el primer período de sesiones de la Comisión y se señalaban las medidas tomadas por la UNCTAD en esta esfera, en especial la resolución 14 (II) de la Conferencia, de 25 de marzo de 1968, titulada "Reglamentación internacional del transporte marítimo", y la resolución 46 (VII) de la Junta de Comercio y Desarrollo, de 21 de septiembre de 1968. Además, en la nota se exponían las medidas adoptadas sobre este tema por la Asamblea General en su vigésimo tercer período de sesiones /resolución 2421 (XXIII), de 18 de diciembre de 1968, e informe de la Sexta Comisión, A/7408, párrafo 17/ y se mencionaba la creación de una dependencia conjunta sobre reglamentación internacional del transporte marítimo (secretaría de la UNCTAD/Oficina de Asuntos Jurídicos). En anexo figuraba una nota sobre la función de la Comisión en la reglamentación internacional del transporte marítimo, así como la resolución C.44 (XXI) aprobada el 29 de noviembre de 1968 por el Consejo de la Organización Consultiva Marítima Intergubernamental (OCMI).

115. Todos los representantes que hicieron uso de la palabra sobre este tema consideraron que la Comisión era competente para tratar de la cuestión de la reglamentación del transporte marítimo internacional.

116. Sin embargo, hubo desacuerdo en cuanto al momento en que la Comisión debía encargarse de esta cuestión, los métodos de trabajo y la función precisa de la Comisión en relación con las demás organizaciones u órganos interesados en el derecho marítimo. Algunos representantes mencionaron también la cuestión de los temas que debía abordar la Comisión.

117. En opinión de casi todos los representantes, la Comisión debía ocuparse con carácter de prioridad de este asunto, habida cuenta de las disposiciones de la resolución 14 (II) de la UNCTAD, de la resolución 46 (VII) de la Junta de Comercio y Desarrollo y de la recomendación contenida en la resolución 2421 (XXIII) de la Asamblea General en el sentido de que la Comisión considerara la inclusión de la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios de su programa de trabajo.

118. A juicio de la Comisión, la reglamentación internacional del transporte marítimo formaba parte integrante del derecho mercantil internacional para cuya unificación y armonización se había creado la Comisión, ya que difícilmente podía dejar de lado el examen de las leyes reguladoras de los contratos relativos a la entrega de las mercaderías a los compradores de los países extranjeros, lo cual no significaba que gozara de exclusividad para estudiar dicha reglamentación. Otros organismos internacionales, en especial el Comité Marítimo Internacional, habían ya hecho una contribución útil en esta esfera.

119. Algunos representantes opinaron que en la resolución 46 (VII) de la Junta se había encargado a la Comisión del Transporte Marítimo de la Conferencia que creara un grupo de trabajo con el mandato de examinar los aspectos mercantiles y económicos de la reglamentación internacional del transporte marítimo, pero no sus aspectos jurídicos. Muchos representantes señalaron que, si la Comisión no iniciaba la preparación de los proyectos de convenciones internacionales adecuados, cabía pensar que la UNCTAD, que había solicitado a la Comisión que se encargara de esta labor, tomara, según lo previsto en su resolución 14 (II), otras medidas para llevar a cabo dicha preparación. Con objeto de evitar cualquier conflicto con la UNCTAD, que no era competente para emprender la codificación y armonización del derecho mercantil internacional, la Comisión debía colaborar con el grupo de trabajo de la UNCTAD, conservando al mismo tiempo completa libertad de acción en lo relativo a los aspectos jurídicos de la reglamentación internacional del transporte marítimo.

120. Algunos representantes, aun reconociendo que la Comisión era competente para ocuparse de esta cuestión, estimaron que el problema más importante era el de la coordinación de sus actividades con las de la OCMI, las de la UNCTAD y las del Comité Marítimo Internacional. Convenía evitar toda duplicación de actividades que, necesariamente, llevaría al caos. En su opinión, la reglamentación internacional del transporte marítimo constituía un problema vasto y complejo, que requería conocimientos muy especializados, y para el que la Comisión no estaba preparada. Puesto que la UNCTAD había ya abordado la cuestión, convenía esperar a que su grupo de trabajo examinase los aspectos económicos y mercantiles de la reglamentación; el resultado de esos trabajos ayudaría a delimitar las esferas en que se requería una decisión de los órganos jurídicos.

121. Algunos representantes consideraron que la Comisión no debía esperar a la creación del grupo de trabajo de la UNCTAD para decidir empezar sus trabajos sobre esta cuestión. Por otra parte, si la Comisión podía realizar una labor de coordinación, su mandato, en la forma establecida por la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, le permitiría llevar a cabo una labor original y preparar los textos de las convenciones. Los representantes consideraron que entre los temas recomendados para su examen prioritario se deberían incluir la cuestión del flete y del contrato del fletamento, el contrato de expedición, el contrato de seguro marítimo y el conocimiento de embarque.

122. Algunos representantes propusieron encargar a la Secretaría que realizara un estudio con el fin de clasificar las cuestiones y distribuir las entre los organismos interesados, mantener y reforzar las relaciones con dichos organismos y ampliar el campo de operaciones de la dependencia conjunta. Este informe permitiría a la Comisión examinar con mayor precisión y mayor conocimiento las dificultades de las cuestiones que merecían prioridad.

123. Otros representantes recomendaron la creación de un pequeño comité permanente de enlace encargado de estudiar las sugerencias que formulara el grupo de trabajo sobre reglamentación internacional del transporte marítimo que debería constituir la Comisión del Transporte Marítimo de la UNCTAD en su próximo período de sesiones. Algunos representantes objetaron que un comité restringido, además de representar una duplicación del trabajo del comité de la UNCTAD, no permitiría una representación suficiente, y que sería difícil determinar su composición. Preferían confiar la función de enlace a la Secretaría, sin olvidar la función de la dependencia conjunta de la secretaría de la UNCTAD y de la Oficina de Asuntos Jurídicos de las Naciones Unidas.

124. En el curso del debate, la OCMI y el Comité Marítimo Internacional manifestaron que estaban dispuestos a colaborar con la Comisión en esta cuestión.

Decisión de la Comisión

125. Ghana y la India presentaron un proyecto de resolución (A/CN.9/L.17).

126. Bélgica e Italia presentaron otro proyecto de resolución (A/CN.9/L.18).

127. Posteriormente, la Argentina, Brasil, Chile, Ghana, la India, Irán, Kenia, México, la República Arabe Unida, la República Unida de Tanzania y Túnez presentaron una versión revisada (A/CN.9/L.17/Rev.1) del proyecto presentado anteriormente por Ghana y la India, en cuyo preámbulo se reproducía la mayor parte del preámbulo del proyecto de Bélgica e Italia.

128. Se celebraron consultas officiosas entre diferentes grupos regionales, como resultado de las cuales se presentó, en la 46a. sesión de la Comisión, celebrada el 27 de marzo de 1969, un proyecto de resolución patrocinado ahora por los once Estados originales, junto con Bélgica y España (A/CN.9/L.17/Rev.2). En consecuencia el proyecto de resolución de Bélgica e Italia no fue presentado formalmente.

129. Los coautores, durante el debate sobre el proyecto de resolución, subrayaron los esfuerzos realizados para llegar a una solución aceptable para todos y rindieron homenaje al espíritu de colaboración que había presidido las consultas officiosas.

130. Algunos representantes, al mismo tiempo que declaraban que se adherían al proyecto de resolución conjunto, subrayaron que lo hacían por espíritu de transacción, pero formularon observaciones en cuanto a los aspectos financieros y técnicos de la creación del grupo de trabajo previsto en el proyecto.

131. Varios representantes opinaron que la creación de este grupo de trabajo podría facilitar en gran medida los debates sobre la cuestión en el tercer período de sesiones de la Comisión.

132. Un representante declaró que el mandato del grupo de trabajo debería ajustarse a los términos de la resolución 14 (II), de 25 de marzo de 1968, de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, y basarse en las recomendaciones de la Comisión del Transporte Marítimo de la UNCTAD.

133. En su 46a. sesión, celebrada el 27 de marzo de 1969, la Comisión aprobó por unanimidad el proyecto de resolución (A/CN.9/L.17/Rev.2), cuyo texto es el siguiente:

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

Recordando la resolución 2421 (XXIII) de la Asamblea General, en la que ésta recomendó a la Comisión que estudiara la inclusión de la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios de su programa de trabajo,

Advirtiendo que, en la citada resolución, la Asamblea General tomó nota con satisfacción de que la Comisión se proponía ejecutar su trabajo en cooperación con órganos y organizaciones que se ocupan de la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional,

Habiendo examinado la nota del Secretario General sobre el estudio de la inclusión de la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios del programa de trabajo (A/CN.9/23), nota en la que se exponen los trabajos realizados sobre esta materia desde el primer período de sesiones de la Comisión,

Consciente de la importancia de la cuestión del transporte marítimo internacional y de la conveniencia de una estrecha colaboración con los órganos y organizaciones que ya ejercen sus actividades en esta esfera,

Felicitándose de que tanto la Organización Consultiva Marítima Intergubernamental como el Comité Marítimo Internacional, a cuya actividad desea rendir homenaje, le hayan brindado su plena colaboración,

Teniendo presentes, en particular, la resolución 14 (II), aprobada el 25 de marzo de 1968 por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo en su segundo período de sesiones, en la que la Conferencia encargaba a su Comisión del Transporte Marítimo que constituyese un Grupo de Trabajo sobre reglamentación internacional del transporte marítimo, y la resolución 46 (VII), aprobada a este respecto por la Junta de Comercio y Desarrollo el 21 de septiembre de 1968,

Confirmando su deseo de que se establezca una estrecha cooperación entre la Comisión y la UNCTAD, según lo manifestó el Presidente de su primer período de sesiones, a quien expresa su reconocimiento, cuando por invitación de la Comisión expuso la opinión de ésta en el segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo,

Considerando que es importante evitar la duplicación de actividades,

Tomando nota de que la Comisión del Transporte Marítimo de la UNCTAD celebrará su próximo período de sesiones en Ginebra en abril de 1969,

Habiendo examinado en su segundo período de sesiones el tema de la reglamentación internacional del transporte marítimo,

1. Decide incluir la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios de su programa de trabajo;

2. Pide al Secretario General que prepare un estudio a fondo de la cuestión en el que, entre otras cosas, se haga un análisis de los trabajos en materia de reglamentación internacional del transporte marítimo efectuados o planeados en los órganos de las Naciones Unidas, o en las organizaciones intergubernamentales o no gubernamentales, y que lo presente a la Comisión en su tercer período de sesiones;

3. Decide establecer un grupo de trabajo, integrado por los representantes de Chile, Ghana, India, Italia, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, República Árabe Unida y Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, que podrá ser convocado por el Secretario General, ya por su propia iniciativa o a petición del Presidente, el cual se reunirá algún tiempo antes del comienzo del tercer período de sesiones de la Comisión - y preferiblemente poco antes del mismo - para indicar los temas y el método de trabajo sobre

la cuestión, tomando en consideración, si ya está disponible, el estudio preparado por el Secretario General y teniendo plenamente presentes las recomendaciones de la UNCTAD y de cualquiera de sus órganos, y que presentará su informe a la Comisión en su tercer período de sesiones;

4. Invita al Presidente de su segundo período de sesiones, y si éste no pudiera desplazarse, al miembro de la Comisión que él designe, a que asista al período de sesiones de la Comisión del Transporte Marítimo de la UNCTAD, que se celebrará en Ginebra en abril de 1969, y a que informe a dicha Comisión de los debates habidos en la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional durante su segundo período de sesiones y del deseo de la Comisión de fortalecer la estrecha colaboración y la coordinación efectiva que existen entre ella y la UNCTAD, y

5. Pide al Secretario General que, en el caso de que decida convocar al grupo de trabajo mencionado en el párrafo 3 supra, invite a los Estados miembros de la Comisión y a las organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales que actúan en esa esfera a que asistan a la reunión del grupo de trabajo, si así lo desean.

CAPITULO VI

A. REGISTRO DE ORGANIZACIONES Y REGISTRO DE TEXTOS

134. La Comisión tomó nota con satisfacción de que la Asamblea General, en su resolución 2421 (XXIII), de 18 de diciembre de 1968, había autorizado al Secretario General a establecer un registro de organizaciones y un registro de textos. La Comisión tomó nota también de que, en lo referente al registro de textos, la Asamblea General ha pedido "a la Comisión que examine más a fondo en su segundo período de sesiones la naturaleza y el alcance precisos de tal registro a la luz del informe del Secretario General y de los debates celebrados sobre los registros en el vigésimo tercer período de sesiones de la Asamblea General" y que el registro se establezca "conforme a las nuevas directrices que señale la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en su segundo período de sesiones". En consecuencia, la Comisión, en su 29a. sesión, celebrada el 5 de marzo de 1968, en el transcurso del debate general, y el Comité II, en tres sesiones celebradas los días 14, 17 y 18 de marzo de 1969, volvieron a considerar con detalle la naturaleza y el alcance de los registros teniendo especialmente en cuenta las consecuencias financieras y las opiniones expresadas en el vigésimo tercer período de sesiones de la Asamblea General. La Comisión tuvo ante sí una nota del Secretario General sobre esta cuestión (A/CN.9/24), preparada para el segundo período de sesiones de la Comisión, así como un informe del Secretario General sobre las consecuencias financieras y administrativas del establecimiento de los registros, presentado a la Asamblea General en su vigésimo tercer período de sesiones (A/C.6/L.648).

135. La Comisión consideró los posibles medios de establecer los registros para que éstos cumplieran plenamente su objetivo del modo más económico. El representante del Secretario General proporcionó a la Comisión información detallada como ampliación de la exposición sobre consecuencias financieras contenida en el documento A/C.6/L.648.

Naturaleza de los registros

136. Hubo acuerdo general en que los registros deberían responder a la doble finalidad de ayudar a la Comisión en su propia labor y de proporcionar al mundo exterior (es decir, los gobiernos, las universidades, las organizaciones, los círculos comerciales) textos fácilmente accesibles de instrumentos jurídicos internacionales y otra documentación de interés en la materia. Varios representantes expresaron la opinión de que en la fase inicial sólo deberían figurar en el registro de textos los títulos de los instrumentos internacionales y sus fuentes y que en su tercer período de sesiones la Comisión debería adoptar una decisión respecto de la publicación de los textos completos de los instrumentos, teniendo presentes las posibles economías que pudieran realizarse al publicarlos completos. La mayoría de los representantes opinó que, al principio, para cumplir plenamente su finalidad, en el registro de textos deberían figurar los textos de los instrumentos internacionales y no simplemente su título y su fuente, y que deberían publicarse en español, francés, inglés y ruso.

Alcance de los registros

137. La mayoría de los representantes opinó que las materias a que deberían referirse los registros deberían coincidir en principio con los temas prioritarios que se habían incluido, o que se habían de incluir, en el programa de trabajo de la Comisión.

138. En cuanto al registro de organizaciones, se expresó la opinión de que dicho registro debería también contener información sobre la labor de la propia Comisión.

139. Por lo que hace al registro de textos, habida cuenta de que por razones financieras y prácticas no parecía posible publicar inmediatamente el registro en su integridad, la mayoría de los representantes opinó que los trabajos sobre el registro deberían efectuarse por etapas. Algunos representantes opinaron que, en la primera etapa, el registro debería abarcar la venta internacional de mercaderías (bienes muebles corporales) y los instrumentos negociables. Otros representantes, si bien manifestaron su acuerdo con esta manera de abordar el problema, sugirieron que también se diera prioridad a los créditos comerciales bancarios y a las garantías y seguridades, habida cuenta de la gran importancia de estos instrumentos en el comercio internacional. Otro representante sugirió que la Comisión sólo enunciara unas directrices generales relativas a la constitución de un registro de textos en etapas sucesivas y que se dejase al criterio del Secretario General considerar si, en la primera etapa, debería incluirse documentación relativa a las garantías y seguridades, además de la referente a la venta internacional de bienes y a los instrumentos negociables. Se indicó además que, en la primera etapa, se debería incluir asimismo una lista de los títulos y fuentes de los instrumentos internacionales relativos a las materias que ha de comprender el registro, así como la situación de dichos instrumentos.

Decisión de la Comisión

140. En su 12a. sesión, celebrada el 20 de marzo de 1969, el Comité II aprobó recomendaciones para presentarlas a la Comisión.

141. En sus 38a. y 39a. sesiones, celebradas el 21 de marzo de 1969, la Comisión examinó la recomendación del Comité II y, en su 39a. sesión, aprobó por unanimidad la siguiente decisión:

1. La Comisión confirma su punto de vista anterior, expresado en el capítulo V del informe sobre la labor realizada en su primer período de sesiones, es decir, que los registros deberían reproducir el texto íntegro de los instrumentos internacionales existentes y publicarse en español, francés, inglés y ruso. Considera que deberían adoptarse dos medidas concretas para reducir los gastos: a) cuando no haya traducción oficial de un instrumento internacional, se deberían utilizar, en la medida de lo posible, las traducciones oficiosas existentes, a fin de reducir al mínimo los gastos de traducción que constituyen un factor principal de los presupuestos de gastos; se debería alentar a los miembros de la Comisión a que faciliten al Secretario General dichas traducciones; y b) los registros deberían adoptar una forma que los hiciera adecuados para la venta comercial;

2. La Comisión decide agregar a las materias ya indicadas en el párrafo 5 del capítulo V del informe sobre su primer período de sesiones la cuestión de las garantías y seguridades y la de la reglamentación internacional del transporte marítimo;

3. La Comisión pide al Secretario General que incluya información sobre los trabajos de la Comisión en el registro de organizaciones;

4. La Comisión pide al Secretario General que inicie los trabajos sobre el registro de texto mediante la publicación, como primera etapa, de la documentación de interés sobre la venta internacional de bienes, los instrumentos negociables, los créditos comerciales bancarios y las garantías y seguridades. Considera que en el registro de textos que se establezca en la primera etapa deberían constar, además de los textos de instrumentos internacionales relativos a las materias mencionadas anteriormente, el título y las fuentes de los instrumentos en todas las esferas que ha de abarcar el registro, con objeto de aumentar inmediatamente la utilidad del registro de textos. Considera asimismo que la lista de instrumentos consignada en el anexo II del informe del Secretario General sobre las consecuencias financieras y administrativas del establecimiento de los registros (A/C.6/L.648), debería completarse del modo siguiente:

a) En lo que concierne al derecho relativo a la venta de bienes (anexo II, I, 1), el registro debería asimismo reproducir el texto de las "Condiciones generales de la prestación de servicios técnicos en relación con la maquinaria, el equipo y otros artículos incluidos en las entregas de mercaderías de las organizaciones de comercio exterior de los países del CAEM" (Condiciones generales de servicios técnicos del CAEM, de 1962);

b) En lo que concierne al derecho relativo a los instrumentos negociables (anexo II, I, 4), el registro debería reproducir asimismo el texto de las reglas uniformes formuladas en la Conferencia de La Haya de 1912.

5. La Comisión decide examinar en su tercer período de sesiones los progresos realizados en el establecimiento del registro y adoptar cualquier nueva medida que sea necesaria, habida cuenta de las consecuencias financieras del proyecto y las opiniones expresadas en la Asamblea General.

B. BIBLIOGRAFIA

142. La Comisión tomó nota con satisfacción de los progresos realizados por el Secretario General con miras a la compilación de una bibliografía de los libros, artículos y comentarios publicados sobre convenciones internacionales, modelos de leyes y leyes uniformes, así como costumbres y usos de carácter multilateral en las esferas abarcadas por el registro de organizaciones y el registro de textos. La Comisión estimó que esta bibliografía sería de gran utilidad para el trabajo de la Comisión y que también sería útil para el mundo exterior. Se expresó la opinión de que su valor aumentaría si incluyese documentos de un mayor número de países. A este respecto, la Comisión tomó nota de una declaración hecha por el representante del Secretario General en el sentido de que se estaba tratando de ampliar la bibliografía para que abarcase documentos de otros países. La Comisión no pudo examinar detalladamente las muestras de bibliografía relativas al derecho de arbitraje y se abstuvo, en consecuencia, de formular sugerencias concretas en cuanto al alcance y concepción de dichas muestras. La Comisión expresó su satisfacción por la ayuda prestada por la Parker School of Foreign and Comparative Law, de la Universidad de Columbia, y por el trabajo realizado por el Profesor P. Herzog de la Universidad de Syracuse (Nueva York) en la preparación de la bibliografía.

CAPITULO VII

COORDINACION DE LA LABOR DE LAS ORGANIZACIONES EN LA ESFERA DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL; RELACIONES DE TRABAJO Y COLABORACION CON OTROS ORGANISMOS

143. En su 32a. sesión, celebrada el 11 de marzo de 1969, la Comisión decidió examinar conjuntamente la cuestión de la coordinación (tema 9) y la cuestión de las relaciones de trabajo y colaboración con otros organismos (tema 10), habida cuenta de la estrecha relación que existía entre ellas. Estas cuestiones fueron examinadas por la Comisión en el curso de su 32a. sesión y por el Comité II durante dos sesiones, celebradas los días 20 y 21 de marzo de 1969. En los párrafos 146 a 153 infra figura un resumen de los debates.

Coordinación de la labor de las organizaciones en la esfera del derecho mercantil internacional

144. La Comisión tomó nota de que la Asamblea General, en el apartado e) del párrafo 6 de su resolución 2421 (XXIII) relativa al informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, recomendaba que la Comisión "considere en su segundo período de sesiones los medios de fomentar la coordinación de la labor de las organizaciones que se ocupan de la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional y de alentar la cooperación entre ellas".

145. La Comisión tuvo a la vista el informe del Secretario General titulado "Coordinación de los trabajos de las organizaciones que se ocupan del derecho mercantil internacional" (A/CN.9/25), en el que se exponían los antecedentes de la cuestión de la coordinación en general, se daba un resumen de las opiniones expresadas por los Estados Miembros y se formulaban observaciones y sugerencias de carácter general sobre este tema. Además, en dicho informe se exponían varias cuestiones concretas que, en opinión del Secretario General, se planteaban en el contexto de la coordinación.

146. Muchos representantes reconocieron que la consecución de una mayor coordinación de las actividades de las organizaciones que se ocupan del derecho mercantil internacional era una importante función a la que la Comisión debería continuar dedicando plena atención. Al mismo tiempo, varios representantes expresaron la opinión de que la Comisión no debería ocuparse únicamente de la coordinación, por conveniente que ésta fuera, sino que debería emprender asimismo su propia labor de unificación, incluida la preparación efectiva de proyectos de convenciones, recabando la ayuda de las organizaciones interesadas, según fuera procedente.

147. Varios representantes opinaron que al examinar el problema de la coordinación la Comisión debería adoptar, sobre todo, un enfoque práctico y flexible; insistieron en que la actual práctica de invitar a las organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales a enviar observadores a los períodos de sesiones de la Comisión y a examinar con ellas la división del trabajo sobre las cuestiones prioritarias, debería continuar y desarrollarse todavía más en los años venideros. Esos

representantes destacaron además que la existencia misma de la Comisión creaba una mayor conciencia entre las organizaciones de la necesidad de desarrollar el derecho mercantil internacional en forma coordinada. Un representante opinó que el registro de organizaciones ayudaría a otras organizaciones a coordinar entre sí sus trabajos. También se expresó la opinión de que la labor de coordinación no se debía considerar como el aspecto estático de los trabajos de la Comisión, sino más bien como un proceso dinámico que de por sí da forma al desarrollo del derecho mercantil internacional.

148. La Comisión examinó también las cuestiones planteadas en el informe del Secretario General sobre coordinación (A/CN.9/25, párr. 18). En cuanto a la recopilación de informaciones, con fines de coordinación, sobre las actividades de las organizaciones que se ocupan del derecho mercantil internacional, la mayoría de los representantes estimó que estas informaciones eran necesarias con fines de coordinación y deberían referirse solamente a los temas prioritarios incluidos en el programa de trabajo de la Comisión. Sin embargo, un representante opinó que tales informaciones debían guardar relación con todos los aspectos del derecho mercantil internacional. En cuanto a la cuestión de si deberían difundirse las informaciones obtenidas de esta forma, la mayoría de los representantes contestó afirmativamente y consideró que las informaciones deberían comunicarse a la Comisión en forma de documentos de antecedentes, que serían preparados cada cierto tiempo por el Secretario General.

149. En el informe del Secretario General se planteaba asimismo la cuestión de saber si las informaciones presentadas en esta forma duplicarían las del registro de organizaciones y las actividades de éstas, puesto que ambas publicaciones incluirían datos sobre los mismos temas. La Comisión estimó que en el registro de organizaciones deberían enumerarse, de manera general, las tareas, los principales intereses y los futuros programas de trabajo, en tanto que las informaciones destinadas a la Comisión con fines de coordinación se referirían con mayor detalle a determinados temas concretos. En consecuencia, la Comisión estimó que no habría ningún peligro de duplicación de actividades.

150. La Comisión tomó nota de las cuestiones planteadas en el párrafo 19 del informe del Secretario General, relativas a los métodos y procedimientos apropiados para lograr la coordinación. La Comisión estimó que el enfoque y los métodos prácticos seguidos hasta entonces habían resultado satisfactorios y, por lo tanto, debían considerarse como una base apropiada para la ulterior elaboración de tales métodos y procedimientos. La Comisión estimó además que el Secretario General debería decidir, según su buen criterio, si procedía presentar a la Comisión, habida cuenta de la experiencia obtenida, nuevas recomendaciones sobre las medidas que podría adoptar la Comisión en materia de coordinación.

Relaciones de trabajo y colaboración con otros organismos

151. La Comisión examinó la cuestión de las relaciones de trabajo y colaboración con otros organismos a la luz de la nota del Secretario General (A/CN.9/26) en la que se proporcionaba a la Comisión datos sobre la colaboración establecida desde el final del primer período de sesiones con los órganos de las Naciones Unidas y otras organizaciones, sobre las disposiciones adoptadas para la asistencia de observadores de organizaciones internacionales al segundo período de sesiones y sobre las organizaciones incluidas en la lista de envío de documentos relativos

a las actividades de la Comisión. La Comisión tuvo también a la vista la nota anterior del Secretario General relativa a esta cuestión, que había sido preparada para su primer período de sesiones y que en aquella ocasión no había podido ser examinada con detalle (A/CN.9/7).

152. Se reconoció de una manera general que las relaciones de trabajo y colaboración establecidas entre la Comisión y los órganos de las Naciones Unidas y otras organizaciones desde el comienzo de los trabajos de la Comisión habían resultado satisfactorias. Se advirtió especialmente que la colaboración en materias relativas a los temas prioritarios incluidos en el programa de la Comisión era un elemento indispensable para lograr la coordinación. Se señaló asimismo que la cooperación con organismos como la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado y el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) no habían sido en modo alguno entorpecidas por el hecho de que no se hubieran concertado con dichas organizaciones acuerdos especiales concretamente relacionados con la Comisión y que no era probable que la falta de tales acuerdos perjudicara esta cooperación en lo futuro. Los procedimientos ad hoc habían funcionado bien hasta entonces y la cuestión de los acuerdos especiales con otras organizaciones sólo debía tomarse en consideración si resultara manifiesta la necesidad de tales acuerdos.

153. Los observadores de organizaciones representadas en el segundo período de sesiones manifestaron que estaban dispuestos a colaborar con la Comisión en la unificación del derecho mercantil internacional. A este respecto, el Observador de las Oficinas Internacionales Reunidas para la Protección de la Propiedad Intelectual declaró que, a los efectos de la coordinación, probablemente sería necesario identificar las necesidades concretas en esta esfera a las que se tendría que atender después mediante acuerdos apropiados, especialmente si la Comisión deseaba confiar en otras organizaciones para que proporcionaran servicios de consultores para sus propios trabajos. El Observador de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado declaró que la Conferencia estaba satisfecha con la práctica que venía siguiendo la Comisión, que permitía la participación de observadores designados por otras organizaciones en pie de igualdad con las delegaciones, pero sin derecho de voto; esto por sí solo facilitaba considerablemente la colaboración y coordinación.

Decisión de la Comisión

154. En su 12a. sesión, celebrada el 20 de marzo de 1969, el Comité II aprobó una recomendación sobre la cuestión de la coordinación para presentarla a la Comisión.

155. La Comisión, en su 39a. sesión, celebrada el 21 de marzo de 1969, examinó la recomendación presentada por el Comité II, y en su 48a. sesión, celebrada el 31 de marzo de 1969, teniendo en cuenta las opiniones expresadas por los Comités I y II sobre la coordinación de la labor de las organizaciones en la esfera del derecho relativo a la venta internacional de bienes y del derecho relativo a los pagos internacionales, respectivamente, aprobó por unanimidad las siguientes decisiones:

La Comisión opina que la práctica y el enfoque pragmáticos seguidos hasta ahora en materia de coordinación, colaboración y relaciones de trabajo han resultado satisfactorios y, por lo tanto, pueden considerarse como una base apropiada para la ulterior elaboración de estas cuestiones.

Con especial relación a la cuestión de la coordinación, la Comisión opina que la cooperación y el intercambio de información entre organizaciones sobre sus trabajos respectivos facilitaría la coordinación. Con este fin, pide al Secretario General que mantenga debidamente informadas a las demás organizaciones acerca de la labor de la Comisión y establezca con esas organizaciones contactos a nivel de las secretarías. La Comisión pide también al Secretario General que reúna informaciones sobre las actividades de organizaciones que guarden relación con los temas prioritarios de su programa de trabajo y que comunique tales informaciones a la Comisión con motivo de sus períodos de sesiones anuales.

En lo que atañe especialmente a la cuestión de la colaboración y las relaciones de trabajo con otras organizaciones, la Comisión opina que los métodos y disposiciones actuales han producido resultados satisfactorios y, por lo tanto, deben seguir aplicándose. A este respecto, la Comisión pide al Secretario General que tome disposiciones para la asistencia de observadores de organizaciones internacionales al tercer período de sesiones de la Comisión, análogas a las adoptadas respecto del segundo período de sesiones. Por lo que respecta a los acuerdos de trabajo con otras organizaciones, la Comisión opina que, en esta etapa, no son necesarios acuerdos de trabajo oficiales; a su juicio, la práctica que viene siguiendo la Comisión es suficientemente flexible para permitir el establecimiento y ulterior desarrollo de relaciones de trabajo y colaboración, y, si fueran necesarias, las disposiciones relativas a casos concretos pueden adoptarse mejor con arreglo a cada caso.

CAPITULO VIII

FORMACION Y ASISTENCIA EN MATERIA DE DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

156. La Comisión examinó la cuestión de la formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional en sus 36a. a 38a. sesiones, celebradas los días 18, 19 y 21 de marzo de 1969.

157. La Comisión recordó que en su primer período de sesiones había señalado la importancia especial de aumentar las oportunidades de preparación de especialistas en derecho mercantil internacional, sobre todo en muchos de los países en desarrollo. Al examinar nuevamente este tema en su segundo período de sesiones, la Comisión tuvo ante sí el informe del Secretario General (A/CN.9/27).

158. La Comisión tomó nota con satisfacción de que el Comité Consultivo del Programa de Asistencia de las Naciones Unidas para la enseñanza, el estudio, la difusión y una comprensión más amplia del derecho internacional había recomendado en su tercer período de sesiones, celebrado en octubre de 1968, que se diera al derecho mercantil internacional un lugar apropiado dentro de la estructura de las actividades desarrolladas en virtud del Programa. La Comisión tomó asimismo nota con satisfacción de que varios órganos de las Naciones Unidas y organizaciones internacionales habían emprendido actividades de formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional y que la mayoría de dichas organizaciones habían expresado su deseo de cooperar con la Comisión en sus respectivas esferas de competencia.

159. La Comisión examinó las interesantes observaciones y sugerencias del Secretario General, consignadas en el párrafo 36 de su informe, acerca de la posible adopción de otras medidas. La Comisión también tomó nota de las útiles sugerencias de varios de sus miembros, especialmente del representante de la República Unida de Tanzania, quien sometió una propuesta escrita a la consideración de la Comisión.

Decisiones de la Comisión

160. En la 38a. sesión de la Comisión, celebrada el 21 de marzo de 1969, el representante de los Estados Unidos presentó una propuesta en nombre de Brasil, Estados Unidos de América, Ghana y la República Unida de Tanzania. La Comisión examinó la propuesta en la misma sesión y aprobó por unanimidad la siguiente decisión:

Con objeto de contribuir a resolver el problema de la preparación de expertos locales en derecho mercantil internacional, especialmente en los países en desarrollo, y de intensificar y coordinar los programas existentes, la Comisión pide al Secretario General que adopte las medidas siguientes:

a) Recomendar a los órganos interesados que los seminarios y los cursos de formación regionales organizados en el ámbito del Programa de Asistencia para la enseñanza, el estudio, la difusión y una comprensión más amplia del derecho internacional sigan incluyendo materias referentes al derecho mercantil internacional;

b) Recomendar que algunas de las becas concedidas en el ámbito del Programa de Asistencia mencionado en el apartado precedente sean otorgadas a candidatos que tengan especial interés en el derecho mercantil internacional;

c) Hacer lo necesario para agregar los nombres de expertos en derecho mercantil internacional, con los datos pertinentes, para su inclusión en un suplemento al "Registro de expertos y especialistas en derecho internacional", según se indica en el inciso a) del apartado ii) del párrafo 36 del informe del Secretario General (A/CN.9/27);

d) Completar la información de que se dispone sobre las actividades de organizaciones internacionales en la esfera de la formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional, según se indica en el apartado i) del párrafo 36 del informe del Secretario General;

e) Celebrar consultas con el Comité Consultivo del Programa de Asistencia de las Naciones Unidas, citado en el apartado a) del presente párrafo, y con los órganos de las Naciones Unidas, los organismos especializados y otras organizaciones y organismos que actúan en el campo del derecho mercantil internacional, acerca de la posibilidad de establecer en el marco de sus programas en determinadas universidades u otras instituciones de países en desarrollo: i) Institutos o cátedras regionales para la formación en materia de derecho mercantil internacional, y ii) Seminarios o cursos para estudiantes, profesores, abogados y funcionarios del gobierno que actúen o se interesen en esta esfera;

f) Informar a la Comisión, en su tercer período de sesiones, sobre los resultados de sus consultas y la medida en que ha sido posible lograr los objetivos antes citados, e indicar a la Comisión las nuevas medidas que convenga adoptar habida cuenta de esta experiencia.

CAPITULO IX

ANUARIO DE LA COMISION

161. De conformidad con el apartado f) del párrafo 6 de la parte dispositiva de la resolución 2421 (XXIII) de la Asamblea General, la Comisión, en su 35a. sesión, celebrada el 17 de marzo de 1969, y el Comité II en el curso de sus novena a 11a. sesiones, celebradas del 17 al 19 de marzo de 1969, examinaron la cuestión del establecimiento de un Anuario de la Comisión. La Comisión tuvo ante sí una nota del Secretario General (A/CN.9/28) que llevaba anexo un esbozo preliminar del contenido de los anuarios de la Comisión para los años 1968 y 1969.

162. La Comisión estimó que era conveniente establecer un Anuario de la CNUDMI para dar mayor difusión a su contribución en la esfera del derecho mercantil internacional y hacerla más asequible fuera del ámbito de las Naciones Unidas.

163. Algunos representantes consideraron que sería prematuro publicar un Anuario de este tipo. Otros representantes consideraron que convendría evitar la situación que se planteó en el caso de la Comisión de Derecho Internacional, donde hubo dificultades y gastos adicionales como consecuencia de la demora en publicar el primer Anuario de la Comisión. También tuvo apoyo la idea de que, al menos en lo que respecta a los primeros períodos de sesiones de la Comisión, sería suficiente proyectar la publicación de un informe ampliado a la Asamblea General (tal vez con la palabra "Anuario" añadida al título) o quizá una enmienda a los planes relativos al registro de organizaciones para que incluyera la labor de la propia Comisión.

164. La Comisión examinó la cuestión de la relación entre el proyectado Anuario y los propuestos registros de organizaciones y de textos. La Comisión opinó que los dos proyectos eran independientes, aunque en cierto sentido se complementaban. Cada uno de ellos debería juzgarse según sus propios méritos. No obstante, la Comisión estimó que la publicación del Anuario no debía comprometer o demorar, por motivos financieros u otros, la publicación de los Registros.

165. En cuanto al contenido del Anuario, la Comisión tomó nota del esbozo preliminar que figura en el anexo del documento A/CN.9/28. Algunos representantes consideraron que era una duplicación inútil (especialmente por lo que respecta a los primeros períodos de sesiones de la Comisión) limitarse a reproducir in extenso toda la documentación de la Comisión, en particular las actas resumidas. Otros representantes consideraron que el Anuario debería concebirse como una compilación completa de los trabajos de la Comisión que indicara en detalle la contribución de la Comisión al desarrollo del derecho mercantil internacional y quedara como documento permanente de su labor.

Decisión de la Comisión

166. En su 11a. sesión, celebrada el 19 de marzo de 1969, el Comité II aprobó una recomendación para presentarla a la Comisión.

167. La Comisión, en sus 38a. y 39a. sesiones, celebradas el 21 de marzo de 1969, examinó la recomendación del Comité II y, en su 39a. sesión, aprobó por unanimidad la siguiente decisión:

La Comisión pide al Secretario General que:

a) Prepare un estudio en el que se propongan las diversas formas posibles del Anuario, teniendo en cuenta los precedentes pertinentes (Comisión de Derecho Internacional, Corte Internacional de Justicia, UNIDROIT, etc.), junto con datos detallados sobre las consecuencias financieras de cada una de ellas, en particular una indicación general de los posibles ingresos que se espere obtener de la venta del Anuario;

b) Complete el estudio antes del comienzo del vigésimo cuarto período de sesiones de la Asamblea General y proporcione ejemplares del mismo a la Asamblea General.

En su tercer período de sesiones, la Comisión adoptará las decisiones y recomendaciones definitivas en cuanto a la fecha de publicación y al contenido del Anuario, teniendo en cuenta el estudio del Secretario General así como los debates y decisiones de la Asamblea General en su vigésimo cuarto período de sesiones.

CAPITULO X

SUGERENCIAS RELATIVAS A LAS ACTIVIDADES FUTURAS DE LA COMISION

168. Al examinar el tema del programa relativo al programa de trabajo hasta fines de 1972, la Comisión, en sus 42a. y 43a. sesiones, celebradas el 25 de marzo de 1969, tuvo ante sí una propuesta presentada por Francia (A/CN.9/L.7).

169. Al presentar la propuesta (A/CN.9/L.7), el representante de Francia declaró que debería idearse un método para modificar la situación prevaleciente en virtud de la cual las convenciones internacionales, cuya preparación a menudo requería muchos años, sólo eran ratificadas por un número reducido de Estados. En opinión del representante de Francia, sólo un cambio metodológico fundamental podría tener probabilidad de colmar la brecha entre el ritmo lento de la legislación internacional y las necesidades del mundo moderno, especialmente en el campo del comercio internacional.

170. El representante de Francia propuso por tanto que los Estados, por medio de una Convención General, convinieran en aceptar las normas establecidas por la Comisión o, bajo sus auspicios, por otras organizaciones, como cuerpo de derecho común. Las normas incorporadas al nuevo derecho común se aplicarían sólo a las transacciones internacionales y tendrían carácter obligatorio para los Estados a menos que éstos hubieran declinado expresamente su aceptación; en tal caso los Estados tendrían que indicar cuáles eran las normas que aplicarían a las materias abarcadas por el derecho común. De este modo, entrarían en vigor los instrumentos aprobados por la Comisión y recomendados por ella a la Asamblea General, sin necesidad de contar con la ratificación de los Estados, salvo en los casos en que un Estado hubiese notificado a la organización internacional competente su negativa de aplicar en todo o en parte las disposiciones de dichos instrumentos.

171. En realidad, si se adoptara el método propuesto daría por resultado la elaboración de códigos modelo para regir los diferentes aspectos del comercio internacional.

172. En opinión del representante de Francia, podría seguirse otro método coincidente con las líneas generales del que ya aplicaba la Organización Internacional del Trabajo, en virtud del cual los gobiernos tenían que presentar las convenciones para su ratificación conforme a sus propios procedimientos constitucionales, dentro de un plazo fijo.

173. La Comisión apreció unánimemente la importancia y trascendencia de la propuesta francesa. Sin embargo, se convino en general en que se necesitaría un estudio detenido de todos los aspectos de la propuesta antes de poder formar una opinión más concreta al respecto.

174. Varios representantes apoyaron la idea contenida en la propuesta francesa de que se debería estudiar la posibilidad de utilizar leyes modelo con miras a conseguir la unificación. Un representante recordó la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, por la que se encomendaba a la Comisión no sólo la labor de unificación sino también la de la armonización progresiva del derecho mercantil internacional. La forma de esa ley modelo se adaptaría mejor a la labor de armonización. Otro

representante recordó que la Comisión de Derecho Internacional se había visto también obligada a elegir entre las normas modelo y las convenciones internacionales y había adoptado un método pragmático, consistente en determinar la utilidad de cada una de las técnicas según las materias que se discutieran.

175. Algunos representantes expresaron la opinión de que el nuevo método sugerido por la delegación francesa podría dar lugar a muchas dificultades y plantear problemas constitucionales. Según un representante, la idea de que las normas únicamente adquirieran fuerza obligatoria después de haber sido aprobada una convención representaba una contradicción per se, pues lo que se estaba debatiendo era precisamente el sistema de aprobación de convenciones. Otro representante consideró que la propuesta podría resultar contradictoria con lo dispuesto en el párrafo 2 del Artículo 7 de la Carta de las Naciones Unidas. Unos pocos representantes afirmaron que, habida cuenta del nutrido programa de trabajo de la Comisión, no sería aconsejable, por el momento, incluir más temas en el futuro programa de trabajo de la Comisión.

176. Muchos representantes sugirieron que la delegación francesa elaborara su propuesta en forma más detallada para presentarla a la Comisión en su tercer período de sesiones. El representante de Francia se mostró dispuesto a presentar un documento de trabajo sobre esta materia.

177. El representante de la Unión Soviética sugirió que en el futuro programa de trabajo de la Comisión se incluyera la eliminación de la discriminación en las leyes que atañen al comercio internacional. Hizo notar que muchos representantes habían considerado, en el primer período de sesiones de la Comisión, que debía incluirse esta cuestión en el futuro programa de trabajo de la Comisión. En su sentir, la Comisión no cumpliría su misión si se limitara a examinar los problemas de derecho privado del comercio internacional y no se ocupara de cuestiones de derecho internacional público que estaban estrechamente relacionadas con dichos problemas y cuya solución era sumamente importante para la normalización del comercio internacional. A este respecto, propuso que, en su tercer período de sesiones, la Comisión empezara a preparar un proyecto de convención sobre la eliminación de la discriminación en las leyes que atañían al comercio internacional y realizara de ese modo la labor que había encomendado la Asamblea General (resolución 2205 (XXI)). Otro representante se opuso a la propuesta, alegando que conduciría a la Comisión a nuevas esferas que implicaban problemas económicos y políticos y no simplemente jurídicos.

CAPITULO XI

CUESTIONES DE ORGANIZACION RELATIVAS A LA LABOR FUTURA

A. Planificación de la labor futura

178. La Comisión examinó el tema del programa relativo al programa de trabajo hasta fines de 1972 en su 41a. sesión, celebrada el 24 de marzo de 1969; tuvo ante sí las anotaciones del Secretario General a este tema (A/CN.9/L.13/Add.1, tema 13).

179. Al abrirse el debate sobre este tema, el representante del Secretario General sugirió que, dentro de lo posible, la Comisión examinara sus actividades previstas hasta fines de 1972 a fin de que la Secretaría de la Comisión pudiese preparar el proyecto de presupuesto, el presupuesto de planificación y el calendario de reuniones para ese período. Observó que los cálculos de la Secretaría se basarían necesariamente en el programa de trabajo previsto por la Comisión y no podrían tener en cuenta los temas que la Comisión pudiera incluir en su programa en los próximos períodos de sesiones.

180. Se recordó a este respecto que la Asamblea General, en su resolución 2205 (XXI) por la que estableció la Comisión, había considerado conveniente que el proceso de armonización y unificación del derecho mercantil internacional se coordinase, sistematizase y acelerase sustancialmente y que para estimular el progreso en este campo se obtuviese una participación más amplia, y se había declarado convencida de que las Naciones Unidas deberían "desempeñar un papel más activo en la reducción o eliminación de los obstáculos jurídicos con que tropieza la corriente del comercio internacional". La Comisión convino en que, para cumplir el mandato que le había confiado la Asamblea General, convenía que los miembros de la Comisión también participasen en la forma más amplia posible en la labor preparatoria que habrían de efectuar entre los períodos de sesiones los subcomités, grupos de trabajo o relatores especiales que la Comisión decidiese crear o designar. También se consideró conveniente tomar disposiciones, cuando fuera necesario, para obtener los servicios de consultores u organizaciones especializadas en las cuestiones técnicas de que se ocupaba la Comisión. La Comisión convino en que tal sería su norma general de trabajo en los próximos años.

181. La Comisión también estuvo de acuerdo en que la Secretaría debía contar con el personal adecuado para poder hacer frente al mayor volumen de trabajo que se requeriría a fin de prestar servicios a la Comisión.

182. La Comisión consideró además que sólo podía establecer un programa detallado de trabajo para el año próximo, y convino en que la Secretaría debería preparar el proyecto de presupuesto y el presupuesto de planificación necesarios para los años subsiguientes a fin de que la Comisión pudiese llevar a cabo sus trabajos habida cuenta de las consideraciones expuestas en el párrafo 180 supra.

B. Establecimiento de grupos de trabajo

183. Durante su segundo período de sesiones la Comisión estableció los tres órganos auxiliares siguientes, que habrán de reunirse entre los períodos de sesiones:

- 1) Grupo de Trabajo sobre normas uniformes para la venta internacional de bienes y la ley aplicable al respecto (véase el párrafo 38 supra);
- 2) Grupo de Trabajo sobre los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes (véase el párrafo 46 supra); y
- 3) Grupo de Trabajo sobre la reglamentación internacional del transporte marítimo (véase el párrafo ... supra).

184. En su 45a. sesión, celebrada el 26 de marzo de 1969, la Comisión decidió que el término "Grupo de Trabajo" se utilizara de momento para designar a todos los órganos que habrían de reunirse entre los períodos de sesiones y que fueran establecidos durante el segundo período de sesiones, en la inteligencia de que el uso de este término no impediría en modo alguno que el órgano contase con actas resumidas de sus debates así como con los otros servicios necesarios para sus trabajos. Esta decisión se adoptó después de recibir la opinión del Asesor Jurídico de las Naciones Unidas en el sentido de que es la decisión de un determinado órgano, y no su nombre, lo que determina si han de levantarse actas resumidas, y que por lo tanto podía darse plenas seguridades de que no se prejuzgaría la cuestión de las actas resumidas y otros servicios en caso de que el órgano auxiliar se denominase grupo de trabajo y no comité o subcomité.

C. Actas resumidas de los órganos auxiliares

185. Durante el segundo período de sesiones se solicitó que se levantasen actas resumidas de las deliberaciones de los dos Comités Plenarios del período de sesiones, establecidos por la Comisión en su 27a. sesión celebrada el 4 de marzo de 1969, a fin de que en sus futuros trabajos la Comisión pudiese contar con una reseña del debate sobre cuestiones jurídicas y con los textos que examinaron los Comités. Como no se había previsto el establecimiento de comités plenarios ni la petición de que se redactasen actas resumidas, no fue posible en el tiempo de que se disponía preparar actas resumidas para dichos comités. Sin embargo, se tomaron disposiciones especiales con objeto de contar con una reseña lo más completa posible del debate sobre algunos temas efectuado en los comités. El representante del Secretario General informó a la Comisión de que estas disposiciones especiales se habían hecho sólo para el actual período de sesiones y no podrían hacerse en el futuro para comités del período de sesiones, comités que funcionasen entre los períodos de sesiones o para grupos de trabajo.

186. En la 46a. sesión, el 27 de marzo de 1969, se señaló a la atención de la Comisión el párrafo 11 de la resolución 2478 (XXIII) de la Asamblea General, del 21 de diciembre de 1968, en el cual la Asamblea pedía a todos los órganos que no fuesen los enumerados en el párrafo 35 del informe del Comité de Conferencias 4/

4/ Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo tercer período de sesiones, tema 75 del programa, documento A/7361.

que, en respuesta a la resolución 2292 (XXII) de la Asamblea General, de 8 de diciembre de 1967, considerasen la posibilidad de prescindir de las actas resumidas de sus sesiones e informasen a sus órganos matrices según procediese, a fin de permitirles comunicar sus decisiones al Comité de Conferencias a tiempo para que éste presentase las conclusiones pertinentes a la Asamblea en su vigésimo cuarto período de sesiones.

137. Se tomó nota de que la Comisión se hallaba entre los órganos enumerados en el párrafo 35 del informe del Comité de Conferencias, para los que debían redactarse actas resumidas. Sin embargo, no se tomó ninguna decisión con respecto a sus órganos auxiliares. Habida cuenta de la declaración del Asesor Jurídico a que se hace referencia en el párrafo 134 *supra*, la Comisión decidió no prescindir de las actas resumidas de sus órganos auxiliares, sino encargar a éstos que decidiesen si las actas resumidas eran necesarias según las circunstancias de cada caso.

D. Fecha del tercer período de sesiones

138. La Comisión, en su 46a. sesión plenaria de 27 de marzo de 1969, decidió celebrar su tercer período de sesiones en Nueva York, del 6 al 30 de abril de 1970 y que, en caso de ser prorrogado, no debería continuar después del 2 de mayo de 1970.

CAPITULO XII

RESOLUCIONES Y OTRAS DECISIONES APROBADAS POR LA COMISION EN SU SEGUNDO PERIODO DE SESIONES

189. Las resoluciones y decisiones aprobadas por la Comisión en su segundo período de sesiones figuran en el presente capítulo. Antes de que fueran aprobadas, la Secretaría comunicó a la Comisión una exposición detallada de las consecuencias financieras de cada una de estas resoluciones y decisiones.

A. Venta internacional de bienes

1. Normas uniformes para la venta internacional de bienes y la ley aplicable al respecto 5/

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

Recordando la resolución 2421 (XXIII) de la Asamblea General en que ésta expresa la convicción de que la armonización y unificación del derecho mercantil internacional al reducir o eliminar obstáculos de carácter jurídico que se oponen al comercio internacional, han de contribuir notablemente a la cooperación económica entre los países y, por ende, a su bienestar,

Persuadida de que las Convenciones de La Haya de 1955 y 1964, como resultado de muchos años de estudio e investigación bajo los auspicios de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado y del UNIDROIT, respectivamente, constituyen una importante contribución a la armonización y unificación del derecho sobre la venta internacional de bienes,

Habiendo examinado las respuestas por escrito de los gobiernos a la pregunta que les dirigió el Secretario General de si tenían intención de ratificar las Convenciones de La Haya de 1955 y 1964, o de adherirse a ellas, y los motivos de su decisión, así como los comentarios verbales y escritos sobre las disposiciones de las Convenciones formulados por los miembros de la Comisión en su segundo período de sesiones,

Habiendo examinado además los estudios presentados por los gobiernos sobre las Convenciones de La Haya de 1964,

Teniendo presente que siete países han ratificado la Convención de La Haya de 1955, y tres países las Convenciones de La Haya de 1964,

Tomando nota de las declaraciones hechas por varios gobiernos sobre su intención de adherirse a las Convenciones, y no queriendo demorar o impedir la ratificación progresiva de estas Convenciones por los países que deseen ratificarlas,

5/ Véanse los anteriores párrafos 16 y 39.

Considerando, al propio tiempo, las opiniones expresadas por varios gobiernos según las cuales las Convenciones, en su texto actual, no son adecuadas para su aceptación en el mundo entero.

Estimando que en la formulación de normas uniformes generalmente aceptables para regir la venta internacional de bienes debe tenerse en cuenta, en la medida de lo posible, la labor ya realizada en esta esfera, y que debe evitarse la duplicación de actividades mediante la colaboración, cuando ello sea apropiado, con las organizaciones que trabajan en este campo,

Decide:

1. Pedir al Secretario General que complete el análisis de las respuestas recibidas de los Estados con respecto a las Convenciones de La Haya de 1964 (A/CN.9/17), teniendo presentes las respuestas y los estudios recibidos desde que se inició su preparación y los comentarios escritos y verbales hechos por los miembros de la Comisión durante su segundo período de sesiones, y que presente ese análisis al grupo de trabajo establecido en virtud del párrafo 3;

2. Pedir al Secretario General que prepare un análisis de las respuestas recibidas de los Estados con respecto a la Convención de La Haya de 1955, así como de los comentarios escritos y verbales hechos por los miembros de la Comisión durante su segundo período de sesiones, y que presente ese análisis al grupo de trabajo que se ha de establecer en virtud del párrafo 3;

3. Establecer un grupo de trabajo compuesto por los catorce miembros de la Comisión siguientes: Brasil, Estados Unidos de América, Francia, Ghana, Hungría, India, Irán, Japón, Kenia, México, Noruega, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Túnez y Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, que deberá:

a) Examinar los comentarios y sugerencias de los Estados, analizados en los documentos que ha de preparar el Secretario General, de conformidad con los anteriores párrafos 1 y 2, para ver cómo podrían modificarse los textos presentes, a fin de hacerlos más aptos para su mayor aceptación por países de diferentes sistemas jurídicos, sociales y económicos, o si será necesario elaborar un nuevo texto con tal fin, o qué otras medidas podrían tomarse para promover la armonización o unificación del derecho sobre la venta internacional de bienes;

b) Examinar la mejor forma de preparar y patrocinar un texto susceptible de aceptación más general, tomando también en consideración la posibilidad de saber si los Estados estarían dispuestos a participar en una conferencia;

c) Presentar un informe sobre la marcha de los trabajos a la Comisión en su tercer período de sesiones;

4. Recomendar que los miembros del grupo de trabajo estén representados por especialistas en el derecho relativo a la venta internacional de bienes;

5. Pedir al Secretario General que invite a los miembros de la Comisión no representados en el grupo de trabajo, al UNIDROIT, a la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado y a las otras organizaciones internacionales interesadas a que asistan a las sesiones del grupo de trabajo, y recomendar que estén representados por especialistas en el derecho relativo a la venta internacional de bienes.

44a. sesión plenaria,
26 de marzo de 1969.

2. Los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes 6/

1. La Comisión decide establecer un Grupo de Trabajo integrado por los siete miembros siguientes de la Comisión: Argentina, Bélgica, Checoslovaquia, Japón, Noruega, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y República Árabe Unida. El Grupo de Trabajo debería componerse de personas especialmente calificadas en la rama del derecho que se sometiera a la consideración del mismo.

2. El Grupo de Trabajo:

a) Estudiará el tema de los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes con miras a preparar un proyecto preliminar de convención internacional;

b) Se limitará a examinar la formulación de un plazo general de prescripción extintiva por la que se extingan o prescriban los derechos de un comprador o vendedor; el Grupo de Trabajo no deberá examinar los plazos especiales en virtud de los cuales pueden prescribir derechos particulares del comprador o del vendedor (a saber, el derecho a rechazar los bienes, a negarse a entregar los bienes o a reclamar daños y perjuicios por incumplimiento de las condiciones del contrato de venta), ya que estos aspectos se pueden tratar en forma más adecuada en el Grupo de Trabajo sobre la venta internacional de bienes.

3. En sus trabajos, el Grupo de Trabajo dedicará especial atención entre otros, a los puntos siguientes:

a) El momento en que empieza a contar el tiempo;

b) La duración del plazo de prescripción;

c) Las circunstancias en que se puede suspender o interrumpir el plazo;

d) Las circunstancias en que se puede terminar el plazo;

e) En qué medida, si la hay, debe ser susceptible de modificación el plazo de prescripción por acuerdo de las partes;

f) Si la prescripción debe declararla el tribunal suo officio o únicamente a instancia de parte;

g) Si el proyecto de convención preliminar debe revestir la forma de una ley uniforme o una ley modelo;

h) Si será necesario hacer constar que las reglas del proyecto de convención preliminar surtirán efecto como normas sustantivas o procesales;

6/ Véanse los anteriores párrafos 40 a 47.

i) En qué medida será necesario tener en cuenta las normas sobre conflictos de leyes.

4. La Comisión pide al Secretario General que notifique a las organizaciones intergubernamentales y a las organizaciones no gubernamentales internacionales que desarrollan actividades en esta esfera la fecha de la reunión del Grupo de Trabajo. Pide asimismo al Secretario General que envíe los estudios a que se hace referencia en el párrafo 41 supra a los miembros de la Comisión así como a las organizaciones antedichas a fin de que comuniquen sus observaciones al Grupo de Trabajo lo antes posible. Se pide además al Secretario General que remita a los miembros de la Comisión y a las mismas organizaciones cualquier proyecto preparado por el Grupo de Trabajo. Se prevé que en 1970 ó 1971 se terminará un proyecto preliminar de convención, y la Comisión pide al Grupo de Trabajo que le presente un informe sobre la marcha de sus trabajos en su tercer período de sesiones.

44a. sesión plenaria,
26 de marzo de 1969.

3. Condiciones generales de venta y contratos tipo, "Incoterms" y otros términos comerciales 7/

La Comisión decide:

Con respecto a las condiciones generales de venta y contratos tipo:

1. a) Pedir al Secretario General que transmita el texto de las Condiciones Generales de la CEPE relativas a instalaciones industriales, maquinaria, productos de la industria mecánica y la madera al Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica para Africa (CEPA), al Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente (CEPALO) y al Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), así como a otras organizaciones regionales que desarrollan actividades en esta esfera;

b) Pedir al Secretario General que facilite las citadas Condiciones Generales en un número adecuado de ejemplares y en los idiomas apropiados; las Condiciones Generales deben ir acompañadas de una nota explicativa en que se describan, entre otras cosas, los objetivos de las condiciones generales de la CEPE y las ventajas prácticas que ofrece la utilización de las condiciones generales en las transacciones comerciales internacionales;

c) Pedir a las comisiones económicas regionales que, al recibir las condiciones generales de la CEPE antes citadas, consulten a los gobiernos de las regiones respectivas o a los círculos mercantiles interesados, con objeto de formular sus opiniones y comentarios sobre: i) la conveniencia de ampliar el uso de las condiciones generales de la CEPE a las regiones respectivas; ii) la existencia de lagunas o deficiencias en las condiciones generales de la CEPE desde el punto de vista de los intereses comerciales de las regiones de que se trate y en particular sobre la conveniencia de formular condiciones generales aplicables a los **productos** de especial interés para esas regiones; iii) la conveniencia de convocar uno o más comités o grupos de estudio, a escala mundial o a escala más limitada, dentro de

7/ Véanse los anteriores párrafos 48 a 60.

los cuales, con la participación (si procede) de un experto designado por el Secretario General se examinarían y aclararían las cuestiones planteadas en el plano regional;

d) Pedir a las otras organizaciones a las que se transmitan las condiciones generales de la CEPE que expresen sus puntos de vista sobre las cuestiones i), ii) y iii) del apartado c) supra;

e) Las opiniones y comentarios que se soliciten de las comisiones económicas regionales y otras organizaciones deberían transmitirse al Secretario General, de ser posible antes del 31 de octubre de 1969;

f) Pedir al Secretario General que presente, junto con las condiciones generales pertinentes de la CEPE, un informe al tercer período de sesiones de la Comisión que contenga (si procede) un análisis de las opiniones y comentarios recibidos de las comisiones económicas regionales y las otras organizaciones interesadas;

g) Estudiar en el momento adecuado la posibilidad de establecer condiciones generales que abarquen una gama más amplia de productos que las fórmulas concretas existentes. La viabilidad de este trabajo debería examinarse después de haber tenido ocasión de estudiar las opiniones y comentarios solicitados de conformidad con los apartados c) y d) supra;

h) Acoger favorablemente la generosa oferta del representante del Japón de contribuir al trabajo de la Comisión preparando, para uso de la misma, un estudio comparativo de las condiciones generales de la CEPE.

Con respecto a las Condiciones Generales de Entrega (CGE) de 1968 por el Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAEM):

2. a) Pedir al Secretario General que invite al CAEM a que facilite un número adecuado de ejemplares de las Condiciones Generales de Entrega (CGE) de 1968, en inglés, acompañados de una nota explicativa.

b) Pedir al Secretario General que transmita en los cuatro idiomas de la Comisión y según proceda, las Condiciones Generales de Entrega antes citada y la nota explicativa a la Comisión Económica para África (CEPA), la Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente (CEPALO), la Comisión Económica para Europa (CEPE) y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) con fines informativos.

Con respecto a los "Incoterms" 1953

3. a) Pedir al Secretario General que informe a la Cámara de Comercio Internacional de que, en opinión de la Comisión, sería conveniente que la CCI diera la más amplia difusión posible a los "Incoterms" 1953 con objeto de estimular su uso a escala mundial en el comercio internacional;

b) Pedir al Secretario General que ponga en conocimiento de las comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas, en relación con su examen de las condiciones generales de la CEPE, las opiniones de la Comisión acerca de los "Incoterms" 1953.

44a. sesión plenaria,
26 de marzo de 1969.

B. PAGOS INTERNACIONALES

1. Instrumentos negociables 8/

a) Creación de un nuevo instrumento negociable

1. En cuanto a las tres medidas posibles que se describen en el párrafo 69 supra que, en principio, podrían adoptarse para promover la armonización y unificación del derecho relativo a los instrumentos negociables, la Comisión opina que la primera, es decir, el logro de una aceptación más amplia de los Convenios de Ginebra de 1930 y 1931 sobre instrumentos negociables, no ofrece suficientes posibilidades de éxito en el contexto de una unificación mundial del derecho relativo a los instrumentos negociables. No obstante, la Comisión considera que debería tratarse de lograr que acepten los Convenios de Ginebra los países pertenecientes al sistema del derecho civil que todavía no los han ratificado, que todavía no han adaptado a esos Convenios su legislación interna o que están estudiando propuestas de legislación uniforme en esta esfera.

2. Por lo que respecta a la segunda solución posible, que consiste en revisar los Convenios de Ginebra con el fin de hacerlos más aceptables para los países que siguen el sistema del common law, la Comisión opina que, aunque una revisión de los Convenios de Ginebra pueda conducir a la unificación o armonización, y por lo tanto no deba rechazarse de plano, los problemas que se plantean en las transacciones financieras internacionales por la existencia de dos grandes sistemas jurídicos sobre instrumentos negociables podrían resolverse mejor recurriendo a la tercera solución que consiste en crear un nuevo instrumento negociable. La principal razón en apoyo de esta conclusión es que las leyes uniformes que integran el anexo a los Convenios de Ginebra se aplican tanto a las transacciones nacionales como a las internacionales y que no sería posible pedir a los países que modifiquen unas normas y usos bien establecidos, elaborados a través de un período considerable de tiempo y que parecen dar plena satisfacción en las transacciones internas.

3. En consecuencia, la Comisión decide estudiar más a fondo la posibilidad de crear un nuevo instrumento negociable que se utilizaría solamente en las transacciones internacionales. A tal efecto, la Comisión pide al Secretario General:

a) Que prepare un cuestionario, en consulta con el Fondo Monetario Internacional, el UNIDROIT, la Cámara de Comercio Internacional y, en su caso, con otras organizaciones internacionales interesadas, tomando en consideración las opiniones expresadas en la Comisión;

b) Que envíe dicho cuestionario a los gobiernos o a las instituciones bancarias y comerciales, según proceda;

c) Que ponga a disposición de la Comisión, en su tercer período de sesiones, las respuestas al cuestionario, junto con un análisis de las mismas, preparado por el Secretario General en consulta con las organizaciones mencionadas en el inciso a) supra.

8/ Véanse los anteriores párrafos 63 a 89.

b) Estudios sobre instrumentos negociables

1. La Comisión observa que en ciertos puntos concretos relacionados con la circulación y eficacia de los instrumentos negociables, las prácticas comerciales de los diversos países frente a determinadas dificultades han llegado a soluciones similares, no obstante la diversidad de sus sistemas jurídicos. En consecuencia, la Comisión opina que un examen técnico comparado de las materias acerca de las cuales parezca posible llegar a una uniformidad considerable permitirá precisar la raíz de las diferencias legislativas y podrá al mismo tiempo señalar los medios para reducir tales diferencias. Además, dichos estudios técnicos y su difusión pueden facilitar también la armonización de la jurisprudencia, inclusive la de países que tienen estatutos similares respecto de los instrumentos negociables y serán indudablemente útiles para una progresiva armonización de las legislaciones, al menos en ciertas materias concretas.

2. En consecuencia, la Comisión pide al Secretario General que invite, en el momento oportuno, al Fondo Monetario Internacional, al UNIDROIT, a la Cámara de Comercio Internacional y demás organizaciones interesadas, a que preparen estudios relativos, entre otras cosas, a las siguientes cuestiones que se plantean en los principales sistemas jurídicos, con un comentario sobre las soluciones que se han dado, tanto por las prácticas comerciales como por la jurisprudencia, a esas materias:

- a) El problema de las firmas y endosos falsos;
- b) La exigencia de protestos y los efectos de la falta de aviso en casos de falta de pago; y
- c) El grado de responsabilidad por firma o aval.

39a. sesión plenaria,
21 de marzo de 1969.

2. Créditos mercantiles bancarios 9/

1. La Comisión toma nota con aprobación de la valiosa contribución al desarrollo del derecho mercantil internacional que constituyen los "Usos y prácticas uniformes en materia de créditos documentales" de la Cámara de Comercio Internacional ("el Código") y expresa su satisfacción por las disposiciones existentes de la Cámara de Comercio Internacional para revisar la aplicación del Código y, cuando proceda, modificarla.

2. La Comisión pide al Secretario General que:

- a) Señale a la atención de los gobiernos la contribución que el uso del Código puede aportar a la facilitación del comercio internacional;
- b) Señale a la atención de esos gobiernos la conveniencia de informar a la Cámara de Comercio Internacional de las dificultades que surjan en la utilización del Código, ya sea por divergencias de interpretación o porque alguna de sus disposiciones sea inadecuada o no se ajuste a las necesidades comerciales;

9/ Véanse los anteriores párrafos 90 a 95.

c) Comuniqué a esos gobiernos que la Comisión les recomienda la utilización del Código en relación con las transacciones que supongan el establecimiento de un crédito documental, y que

d) Informe a la Comisión, en su tercer período de sesiones, acerca de las medidas que se hayan adoptado para atender la petición formulada en los anteriores incisos a), b) y c) y sobre cualquier trabajo que estén realizando o proyecten otras organizaciones y que pueda afectar los procedimientos utilizados en relación con los créditos comerciales bancarios.

3. La Comisión decide además que, a fin de facilitar los trabajos de su tercer período de sesiones, se incluya el tema de los créditos comerciales bancarios en el programa de trabajo de dicho período de sesiones únicamente en la medida necesaria para considerar cualquier informe que el Secretario General pueda presentar en conformidad con el inciso d) supra.

38a. y 39a. sesiones plenarias,
21 de marzo de 1969.

3. Garantías y seguridades 10/

La Comisión:

1. Decide aplazar el examen de la cuestión de las garantías y seguridades hasta su tercer período de sesiones.

2. Pide al Secretario General:

a) Que invite a los miembros de la Comisión a que presenten las observaciones que deseen formular acerca del informe del Secretario General sobre las garantías y seguridades (A/CN.9/20 y Add.1);

b) Que complete su informe sobre garantías y seguridades si dispone de nuevos datos que, a su juicio, puedan ser útiles a la Comisión cuando ésta examine la cuestión en su tercer período de sesiones;

c) Que invite a la Cámara de Comercio Internacional a que presente a la Comisión, en su tercer período de sesiones, un informe sobre su labor en la esfera de ciertos tipos de garantías bancarias, tales como las garantías de cumplimiento, las fianzas de oferta o fianzas de licitación y las garantías para el reembolso de los anticipos hechos a cuenta en relación con contratos internacionales de suministro y construcción.

C. ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL 11/

1. La Comisión decide designar al Sr. Ion Nestor (Rumania) como Relator Especial sobre los problemas más importantes relacionados con la aplicación e interpretación de las convenciones existentes y otros problemas conexos. El Relator Especial contará con la cooperación de los miembros de la Comisión y de las

10/ Véanse los anteriores párrafos 96 a 99.

11/ Véanse los anteriores párrafos 101 a 113.

diversas organizaciones intergubernamentales y organizaciones no gubernamentales internacionales interesadas, en lo que respecta a la documentación.

2. La Comisión expresa la opinión de que el mayor número posible de Estados debería adherirse a la Convención de las Naciones Unidas de 1958 sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras.

44a. y 45a. sesiones plenarias,
26 de marzo de 1969.

D. REGLAMENTACION INTERNACIONAL DEL TRANSPORTE MARITIMO 12/

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

Recordando la resolución 2421 (XXII) de la Asamblea General, en la que ésta recomendó a la Comisión que estudiara la inclusión de la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios de su programa de trabajo,

Advirtiendo que, en la citada resolución, la Asamblea General tomó nota con satisfacción de que la Comisión se proponía ejecutar su trabajo en cooperación con órganos y organizaciones que se ocupan de la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional,

Habiendo examinado la nota del Secretario General sobre el estudio de la inclusión de la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios del programa de trabajo (A/CN.9/23), nota en la que se exponen los trabajos realizados sobre esta materia desde el primer período de sesiones de la Comisión,

Consciente de la importancia de la cuestión del transporte marítimo internacional y de la conveniencia de una estrecha colaboración con los órganos y organizaciones que ya ejercen sus actividades en esta esfera,

Felicitándose de que tanto la OCMI como el CMI, a cuya actividad desea rendir homenaje, le hayan brindado su plena colaboración,

Teniendo presentes, en particular, la resolución 14 (II), aprobada el 25 de marzo de 1968 por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo en su segundo período de sesiones, en la que la Conferencia encargaba a su Comisión del Transporte Marítimo que constituyese un Grupo de Trabajo sobre reglamentación internacional del transporte marítimo, y la resolución 46 (VII), aprobada a este respecto por la Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD el 21 de septiembre de 1968,

Confirmando su deseo de que se establezca una estrecha cooperación entre la CNUDMI y la UNCTAD, según lo manifestó el Presidente en su primer período de sesiones, a quien expresa su reconocimiento, cuando por invitación de la Comisión expuso la opinión de éste en el segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo,

12/ Véanse los anteriores párrafos 114 a 133.

Considerando que es importante evitar la duplicación de actividades,

Tomando nota de que la Comisión del Transporte Marítimo de la UNCTAD celebrará su próximo período de sesiones en Ginebra en abril de 1969,

Habiendo examinado en su segundo período de sesiones el tema de la reglamentación internacional del transporte marítimo,

1. Decide incluir la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios de su programa de trabajo;

2. Pide al Secretario General que prepare un estudio a fondo de la cuestión en el que, entre otras cosas, se haga un análisis de los trabajos en materia de reglamentación internacional del transporte marítimo efectuados o planeados en los órganos de las Naciones Unidas, o en las organizaciones intergubernamentales o no gubernamentales, y que lo presente a la Comisión en su tercer período de sesiones;

3. Decide establecer un grupo de trabajo, integrado por los representantes de Chile, Ghana, India, Italia, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, República Árabe Unida y Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, que podrá ser convocado por el Secretario General, ya por su propia iniciativa o a petición del Presidente, el cual se reunirá algún tiempo antes del comienzo del tercer período de sesiones de la Comisión - y preferiblemente poco antes del mismo - para indicar los temas y el método de trabajo sobre la cuestión, tomando en consideración, si ya está disponible, el estudio preparado por el Secretario General y teniendo plenamente presentes las recomendaciones de la UNCTAD y de cualquiera de sus órganos, y que presentará su informe a la Comisión en su tercer período de sesiones;

4. Invita al Presidente de su segundo período de sesiones, y si éste no pudiera desplazarse, al miembro de la Comisión que él designe, a que asista el período de sesiones de la Comisión de Transporte Marítimo de la UNCTAD, que se celebrará en Ginebra en abril de 1969, y a que informe a dicha Comisión de los debates habidos en la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional durante su segundo período de sesiones y del deseo de la Comisión de fortalecer la estrecha colaboración y la coordinación efectiva que existen entre ella y la UNCTAD, y

5. Pide al Secretario General que, en el caso de que decida convocar al grupo de trabajo mencionado en el párrafo 3 supra, invite a los Estados Miembros de la CNUDMI y a las organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales que actúan en esa esfera a que asistan a la reunión del grupo de trabajo, si así lo desean.

46a. sesión plenaria,
27 de marzo de 1969.

E. REGISTRO DE ORGANIZACIONES Y REGISTRO DE TEXTOS 13/

1. La Comisión confirma su punto de vista anterior, expresado en el capítulo V del informe sobre la labor realizada en su primer período de sesiones, es decir, que los registros deberían reproducir el texto íntegro de los instrumentos internacionales existentes y publicarse en los idiomas español, francés, inglés y ruso. Considera que deberían adoptarse dos medidas concretas para reducir los gastos: i) cuando no se disponga de la traducción oficial de un instrumento internacional, se deberían utilizar, en la medida de lo posible, las traducciones oficiosas existentes, a fin de reducir al mínimo los gastos de traducción que constituyen un factor principal de los presupuestos de gastos. Se debería alentar a los miembros de la Comisión a que faciliten al Secretario General dichas traducciones; y ii) los registros deberían adoptar una forma que los hiciera adecuados para la venta comercial;

2. La Comisión decide agregar a las materias ya indicadas en el párrafo 5 del capítulo V del informe sobre su primer período de sesiones la cuestión de las garantías y seguridades y la de la reglamentación internacional del transporte marítimo;

3. La Comisión pide al Secretario General que incluya información sobre los trabajos de la Comisión en el registro de organizaciones;

4. La Comisión pide al Secretario General que inicie los trabajos sobre el registro de textos mediante la publicación, como primera etapa de la documentación de interés sobre la venta internacional de bienes, los instrumentos negociables, los créditos comerciales bancarios y las garantías y seguridades. Considera que en el registro de textos que se establezca en la primera etapa deberían constar, además de los textos de instrumentos internacionales relativos a las materias mencionadas anteriormente, el título y las fuentes de los instrumentos en todas las esferas que ha de abarcar el registro, con objeto de aumentar inmediatamente la utilidad del registro de textos. Considera asimismo que la lista de instrumentos consignada en el anexo II del informe del Secretario General sobre las consecuencias financieras y administrativas del establecimiento de los registros (A/C.6/L.648), debería completarse del modo siguiente:

a) En lo que concierne al derecho relativo a la venta de bienes (anexo II, I, 1), el registro debería asimismo reproducir el texto de las "Condiciones generales de la prestación de servicios técnicos en relación con la maquinaria, el equipo y otros artículos incluidos en las entregas de mercaderías de las organizaciones de comercio exterior de los países del CAEM" (Condiciones generales de servicios técnicos del CAEM, de 1962);

b) En lo que concierne al derecho relativo a los instrumentos negociables (anexo II, I, 4), el registro debería reproducir asimismo el texto de las reglas uniformes formuladas en la Conferencia de La Haya de 1912;

5. La Comisión decide examinar en su tercer período de sesiones los progresos realizados en el establecimiento del registro y adoptar cualquier nueva medida que sea necesaria, habida cuenta de las consecuencias financieras del proyecto y las opiniones expresadas en la Asamblea General.

39a. sesión plenaria,
21 de marzo de 1969.

F. COORDINACION DE LA LABOR DE LAS ORGANIZACIONES EN LA ESFERA DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL; RELACIONES DE TRABAJO Y COLABORACION CON OTROS ORGANOS 14/

1. La Comisión opina que la práctica y el enfoque pragmáticos seguidos hasta ahora en materia de coordinación, colaboración y relaciones de trabajo han resultado satisfactorios y, por lo tanto, pueden considerarse como una base apropiada para la ulterior elaboración de estas cuestiones.

2. Con especial relación a la cuestión de la coordinación, la Comisión opina que la cooperación y el intercambio de información entre organizaciones sobre sus trabajos respectivos facilitaría la coordinación. Con este fin, pide al Secretario General que mantenga debidamente informadas a las demás organizaciones acerca de la labor de la Comisión y establezca con esas organizaciones contactos a cierto nivel de las secretarías. La Comisión pide también al Secretario General que reúna informaciones sobre las actividades de organizaciones que guarden relación con los temas prioritarios de su programa de trabajo y que comunique tales informaciones a la Comisión con motivo de sus períodos de sesiones anuales.

3. En lo que atañe especialmente a la cuestión de la colaboración y las relaciones de trabajo con otras organizaciones, la Comisión opina que los métodos y disposiciones actuales han producido resultados satisfactorios y, por lo tanto, deben seguir aplicándose. A este respecto, la Comisión pide al Secretario General que tome disposiciones para la asistencia de observadores de organizaciones internacionales al tercer período de sesiones de la Comisión, análogas a las adoptadas respecto del segundo período de sesiones. Por lo que respecta a los acuerdos de trabajo con otras organizaciones, la Comisión opina que, en esta etapa, no son necesarios acuerdos de trabajos oficiales; a su juicio, la práctica que viene siguiendo la Comisión es suficientemente flexible para permitir el establecimiento y ulterior desarrollo de relaciones de trabajo y colaboración, y, si fueran necesarias, las disposiciones relativas a casos concretos pueden adoptarse mejor con arreglo a cada caso.

48a. sesión plenaria,
31 de marzo de 1969.

G. FORMACION Y ASISTENCIA EN MATERIA DE DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL 15/

La Comisión 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, pide al Secretario General que adopte las medidas siguientes:

14/ Véanse los anteriores párrafos 143 a 155.

15/ Véanse los anteriores párrafos 156 a 160.

a) Recomendar a los órganos interesados que los seminarios y los cursos de formación regionales organizados en el ámbito del Programa de asistencia de las Naciones Unidas 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 mencionado 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 sobre el Programa de asistencia de las Naciones Unidas citado en el apartado a) del presente párrafo, y con los órganos de las Naciones Unidas, los organismos especializados y otras organizaciones y organismos que actúan en el campo del derecho mercantil internacional, acerca de la posibilidad de establecer en el marco de sus programas en determinadas universidades u otras instituciones de países en desarrollo:

i) institutos o cátedras regionales para la formación en materia de derecho mercantil internacional, y

ii) seminarios o cursos para estudiantes, profesores, abogados y funcionarios del gobierno que actúen o se interesen en esta esfera;

f) Informar a la Comisión, en su tercer período de sesiones, sobre los resultados de sus consultas y la medida en que ha sido posible lograr los objetivos antes citados, e indicar a la Comisión las nuevas medidas que convenga adoptar habida cuenta de esta experiencia.

38a. sesión plenaria,
21 de marzo de 1969.

H. ANUARIO DE LA COMISION^{16/}

1. La Comisión pide al Secretario General que:

a) prepare un estudio en el que se propongan las diversas formas posibles del Anuario, teniendo en cuenta los precedentes pertinentes (Comisión de Derecho Internacional, Corte Internacional de Justicia, UNIDROIT, etc.), junto con datos detallados sobre las consecuencias financieras de cada una de ellas; deberá incluir una indicación general de los posibles ingresos que se espere obtener de la venta del Anuario; y

16/ Véanse los anteriores párrafos 161 a 167.

b) complete el estudio antes del comienzo del vigésimo cuarto período de sesiones de la Asamblea General y proporcione ejemplares del mismo a la Asamblea General.

2. En su tercer período de sesiones, la Comisión adoptará las decisiones y recomendaciones definitivas en cuanto a la fecha de publicación y al contenido del Anuario, teniendo en cuenta el estudio del Secretario General así como los debates y decisiones de la Asamblea General en su vigésimo cuarto período de sesiones.

39a. sesión plenaria,
21 de marzo de 1969.

I. CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN RELATIVAS A LA LABOR FUTURA^{17/}

1. Planificación de la labor futura

1. La Comisión convino en que, para cumplir el mandato que le había confiado la Asamblea General, convenía que los miembros de la Comisión también participasen en la forma más amplia posible en la labor preparatoria que habrían de efectuar entre los períodos de sesiones los subcomités, grupos de trabajo o Relatores Especiales que la Comisión decidiese crear o designar. También se consideró conveniente tomar disposiciones, cuando fuera necesario, para obtener los servicios de consultores u organizaciones especializadas en las cuestiones técnicas de que se ocupaba la Comisión. La Comisión convino en que tal sería su norma general de trabajo en los próximos años.

2. La Comisión también estuvo de acuerdo en que la Secretaría debía contar con el personal adecuado para poder hacer frente al mayor volumen de trabajo que se requeriría a fin de prestar servicios a la Comisión.

3. La Comisión consideró además que sólo podía establecer un programa detallado de trabajo para el año próximo, y convino en que la Secretaría debería preparar el proyecto de presupuestos y el presupuesto de planificación necesarios para los años subsiguientes a fin de que la Comisión pudiese llevar a cabo sus trabajos habida cuenta de las consideraciones expuestas en el párrafo 1 supra.

2. Establecimiento de grupos de trabajo

La Comisión decidió que el término "Grupo de Trabajo" se utilizara de momento para designar a todos los órganos que habrían de reunirse entre los períodos de sesiones y que fueran establecidos durante el segundo período de sesiones, en la inteligencia de que el uso de este término no impediría en modo alguno que el órgano contase con actas resumidas de sus debates así como con los otros servicios necesarios para sus trabajos.

3. Actas resumidas de los órganos auxiliares

La Comisión decidió no prescindir de las actas resumidas de sus órganos auxiliares, sino encargar a éstos que decidiesen si las actas resumidas eran necesarias según las circunstancias de cada caso.

^{17/} Véanse los anteriores párrafos 181 a 191.

4. Fecha del tercer período de sesiones

La Comisión decidió que su tercer período de sesiones, que se celebraría en Nueva York, tuviese lugar del 6 al 30 de abril de 1970 y que, en caso de prorrogarse, no debería continuar después del 2 de mayo de 1970.

ANEXO I

RESUMEN DE LOS COMENTARIOS HECHOS EN EL SEGUNDO PERIODO DE SESIONES ACERCA DE LAS CONVENCIONES DE LA HAYA DE 1964 SOBRE LA VENTA INTERNACIONAL DE BIENES

I

A. CONVENCION RELATIVA A LA LEY UNIFORME SOBRE LA VENTA INTERNACIONAL BIENES

Artículo I, párrafos 1 y 2

1. Cada Estado Contratante asume la obligación de incorporar a su propia legislación, de acuerdo con sus procedimientos constitucionales, no después de la fecha de entrada en vigor de la presente Convención en relación con el Estado de que se trate, la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de mercaderías (que en adelante se denomina la "Ley Uniforme"), que forma el anexo de la presente Convención.

2. Cada Estado Contratante puede incorporar la Ley Uniforme a su propia legislación, ya sea en uno de los textos auténticos o en una traducción a su propia lengua o lenguas.

Comentarios

1. El Representante de Noruega dijo que el párrafo 2 del artículo I ofrecía la ventaja de garantizar la inclusión de un texto idéntico en la legislación de todas las Partes Contratantes, pero era demasiado rígido y ambicioso y complicaría la cuestión para los países con sus propias tradiciones en materia de redacción de textos legales. Añadió que cada país, al incorporar la Ley Uniforme a su propia legislación, debería tener libertad para adaptarla a su propia estructura jurídica y no debería impedírsele, por ejemplo, que agregase a su derecho interno cuestiones que tal vez rebasaran el alcance de la Ley Uniforme sin ser incompatibles con ella. El Representante de Noruega sugirió en consecuencia la supresión del párrafo 2 del artículo I. Esto no comprometería en modo alguno la uniformidad en cuanto al fondo; subsistiría la obligación de unificar con arreglo a la Ley Uniforme. De todos modos, ofrecería la flexibilidad de una ley modelo respecto de las adaptaciones de estilo o de carácter sistemático.

2. Los representantes de la URSS, Túnez, Rumania y Checoslovaquia expresaron su acuerdo con la propuesta de Noruega. El observador designado por la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado manifestó asimismo que estaba en general de acuerdo con la posición adoptada por el representante de Noruega.

3. En relación con la propuesta noruega, el Representante de Checoslovaquia dijo que su país, por contar con un Código de Comercio Internacional, tenía un motivo especial para favorecer la flexibilidad. Una incorporación literal del texto de la Ley Uniforme en el sistema jurídico checoslovaco entrañaría la destrucción del Código y supondría un retroceso del derecho checoslovaco.

4. El Representante de la URSS manifestó que su país no podía aceptar la técnica de incorporación del texto de una ley uniforme en la legislación interna y que él prefería el sistema de una convención internacional. Agregó que una convención sobre la materia establecería principios generales, en vez de tratar de regularla en detalle, como hacía la Ley Uniforme. Además, los Estados deberían tener la posibilidad de aplicar otros instrumentos internacionales relativos a la venta internacional de mercaderías, actualmente vigentes o que se concertaran en el futuro.

5. El Representante del Reino Unido dijo que, en realidad, la propuesta noruega transformaría la Ley Uniforme en una ley modelo, lo que intensificaría las diferencias entre las normas de diferentes países que rigen la venta internacional de mercaderías. Por consiguiente, aunque reconoció que tal vez fuera necesario aclarar algo el párrafo 2 del artículo I, se mostró partidario de que se mantuviera el procedimiento de la ley uniforme previsto en dicho párrafo. El Representante de Australia expresó su acuerdo con el representante del Reino Unido y subrayó la necesidad de evitar la multiplicidad de textos. El Representante de México manifestó asimismo que estaba en general de acuerdo en que se mantuviera el párrafo 2 del artículo I.

6. El Presidente preguntó si la supresión del párrafo 2 del artículo I satisfaría las objeciones suscitadas durante el debate. Los representantes de la URSS, Australia y Rumania manifestaron que la supresión del párrafo 2 no sería suficiente, dado el carácter imperativo del párrafo 1 del artículo I, que obliga a los Estados Contratantes a incorporar la Ley Uniforme a su propia legislación. El Representante del Irán indicó que bastaría que el párrafo 2 del artículo I estableciese que los textos inglés y francés de la Ley Uniforme eran auténticos.

7. Los representantes de Hungría, Rumania y Túnez criticaron la disposición del párrafo 1 del artículo I en virtud de la cual la Ley Uniforme sería también aplicable en relación con Estados no contratantes, e insistieron en que la Ley Uniforme debería ser aplicable sólo entre Estados Contratantes. Era posible que ciertos Estados que no estaban dispuestos a adherirse a la Convención se hallaran obligados por instrumentos internacionales con los que estuviesen satisfechos. La Convención no debería inmiscuirse en el sistema así establecido entre dichos Estados.

Artículos II, III y IV

Artículo II

1. Dos o más Estados Contratantes pueden declarar que convienen en no considerarse entre sí como Estados diferentes, para los efectos de los requisitos relativos al establecimiento o residencia mencionados en los incisos 1 y 2 del artículo I de la Ley Uniforme, en tanto que apliquen a las ventas que en ausencia de tal declaración estarían reguladas por la Ley Uniforme, disposiciones legales idénticas o muy semejantes.

2. Cualquier Estado Contratante puede declarar que no considera uno o más de los Estados no Contratantes, como Estados diferentes de sí mismo, para los efectos de los requisitos de la Ley Uniforme que se indican en el inciso 1 de este artículo, porque dichos Estados apliquen a ventas que en ausencia de tal declaración estarían reguladas por la Ley Uniforme, disposiciones legales que sean iguales o muy semejantes a las propias.

3. Si un Estado que sea objeto de una declaración hecha en los términos del inciso 2 de este artículo, posteriormente ratifica o se adhiere a la presente Convención, su declaración subsistirá en vigor a menos que el país ratificante o adherente declare que no puede aceptarla.

4. Las declaraciones previstas en los incisos 1, 2 y 3 de este artículo, pueden hacerse por los Estados interesados al tiempo de depositar sus instrumentos de ratificación o de adhesión de la presente Convención, o en cualquier tiempo posterior, y se dirigirán al Gobierno de los Países Bajos. Dichas declaraciones, entrarán en vigor tres meses después de la fecha de su recibo por el Gobierno de los Países Bajos, o bien, si al terminar este período la presente Convención no ha entrado en vigor respecto al Estado de que se trate, a la fecha de dicha entrada en vigor.

Artículo III

Por medio de derogación del artículo 1 de la Ley Uniforme, cualquier Estado puede, al tiempo del depósito de su instrumento de ratificación o adhesión a la presente Convención, declarar por medio de una notificación dirigida al Gobierno de los Países Bajos, que aplicará la Ley Uniforme sólo en el caso de que cada una de las partes del contrato de venta tenga su establecimiento, o en ausencia de éste su residencia habitual, en el territorio de un Estado Contratante distinto; y en consecuencia, puede añadir la palabra "Contratante" después de la palabra "Estado", al indicarse esta última palabra en el inciso 1 del artículo I de la Ley Uniforme.

Artículo IV

1. Cualquier Estado que haya ratificado o se haya adherido previamente a una o más convenciones sobre conflictos de leyes respecto a la venta internacional de mercaderías, puede, al tiempo del depósito de su instrumento de ratificación o adhesión a la presente Convención, declarar por medio de una notificación que dirija al Gobierno de los Países Bajos, que aplicará la Ley Uniforme en aquellos casos regulados por una de esas Convenciones previas, solamente si esa Convención requiere la aplicación de la Ley Uniforme.

2. Cualquier Estado que haya una declaración en los términos del inciso 1 de este artículo, informará al Gobierno de los Países Bajos acerca de la Convención o de las Convenciones, a que se refiera dicha declaración.

Comentarios^{a/}

3. El Representante de la República Árabe Unida dijo que el artículo II constituía una importante aportación positiva en cuanto que abría el camino a la armonización y unificación regional del derecho en el marco de la unificación universal, posibilidad que tenía una importancia especial para los Estados árabes que durante

^{a/} En los comentarios relativos a los artículos II, III y IV de la Convención se hizo referencia a los artículos 2 y 3 de la Ley Uniforme, cuyo texto se transcribe más adelante.

varios años habían tratado de crear entre ellos un sistema jurídico unificado o, al menos, coordinado. Merced a las disposiciones del artículo II dichos Estados podrían adherirse a la Convención sin tener que deshacer lo que ya se había llevado a cabo. El principio enunciado en el artículo II de la Convención debería incorporarse al texto del artículo 1 de la Ley Uniforme.

9. Además, el Representante de la República Arabe Unida dijo que, a su juicio, el artículo IV era ilógico, ya que resultaba inadmisibles que la aplicación y eficacia de la Ley Uniforme dependiese únicamente de la voluntad de los Estados Contratantes; dicho artículo era también inútil, porque el artículo 3 de la Ley Uniforme comprendía todos los casos que la reserva prevista en el artículo IV de la Convención pretendía abarcar.

10. El Representante de Túnez, refiriéndose al artículo III, dijo que la Ley Uniforme debería ser aplicable únicamente entre los Estados Contratantes. Si la Convención se hacía también aplicable a los Estados no contratantes, podría surgir una situación en que la Convención se aplicase a nacionales de un país que no deseara adherirse a ella.

11. El observador designado por la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado dijo que el artículo IV debería incluir una reserva con respecto a las convenciones sobre conflictos de leyes tanto futuras como pasadas. El Representante de Noruega expresó su acuerdo con este punto de vista y añadió que se debería suprimir el artículo 2 de la Ley Uniforme, y que en tal caso el artículo IV de la Convención dejaría de ser necesario. El Representante de Rumania suscribió las opiniones manifestadas por los dos oradores anteriores. El Representante de Túnez dijo que, si bien no era conveniente continuar aplicando normas de derecho internacional privado después de la entrada en vigor de la Ley Uniforme, dichas normas tendrían que seguir aplicándose a las cuestiones no previstas en la Ley Uniforme. El artículo 2 de la Ley Uniforme debería modificarse en ese sentido. El Representante de la República Arabe Unida señaló que el artículo 2 de la Ley Uniforme sólo excluía la aplicación del derecho internacional privado a las cuestiones previstas en la Ley Uniforme.

Artículo V

Cualquier Estado, al momento de constituir el depósito de su instrumento de ratificación o adhesión a la presente Convención, puede declarar por medio de notificación que dirija al Gobierno de los Países Bajos, que aplicará la Ley Uniforme solamente a contratos en que las partes hayan elegido esa Ley como ley del contrato, a virtud de lo dispuesto por el artículo 4 de la Ley Uniforme.

Comentarios^{b/}

12. Diversos representantes criticaron el artículo V. Los representantes del Irán y de la República Arabe Unida estimaron que el efecto combinado del artículo V de la Convención y del artículo 3 de la Ley Uniforme era dar a las partes en un contrato libertad completa para excluir la aplicación de la Ley aun cuando ambas partes

^{b/} En los comentarios al artículo V de la Convención, se hicieron referencias a los artículos 1, 3 y 4 de la Ley Uniforme, cuyo texto se reproduce más adelante.

fueran nacionales de Estados que se habían adherido a la Convención. Ello era incompatible con el objetivo de la Convención, que trataba de establecer normas para regular la venta internacional de bienes.

13. El Representante de Ghana opinó que existía un conflicto entre el artículo V de la Convención y los artículos 1, 3 y 4 de la Ley Uniforme. Los artículos 1 y 4 enumeraban los casos en que la Ley Uniforme "será aplicable", y el artículo 3 permitía a las partes en un contrato excluir total o parcialmente la aplicación de la Ley Uniforme. Por tanto, a menos que las partes utilizaran el derecho que se les otorgaba en el artículo 3, la Ley Uniforme debería ser aplicable entre las partes en un contrato. Ahora bien, en virtud del artículo V de la Convención, la Ley Uniforme se aplicaría solamente a contratos en que las partes hubieran elegido la Ley Uniforme como ley del contrato, disposición que el representante de Ghana consideraba incompatible con los artículos 1, 3 y 4 de la Ley Uniforme.

14. El Representante de Ghana dijo también que el artículo V parecía estar en contradicción con el artículo XI de la Convención, que disponía que "Cada Estado Contratante aplicará las disposiciones que hayan sido incorporadas en su legislación en aplicación de la presente Convención respecto a contratos de venta a los que la Ley Uniforme se aplique y que se celebren en la fecha o con posterioridad a la entrada en vigor de la Convención respecto al país de que se trate". Dicho representante planteó la cuestión de si, dada la incompatibilidad entre las disposiciones de los artículos V y XI de la Convención, deberían prevalecer las de este último. A esta pregunta, el Representante de Noruega contestó que, en su opinión, una reserva formulada por un Estado de conformidad con el artículo V prevalecería sobre cualquier otra disposición de la Convención. El Representante del Reino Unido adoptó la misma posición.

15. El Representante de España manifestó que, en nombre del principio de la autonomía de la voluntad de las partes, el efecto combinado del artículo V de la Convención y del artículo 3 de la Ley Uniforme era deshacer la labor realizada por juristas eminentes durante cuarenta años y destruir la uniformidad perseguida por la Convención. A mayor abundamiento, esa excesiva libertad de elección concedida a las partes en el contrato era peligrosa, ya que actuaba en favor de la parte más fuerte en detrimento de los países en desarrollo. Esos artículos creaban asimismo una situación de vacío e incertidumbre jurídicas ya que sería difícil que las partes en un contrato supieran exactamente qué ley se aplicaría al propio contrato. En virtud del artículo V de la Convención, parecería que, a menos que las partes estipularan expresamente otra cosa, no se aplicaría la Ley Uniforme; por consiguiente, el mero silencio podría excluir automáticamente la aplicación de la Ley Uniforme. El Representante de España sugirió, por tanto que los artículos V de la Convención y 3 de la Ley Uniforme fuesen sustituidos por el texto del artículo 6

del proyecto de 1963, que prescribía que cuando las partes excluyeran la aplicación de la Ley Uniforme, deberían indicar el derecho interno aplicable a su contrato c/.

16. El Representante de Hungría dijo que, a su juicio, el artículo V de la Convención reflejaba el deseo de algunos países desarrollados de adherirse a la Convención, pero al propio tiempo excluía su aplicación. Ello favorecería a los comerciantes poderosos que podrían aprovecharse de la buena fe de las partes contratantes más débiles. El artículo V de la Convención convertiría este instrumento en una serie de condiciones generales de venta, siendo así que lo que se necesitaba era una ley en esta esfera.

17. El Representante de Túnez señaló que, aunque las reservas eran una práctica frecuente en las convenciones internacionales, en circunstancias normales deberían aplicarse únicamente a las disposiciones accesorias. El artículo V, sin embargo, tenía por efecto permitir a un Estado excluir la aplicación de la totalidad de la Convención, principio que no era ni lógico ni razonable.

18. Los representantes de la Argentina y de la RAU coincidieron con el representante de España en cuanto a la contradicción existente entre el artículo V de la Convención y el artículo 3 de la Ley, y convinieron también en que debería mantenerse el artículo 6 del proyecto de 1963. Asimismo dijeron que debería suprimirse el artículo 4 de la Ley Uniforme por ser innecesario. El Representante de Irán convino en que el artículo 4 de la Ley Uniforme debería suprimirse ya que recogía un principio inherente a la libertad de contratación absolutamente evidente.

19. El Representante de México compartió la posición de los representantes de España y Argentina y se declaró partidario del retorno al artículo 6 del proyecto de 1963. Señaló que era inadmisibles desde un punto de vista jurídico subordinar la Ley Uniforme a la voluntad de las partes. Además, el artículo V de la Convención privaba de todo significado el artículo 3 de la Ley Uniforme según el cual la exclusión de la aplicación de la Ley podía ser "expresa o tácita".

20. Otros representantes se manifestaron a favor del mantenimiento del artículo V. El Representante del Reino Unido dijo que la principal ventaja del artículo V era que permitía una unificación prudente y progresiva del derecho relativo a la venta internacional de bienes. El hecho de que un país mercantil adoptara la Ley Uniforme

c/ El texto del artículo 6 del proyecto de 1963 es el siguiente:

"Las partes pueden excluir totalmente la aplicación de la presente ley a condición de que designen el derecho interno que haya de aplicarse a su contrato.

Las partes pueden derogar parcialmente las disposiciones de la presente ley a condición de que lleguen a un acuerdo sobre otras disposiciones, sea enunciándolas, sea indicando cuáles son las normas concretas distintas de la presente ley a las que convienen en remitirse.

Las designaciones, enunciaciones o indicaciones previstas en los párrafos anteriores deben ser objeto de una cláusula expresa o resultar claramente de las disposiciones del contrato."

no significaba necesariamente que pudiera imponerla a sus comerciantes de la noche a la mañana. Si se consideraba también que la Ley Uniforme incorporaba algunos conceptos del derecho civil con los que no estaban familiarizados los países del common law, resultaba especialmente conveniente un período de transición. La libertad dada a los comerciantes conforme al artículo V para derogar la Ley Uniforme sería probablemente una medida provisional ya que cabía pensar que esa reserva sería retirada en su momento.

21. El Representante de Australia se declaró de acuerdo con el representante del Reino Unido y añadió que el mantenimiento del artículo V pudiera suponer la diferencia entre la ratificación y la no ratificación en el caso de diversos países, especialmente los pertenecientes al sistema del common law. A su modo de ver, sería más fácil hacer progresos mediante un proceso gradual que tratando de imponer normas inaceptables a los círculos mercantiles no predispuestos a ello.

22. El Representante del Japón declaró que como su Gobierno seguía estudiando las Convenciones de La Haya, no estaba en condiciones de indicar la posición oficial de su Gobierno respecto de las Convenciones. No obstante, los círculos comerciales japoneses se habían mostrado provisionalmente partidarios del mantenimiento del artículo V y opinaban que parecía conveniente poner a prueba durante algunos años la efectividad de la Ley Uniforme.

23. El observador designado por el UNIDROIT, si bien convino en que el artículo V era jurídicamente absurdo, dijo que se había incluido por motivos políticos y económicos. El representante del Reino Unido en la Conferencia de La Haya de 1964 había dicho que el Reino Unido se adheriría a la Convención tan sólo si se autorizaba un período de prueba de acuerdo con el artículo V. Aunque reconoció que el artículo V asimilaba de hecho la Ley Uniforme a unas condiciones generales de venta, esperaba que en la práctica tanto el artículo V de la Convención como el artículo 3 de la Ley Uniforme resultarían menos peligrosos de lo que pudiera temerse. Desde un punto de vista jurídico, sin embargo, se mostró de acuerdo con la sugerencia del representante de España de que el artículo 6 del proyecto de 1963 sería preferible al texto actual. El Representante de Noruega expresó su acuerdo en líneas generales con la posición adoptada por el observador del UNIDROIT.

24. El Representante de Bélgica adoptó una posición intermedia, diciendo que si bien los argumentos esgrimidos en contra del artículo V (especialmente los del representante de España) eran jurídicamente inatacables, no debería dejarse de lado la importancia de las consideraciones prácticas señaladas por el representante del Reino Unido. Al ratificar la Convención, Bélgica formuló también una reserva de conformidad con el artículo V. El Gobierno de Bélgica, sin embargo, tenía intención de retirar dicha reserva cuando el Parlamento aprobara la ley en que se incorporara la Ley Uniforme al sistema jurídico belga.

25. El Representante de Rumania expresó dudas en cuanto al valor práctico de la reserva contenida en el artículo V. A su juicio, cuando las partes en un contrato eran nacionales de países que no se habían adherido a la Convención, esas Partes seguían teniendo libertad para elegir la Ley Uniforme como ley aplicable y darle por consiguiente la condición jurídica de un contrato tipo. Suponiendo, sin embargo, que veinte o treinta Estados hubiesen ratificado la Convención con una reserva conforme al artículo V, se planteaba la cuestión de saber si las partes en el contrato que hubieran elegido la Ley Uniforme como ley aplicable estarían

obligadas por las disposiciones de la Ley Uniforme, o si ésta no se aplicaría debido a la reserva del artículo V. En opinión del representante de Rumania, estas dudas reducían en forma considerable el supuesto valor práctico del artículo V.

26. El Representante de Hungría dijo que si la reserva del artículo V tenía por finalidad proteger a los comerciantes y juristas contra las dificultades de un sistema jurídico que no conocían, podría alcanzarse el mismo resultado por otros medios como, por ejemplo, fijar un plazo de cinco años (o cualquier otro período de tiempo adecuado) entre la ratificación de la Convención por un Estado y la aplicación de la Ley Uniforme en el país en cuestión. El Representante de Túnez se manifestó de acuerdo con la sugerencia del representante de Hungría.

Artículos IX y XIII

Artículo IX

1. La presente Convención estará abierta a la adhesión de todos los Estados Miembros de las Naciones Unidas o de cualquiera de sus organismos especializados.

2. Los instrumentos de adhesión serán entregados para su depósito al Gobierno de los Países Bajos.

Artículo XIII

1. Cualquier Estado puede, al tiempo del depósito de su instrumento de ratificación o adhesión, o en cualquier tiempo ulterior, declarar por medio de una notificación dirigida al Gobierno de los Países Bajos, que la presente Convención será aplicable a todos o a una parte de los territorios de cuyas relaciones internacionales sea responsable. Tal declaración tendrá lugar seis meses después de la fecha del recibo de la notificación por el Gobierno de los Países Bajos, o, si al terminar este período la Convención aún no ha entrado en vigor, a partir de la fecha de su entrada en vigor.

2. Cualquier Estado Contratante que hubiera hecho una declaración en los términos del inciso 1 de este artículo, puede denunciar la Convención respecto a la totalidad o a una parte de los territorios en cuestión.

Comentarios

27. El Representante de la URSS dijo que ni el artículo IX ni el artículo XIII eran aceptables para su Gobierno. El artículo IX privaría a diversos Estados de la oportunidad de adherirse a la Convención, y el artículo XIII era un reflejo del pasado y estaba fuera de lugar en un instrumento internacional moderno. El Representante de Kenia se declaró de acuerdo con el Representante de la URSS.

28. El Representante de Tanzania expresó su acuerdo con el Representante de la URSS con respecto al artículo IX y sugirió que se enmendara la redacción del artículo IX para ajustarla a la del artículo correspondiente de la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable.

29. El Representante de los Estados Unidos dijo que éste no era el lugar adecuado para debatir materias de carácter eminentemente político, y que reservaba la posición de su país sobre las cuestiones suscitadas por los oradores que le habían precedido en el uso de la palabra. Además, los artículos a los que se habían referido los oradores anteriores formaban parte de las "cláusulas finales" de la Convención, y la Comisión debía limitarse a los artículos de fondo durante ese examen preliminar de las Convenciones de La Haya.

B. LEY UNIFORME SOBRE LA VENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS

Capítulo I

ESFERA DE APLICACION DE LA LEY UNIFORME

Artículo 1

1. La presente Ley se aplicará a los contratos de venta de mercaderías celebrados entre partes que tienen su establecimiento en el territorio de Estados diferentes, en los siguientes casos:

a) Cuando el contrato implique la venta de mercaderías que al momento de la celebración del contrato estén en curso de viaje o sean objeto de un transporte desde el territorio de un Estado al territorio de otro.

b) Cuando los actos que constituyen la oferta y la aceptación han tenido lugar en territorio de Estados diferentes.

c) Cuando la entrega de la cosa se deba realizar en el territorio de un Estado diferente de aquel en el que han sido realizados los actos que constituyen la oferta y la aceptación.

2. Si una de las partes no tiene establecimiento, se tomará en consideración su residencia habitual.

3. La aplicación de la presente Ley no dependerá de la nacionalidad de las partes.

4. En los contratos celebrados por correspondencia, los actos que constituyen la oferta y la aceptación sólo se considerarán realizados en el territorio de un mismo Estado si las cartas, telegramas u otra correspondencia que las contenga hubieran sido expedidos y recibidos en el territorio de ese Estado.

5. No se considerarán como "Estados diferentes" dos o más Estados, por lo que toca al establecimiento o a la residencia habitual de las partes, si una declaración en tal sentido ha sido válidamente emitida en los términos del artículo II de la Convención de 1º de julio de 1964 relativa a la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías y siempre que dicha declaración permanezca en vigor.

Comentarios

30. Además de las referencias al artículo 1 que se hicieron durante el examen del artículo V de la Convención, se formularon los siguientes comentarios con respecto al artículo 1.

31. El Representante del Japón dijo que varias firmas comerciales que compran mercaderías sobre una base "f.o.b." y las venden sobre una base "c.i.f." en el

mismo lugar a sus compradores del exterior estaban de acuerdo con la posición expresada en las observaciones escritas presentadas por Noruega (A/CN.9/11, pág. 20) en las que se indicaba que, según estaba redactado el inciso a) del artículo 1, quedaba en duda si, para que quedara comprendido en la esfera de aplicación de la Ley, el contrato de compraventa debía contener alguna disposición o información en el sentido de que las mercaderías debían enviarse a otro país, o si era suficiente que el vendedor entendiera que las mercaderías debían ser enviadas fuera del país. Se preguntaba dicho Representante si para la aplicación de la Ley Uniforme era necesario que las dos partes en el contrato supieran que las mercaderías iban a ser objeto de transporte desde el territorio de un Estado al de otro. De ser necesario ese conocimiento previo, se entorpecería el procedimiento contractual desde el punto de vista del comprador; de no serlo, el vendedor podría perder la protección de su propio derecho interno simplemente por el hecho de creer que se trataba de una transacción interna en lugar de una venta internacional de mercaderías. El Representante del Japón añadió que sería conveniente definir la expresión "place of business" (establecimiento) cuyo significado variaba según los países.

32. El Representante de la URSS dijo que debía ampliarse el alcance del inciso a) del artículo 1 a fin de abarcar también las mercaderías ya transportadas desde el territorio de un Estado al territorio de otro, aunque todavía no hubieran sido vendidas (por ejemplo, artículo de exposición).

33. El Representante de Checoslovaquia dijo que, en virtud de los artículos 1 y 7, parecía que la Ley Uniforme debía igualmente aplicarse a las compras efectuadas por los turistas en el extranjero, lo cual no sería conveniente. Añadió que debía dejarse bien claro lo que se entendía por venta internacional de mercaderías y que la Ley únicamente debía aplicarse a las transacciones comerciales. Respecto del inciso a), el Representante de Checoslovaquia estimó que en el momento de la celebración del contrato podía no saberse con exactitud si el transporte tendría realmente lugar y tal vez tampoco si todas las partes contratantes tenían conocimiento de que tendría lugar dicho transporte y, por consiguiente, de que el contrato estaría sujeto a la Ley Uniforme. Por lo que respecta al inciso c) el Representante de Checoslovaquia dijo que podían surgir dudas respecto del lugar de entrega si dicho lugar no figuraba en el contrato.

34. El Representante de Hungría expresó dudas sobre la necesidad de llegar a una definición tan exacta del carácter internacional de un contrato de compraventa, dada la dificultad de dar una definición exhaustiva.

35. El Representante del Irán dijo que, habida cuenta de la disposición del artículo 7 en virtud de la cual debería aplicarse la Ley a las compraventas independientemente del carácter civil o comercial de las partes o de los contratos, sería aconsejable sustituir las palabras "places of business" (establecimiento) por la palabra "domiciles" (domicilio) de carácter más amplio.

Artículo 2

Para los efectos de la aplicación de la presente Ley se excluyen las reglas de derecho internacional privado, salvo que ella contenga disposiciones en contrario.

Comentarios

36. Además de las referencias al artículo 2 que se hicieron durante el examen de los artículos II, III y IV de la Convención, se formularon con respecto al artículo 2 los siguientes comentarios.

37. El Representante de la República Árabe Unida preguntó si el objeto del artículo 2 era excluir las reglas de derecho internacional privado únicamente en las materias reguladas por la Ley Uniforme o igualmente en otras materias.

38. El Representante de la URSS dijo que el artículo 2 parecía estar basado en la premisa de que la Ley Uniforme trataba todas las cuestiones relativas a la venta internacional de mercaderías, lo que parecía confirmar las disposiciones del artículo 17. Sin embargo, incluso si algunas cuestiones de las que no se ocupaba expresamente la Ley Uniforme podían solventarse de conformidad con los principios generales de la Ley (según se disponía en el artículo 17), no por ello dejaba de ser cierto que la expresión "principios generales" era muy ambigua, y que además existían materias que seguían fuera del alcance de la Ley Uniforme. Esas cuestiones deberían regirse por las reglas de derecho internacional privado y, por consiguiente, convenía suprimir el artículo 2.

39. El Observador del UNIDROIT dijo que la finalidad del artículo 2 era conferir carácter autónomo a la Ley Uniforme, evitando con ello a los tribunales la búsqueda de la ley aplicable a cada caso. Por otra parte, no era posible excluir totalmente la aplicación de las reglas de derecho internacional privado por existir materias (por ejemplo, la prescripción) de las que no se ocupaba la Ley Uniforme y que no era posible resolver de conformidad con los principios generales de la Ley Uniforme. En tales casos debía recurrirse al derecho internacional privado.

40. El Representante de los Estados Unidos dijo que era poco afortunado el "efecto coercitivo" de los artículos 1 y 2, es decir, el hecho de que las partes en un contrato de venta puedan ser obligadas a aplicar la Ley Uniforme aun cuando sus gobiernos no hayan aceptado dicha Ley Uniforme y el contrato se haya celebrado y ejecutado fuera del Estado de jurisdicción. Agregó que la reserva prevista en el artículo III de la Convención sólo evita este "efecto coercitivo" en los casos en que el Estado de jurisdicción ha hecho tal reserva.

Artículo 3

Las partes pueden excluir total o parcialmente la aplicación de la presente Ley. Dicha exclusión puede ser expresa o tácita.

Comentarios

41. Además de las referencias al artículo 3 que se hicieron durante el examen de los artículos II, III, IV y V de la Convención, se formularon los siguientes comentarios con respecto al artículo 3.

42. El Representante de Noruega, recordando las observaciones hechas por oradores anteriores sobre el artículo 3, sugirió que la libertad de contrato que se estipula en dicho artículo se aplicara únicamente cuando las partes especificaran qué ley se aplica a un contrato. También planteó las siguientes cuestiones: ¿hasta

qué punto las normas imperativas de las legislaciones nacionales son aplicables a las relaciones cubiertas por la Ley Uniforme? ¿Corresponde a los tribunales del Estado donde se aplican dichas normas imperativas determinar su alcance exacto? En su opinión, la cuestión de la aplicabilidad de las normas imperativas relativas al orden público caía fuera del ámbito de la Ley Uniforme y debería regirse por la lex fori (véase el artículo 8). Lo mismo se aplicaría a las cuestiones relativas a la validez de un acuerdo entre las partes, por ejemplo, en relación con el artículo 3, y a las cuestiones sobre la validez de los usos a que se refiere el artículo 9

43. El Representante de Hungría dijo que aunque era partidario de que se conservara el artículo 3, prefería que se requiriera que las partes decidieran cual sería la ley que regiría cuando la aplicación de la Ley Uniforme quedara excluida por las propias partes. Añadió que aunque, de conformidad con las normas sobre conflicto de leyes de la lex fori, fuera aplicable una ley extranjera en un caso determinado, las normas imperativas de la lex fori no se aplicarían en general. En cambio, las normas de orden público debían aplicarse siempre.

44. El Representante del Japón opinó que debería conservarse el artículo 3, pero que la palabra "tácita" podría dar origen a litigios. El Observador designado por la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado convino en que la palabra "tácita" podía ser motivo de incertidumbre y controversias.

Artículo 4

La presente Ley será igualmente aplicable cuando haya sido elegida como ley del contrato por las partes, ya sea que éstas tengan o no su establecimiento o su residencia habitual en el territorio de Estados diferentes, e independientemente de que éstos sean partes de la Convención del 1. de julio de 1964, relativa a la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías, siempre que no se afecte la aplicación de disposiciones imperativas que hubieran sido aplicables si las partes no hubiesen elegido la Ley Uniforme.

Comentarios

45. Además de las referencias al artículo 4 que se hicieron durante el examen del artículo V de la Convención, se formularon los siguientes comentarios con respecto al artículo 4.

46. El Representante de Hungría, refiriéndose al artículo 4 y al párrafo 2 del artículo 5, dijo que, aunque en virtud del derecho interno no hubiera necesidad de establecer una distinción entre las normas de orden público y las normas imperativas, ya que no se podía excluir ninguna de ellas, no ocurría lo mismo en las transacciones internacionales y era necesario establecer una distinción entre ambos conceptos. Por ejemplo, las normas que rigen el tipo máximo de interés son imperativas en derecho interno, pero no internacionalmente.

47. El Representante de Ghana señaló que la palabra "igualmente" en el artículo 4 indicaba que las disposiciones de dicho artículo se aplicarían también a los casos en los que la Ley Uniforme sería normalmente aplicable en virtud del artículo 1.

En otras palabras, el artículo 1 era la regla y el artículo 4 sencillamente permitía la aplicación de la Ley Uniforme a casos que no estaban previstos en el artículo 1. Si esto era así, el Representante de Ghana deseaba saber por qué el artículo V de la Convención se refería solamente al artículo 4 y no mencionaba también el artículo 1 de la Ley Uniforme.

Artículo 5

1. La presente Ley no se aplicará a las ventas:
 - a) De acciones, valores de inversión, títulos de crédito o moneda;
 - b) De buques, embarcaciones o aeronaves que en el presente o en el futuro estén sujetos a registro;
 - c) De electricidad;
 - d) De ventas judiciales.

2. La presente Ley no afectará a la aplicación de cualquier disposición imperativa establecida en los derechos nacionales para la protección del comprador en las ventas a plazos.

Comentarios

48. El Representante de Noruega dijo que, aunque el párrafo 2 del artículo 5 excluía del ámbito de la Convención las normas imperativas respecto de la compra de bienes a plazos, no se hacía mención de otras normas imperativas. Las actas de la Conferencia de La Haya de 1964 mostraban que se tenía la intención de excluir todas las normas imperativas o de orden público y el Representante de Noruega opinó que sería preferible esta última solución. Por lo tanto, sugirió que el párrafo 2 del artículo 5 se suprimiera o que se enmendara con el fin de aplicarlo a todas las normas imperativas que constituían el orden internacional público (véase el artículo 8). La cuestión de si una norma imperativa nacional ha de considerarse como norma imperativa a los efectos de las transacciones internacionales debía regirse, en general, por el derecho nacional.

49. El Representante de Rumania se mostró de acuerdo con la sugerencia del Representante de Noruega.

50. El Representante de la República Árabe Unida dijo que, teniendo en cuenta la creciente importancia de los pagos a plazos, era partidario de excluir la aplicación de las normas imperativas en lo que respecta a los pagos a plazos. Sin embargo, añadió que esta disposición debería aplicarse tanto a los compradores como a los vendedores, y no solamente a los compradores según se estipulaba en el párrafo 2 del artículo 5.

51. El Representante de Hungría, en desacuerdo con el Representante de Noruega, dijo que a su juicio era correcto excluir de la aplicación de la ley las normas imperativas respecto de los pagos a plazos. Por otra parte, las normas de orden público de la lex fori no podían derogarse y en modo alguno debería prevalecer sobre ellas la Ley Uniforme.

52. El Observador designado por la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado dijo que, con la actual redacción del párrafo 2 del artículo 5, podrían surgir algunas dificultades al determinar qué ley nacional se aplicaría en lo relativo al carácter imperativo de las normas en cuestión. Sugirió que este párrafo se interpretara del mismo modo que la disposición del artículo 4 relativa a la aplicación de las normas imperativas.

Artículo 6

Se asimilan a las ventas, para los efectos de la presente Ley, los contratos de entrega de mercaderías que han de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que haga el pedido de mercaderías asuma la obligación de proveer una parte esencial y sustancial de los materiales necesarios para dicha manufactura o producción.

Comentarios

53. El Representante de Checoslovaquia dijo que era probable que surgieran dificultades al interpretar el sentido de las palabras "una parte esencial y sustancial de los materiales". Este concepto se había excluido del Código de Comercio Internacional de Checoslovaquia que estipulaba que un contrato con respecto a mercaderías que se habían de producir podía considerarse contrato de venta solamente si los materiales para la elaboración eran suministrados únicamente por el vendedor. Además de la dificultad de determinar el límite entre la parte esencial y la parte no esencial de los materiales necesarios, había que tener presente que la violación por parte del comprador de su obligación con respecto a la manipulación de los materiales afectaría la situación de las partes en lo que se refiere a las deficiencias de las mercaderías producidas. Por lo tanto, sería conveniente someter estos casos a las mismas disposiciones legales que eran aplicables en los casos en que la producción de las mercaderías afectaba únicamente al vendedor. El Representante de Checoslovaquia consideraba, por ello, que un contrato de venta debería limitarse a casos en los que todos los materiales necesarios para la producción de mercaderías deberían ser suministrados por el vendedor.

Artículo 7

La presente Ley se aplicará independientemente del carácter civil o comercial de las partes o de los contratos que celebren.

Comentarios

54. En opinión del Representante de Hungría, la Ley Uniforme debía limitarse a cuestiones comerciales y no debía aplicarse a cuestiones civiles.

Artículo 8

La presente Ley regulará exclusivamente las obligaciones del vendedor y del comprador que surjan de un contrato de venta. Salvo disposición expresa en contrario, no concierne, en particular, ni a la formación del contrato ni

a los efectos que éste puede producir sobre la propiedad de la cosa vendida, ni a su validez o a la de sus cláusulas que contiene, ni tampoco a las de cualquier uso.

Comentarios

55. El Representante de la URSS dijo que la Ley Uniforme sobre la Venta de Mercaderías y la Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos debería refundirse en un mismo instrumento. En consecuencia, opinó que no se deberían excluir del artículo 8 las normas relativas a la formación de los contratos de venta.

56. El Representante de Noruega se remitió a los comentarios que hiciera respecto de los artículos 3 y 5.

Artículo 9

1. Las partes estarán vinculadas por cualquier uso al cual se hayan referido expresa o tácitamente en el contrato y por cualquier práctica que entre sí hubieran establecido.

2. Están también vinculadas por los usos que personas razonables que se encuentren en la misma situación de los contratantes consideran normalmente como aplicables a su contrato. En caso de contradicciones con la presente Ley, los usos prevalecerán sobre ella, salvo convenio en contrario de las partes.

3. Cuando se usen términos, cláusulas o formularios utilizados comúnmente en el comercio, su interpretación se hará según el sentido usual que se les dé en los medios comerciales pertinentes.

Comentarios

57. El Representante de la URSS hizo objeciones al principio de que los usos prevalecerán sobre la Ley Uniforme. Con frecuencia los usos son establecidos por grandes monopolios y no sería reconocer la prioridad de los usos sobre la Ley Uniforme.

58. El Representante de Checoslovaquia dijo que, si bien los usos tenían mucha importancia en el comercio internacional de ciertos productos, el concepto era menos preciso que las normas jurídicas y podía dar lugar a incertidumbres. En virtud del Código de Comercio Internacional de Checoslovaquia, los derechos y obligaciones de las partes se determinan con arreglo al siguiente orden de prioridad: normas imperativas, estipulaciones contractuales directas, estipulaciones contractuales indirectas (por ejemplo, los usos a que se hubiese hecho referencia en el contrato) y los usos generalmente aceptados en el comercio internacional de determinados productos. El Representante de Checoslovaquia dijo que el sistema del Código de Comercio Internacional de Checoslovaquia podría servir de guía para la reglamentación futura del derecho de ventas internacionales.

59. El Representante de Hungría estuvo de acuerdo con el Representante de Checoslovaquia y añadió que en un mismo país podían existir usos distintos para las mismas mercaderías. El uso aplicable podría ser el del lugar de celebración

del contrato o el del lugar de su ejecución. La aplicación de los usos tendía a favorecer a la parte más fuerte y a la que llevara más tiempo establecida, quien probablemente conocería mejor estas complicadas cuestiones. Además, en virtud del artículo 9, hasta los usos desconocidos por las partes prevalecerían sobre la Ley, solución evidentemente inaceptable.

60. El Representante de Noruega expresó la opinión de que, en virtud del artículo 8, la validez de los usos dependía del derecho interno.

61. El Representante del Japón señaló que la palabra "uso" no sólo figuraba en el artículo 9 sino también en los artículos 8, 25, 42 y 61 de la Ley Uniforme. Dicho término podía dar lugar a dificultades considerables. Por ejemplo, cabía preguntarse si la palabra "uso" significaba uso mundial, uso de una región determinada o uso de un país determinado. Añadió que la definición de "uso" que se daba en el párrafo 2 del artículo 9 era muy abstracta y ambigua. El Representante del Japón dijo que, a juicio de algunos círculos comerciales de su país, convendría tratar de definir la palabra "uso" con más precisión. A este respecto, mencionó la definición que figura en el artículo 1-205 (2) del Código de Comercio Uniforme de los Estados Unidos que dice así:

"Uso mercantil es toda práctica o método que se observa en un lugar, una profesión o un ramo con tanta regularidad que cabe esperar que se observará respecto de la transacción de que se trata. La existencia y el alcance de ese uso deberán probarse como hechos. Si se demuestra que tal uso está incorporado en un código de comercio escrito o en otro instrumento análogo, la interpretación de éste corresponderá al tribunal."

Artículos 10, 62 y 70

Artículo 10

Una transgresión del contrato se considera como esencial para los efectos la presente Ley, siempre que la parte que no cumpla haya sabido o hubiese debido saber al tiempo de la celebración del contrato, que una persona razonable colocada en la misma situación no hubiera celebrado el contrato si hubiese previsto dicha transgresión y sus efectos.

Artículo 62

1. Cuando la falta de pago del precio en la fecha establecida constituye una transgresión esencial del contrato, el vendedor puede exigir del comprador el pago del precio o la resolución del contrato. El vendedor debe hacer conocer su opción dentro de un plazo razonable; de lo contrario el contrato se resolverá de pleno derecho.

2. Cuando la falta de pago del precio en la fecha establecida no constituye una transgresión esencial del contrato, el vendedor puede otorgar al comprador un plazo suplementario de duración razonable. Si el comprador no paga el precio a la expiración del plazo, el vendedor, a su elección, puede exigir el pago del precio, o bien, dentro de un plazo breve declarar la resolución del contrato.

Artículo 70

1. Si el comprador no cumple con cualquier obligación, salvo las señaladas en las secciones I y II de este capítulo, el vendedor puede:
 - a) Si el incumplimiento constituye una transgresión esencial del contrato, declarar la resolución de éste, siempre que lo haga dentro de un plazo breve y exigir indemnización de daños y perjuicios en los términos de los artículos 84 a 87; o bien,
 - b) En cualquier otro caso, exigir daños y perjuicios en los términos del artículo 82.
2. El vendedor puede también exigir al comprador el cumplimiento de su obligación, a menos que el contrato se resuelva.

Comentarios

62. Refiriéndose al artículo 62, el Observador designado por la Cámara de Comercio Internacional señaló que este artículo podía tener efectos que evidentemente no eran los que buscaban los autores de la Ley Uniforme. No surgirían dificultades en los casos en que las mercaderías no se hubieran entregado todavía o en que el precio no se hubiera aún pagado. En cambio, las disposiciones de este artículo crearían serias dificultades cuando, por ejemplo, se hubieran entregado las mercaderías y no se hubiera pagado totalmente el precio (como en los casos de pago a plazos). La falta de pago de cierto número de plazos se consideraría normalmente como transgresión esencial del contrato. Conforme a la disposición de la segunda frase del párrafo 1 del artículo 62, si el vendedor no exigiera el pago dentro de un breve plazo, el comprador podría alegar que el vendedor no le había informado "de su opción dentro de un plazo razonable" y pedir que el contrato se resolviera de pleno derecho e incluso reclamar el derecho a devolver las mercaderías y recuperar los plazos pagados. Esto sería a todas luces contrario a la equidad.

63. El Representante de la URSS dijo que la observación del Observador de la CCI mostraba que era necesario formular una clara definición de lo que se entendía por transgresión esencial. En el párrafo 1 del artículo 62 se preveía el caso en que la falta de pago del precio en la fecha establecida constituyera una transgresión esencial; sin embargo, no se decía en dicho párrafo que la falta de pago del precio en la fecha establecida constituía una transgresión esencial en todos los casos. Correspondería pues al árbitro o al tribunal competente decidir en cada caso si se había producido una transgresión esencial; de modo inevitable surgirían divergencias en la interpretación que se diera en diferentes países de lo que constituía una transgresión esencial.

64. El Representante de Hungría se mostró de acuerdo con los dos oradores anteriores y dijo que era de lamentar que el mismo hecho pudiera constituir una transgresión esencial en un país (con la posible consecuencia de una resolución de pleno derecho del contrato) y no lo constituyera en otro.

65. El Representante del Japón señaló que el apartado a) del párrafo 1 del artículo 70 no era adecuado en los casos en que la transgresión procediera de la insuficiencia del importe de una carta de crédito de un banquero. Las disposiciones

de ese párrafo sólo daban al vendedor la elección entre dos soluciones: declarar la resolución del contrato o pedir indemnización por daños y perjuicios. Sería conveniente que se autorizara al vendedor a aplazar la entrega de las mercaderías hasta que fuera enmendada la carta de crédito del banquero, si así lo deseara, sin ser sancionado por falta de cumplimiento de sus obligaciones.

66. El Representante del Reino Unido dijo que el artículo 10 trataba de definir en términos amplios lo que constituía una transgresión esencial. Otro método podía haber consistido en enumerar los casos que constituían transgresión esencial (tales como la falta de pago del precio, algunos casos de falta de conformidad de las mercaderías, la falta de presentación a su debido tiempo de una carta de crédito de un banquero, etc.). Sin embargo, una enumeración precisa podría producir un resultado injusto debido a la posibilidad de resolución automática del contrato. Por tanto, una definición amplia y flexible de la transgresión esencial presentaba algunas ventajas, si bien parecía conveniente mejorar el texto.

67. El Representante de Hungría puso en duda la necesidad de la resolución de pleno derecho prevista en el artículo 62. Sería preferible exigir al vendedor que enviara una carta al comprador informándole de que él (el vendedor) consideraba que se había cometido una transgresión esencial; debería entonces darse al comprador la oportunidad de contestar exponiendo su posición. Los Representantes de Australia y del Reino Unido aprobaron la observación del Representante de Hungría y manifestaron que ese criterio coincidía con el de los países de common law. El Representante de Noruega se mostró también de acuerdo en líneas generales con el Representante de Hungría.

68. El Representante de la República Árabe Unida opinó que el artículo 10 tenía el defecto de que dejaba al criterio subjetivo de las partes la determinación de la existencia de una transgresión esencial. En lugar de ello, esta cuestión debería ser decidida por un juez o árbitro.

Artículos 11, 12 y 13

Artículo 11

Por los términos "breve plazo" dentro del cual un acto debe ser realizado la presente Ley entiende un plazo tan breve como sea posible, según las circunstancias, contando desde el momento en el que el acto puede razonablemente ser realizado.

Artículo 12

Se entiende por "precio corriente" el precio tal como resulta de una cotización oficial en un mercado o, en defecto de ésta, de los elementos que sirven para determinar el precio según los usos del mercado.

Artículo 13

Para los efectos de la presente Ley, la expresión "una parte sabe o hubiere debido saber", o cualquier otra expresión análoga, debe referirse a lo que hubiere debido saber o conocer una persona razonable colocada en la misma situación.

Comentarios

69. El Representante de la URSS señaló que los artículos 10 a 13 contenían varias expresiones vagas, como "breve plazo", "persona razonable", "precio corriente" y "según los usos del mercado". A su juicio, estas expresiones eran ambiguas y darían lugar a dificultades e incertidumbres.

Artículo 15

Un contrato de venta no necesita constar por escrito, ni estará sujeto a requisito alguno en cuanto a la forma. En particular puede probarse por medio de testigos.

Comentarios

70. El Representante de la URSS dijo que en su país los contratos debían obligatoriamente constar por escrito. Por consiguiente, sugirió que se modificase este artículo de modo que dispusiera que, si con arreglo al derecho de uno solamente de los Estados cuyas empresas celebran contrato se exige la forma escrita para las transacciones de venta internacionales, el contrato será válido siempre que la oferta y la aceptación se hagan por escrito. El Representante de Rumania manifestó su acuerdo con el Representante de la URSS y dijo que también, según el derecho rumano, los contratos debían constar por escrito.

71. El Representante del Reino Unido, refiriéndose a las observaciones del Representante de la URSS, dijo que en los países del common law únicamente en circunstancias excepcionales los contratos de venta debían constar por escrito. Dijo que se percataba de que el régimen del common law era diferente del de varios otros sistemas jurídicos europeos, y especialmente del de los países con economía de planificación centralizada, pero señaló que las partes en el contrato podían excluir la aplicación del artículo 15 sirviéndose de las disposiciones del artículo 3 de la Ley Uniforme. Muchos contratos internacionales se celebraban por teléfono y era razonable disponer que no era necesario que constasen por escrito.

72. El Representante de la República Árabe Unida dijo que el concepto de ejecución en especie era desconocido en algunos países y que, por lo tanto, debería suprimirse toda referencia al mismo. El Representante del Japón dijo que los medios comerciales de su país consideraban que, si se mantenía el concepto de ejecución en especie, debería definirse este concepto en atención a los países que no estuvieran familiarizados con él.

Artículo 17

Los problemas concernientes a materias regidas por la presente Ley y que no hayan sido especialmente resueltos por ella, serán regulados según los principios generales en que ella se inspira.

Comentarios

73. El Representante de la URSS dijo que la expresión "principios generales en que ella se inspira" constituía otro concepto vago que suscitaría dificultades de interpretación.

74. El Representante de Noruega manifestó su acuerdo con el Representante de la URSS y dijo que el artículo era poco acertado por cuanto se refería exclusivamente a los principios generales en que la propia Ley Uniforme se inspiraba. Ello parecía dar a entender que no sería lícito fundarse en otros principios en los casos en que los "principios generales" en que se inspiraba la Ley Uniforme no ofrecieran una orientación adecuada.

75. El Representante del Japón dijo que los medios comerciales de su país confiaban en que se aclararía la expresión "principios generales".

Artículos 18 y 19

Artículo 18

El vendedor deberá efectuar la entrega de las mercaderías, remitir cualesquiera documentos relacionados con ellas y transmitir la propiedad de dichas mercaderías en las condiciones previstas en el contrato y en la presente Ley.

Artículo 19

1. La entrega consiste en la dación de la cosa conforme al contrato.
2. En el caso de que el contrato de venta implique un transporte de cosas y ningún otro lugar de entrega sea convenido, ésta se efectúa por la dación de las mercaderías al porteador para ser transmitidas al comprador.
3. Cuando la cosa dada al porteador no estaba de modo manifiesto destinada al cumplimiento del contrato, por la indicación en ella de una dirección o por cualquier otro dato, el vendedor, además de efectuar la dación de la cosa, enviará al comprador un aviso de la expedición y, si fuera necesario, algún documento especificando la cosa.

Comentarios

76. El Representante de España subrayó que, a su juicio, la definición de la entrega, que figuraba en el párrafo 1 del artículo 19, era confusa e inadecuada. En el texto francés, "délivrance" y "remise", y en el texto inglés, "delivery" y "handing over" eran sinónimos y, por lo tanto, la definición era tautológica. Las definiciones que figuraban en los proyectos anteriores eran más satisfactorias. La entrega no era un acto unilateral sino bilateral, que no dependía exclusivamente de la voluntad del vendedor sino también de la cooperación del comprador y de su voluntad de recibir la mercancía. En la legislación española y en la de algunos Estados sudamericanos, así como en el proyecto de Ley Uniforme de 1939, el vendedor estaba obligado a poner la mercancía a disposición del comprador y no meramente a remitirla. La mercancía debía estar libre de defectos, debía entregarse en el lugar adecuado, etc.; éstas eran operaciones fundamentales de la entrega de mercancías que tenían especial importancia en las ventas internacionales. El Representante de España sugirió, en consecuencia, que se sustituyese el párrafo 1 del artículo 19 por las disposiciones del proyecto de 1939.

77. Con respecto al párrafo 2 del artículo 19, el Representante de España opinó que sus disposiciones eran incompatibles con las del párrafo 2 del artículo 73. Si el vendedor ya hubiese expedido las mercaderías antes de que se hubiese revelado la difícil situación económica del comprador prevista en el párrafo 2 del artículo 73 ¿cómo podría suspender el cumplimiento de sus obligaciones puesto que, en conformidad con los términos del párrafo 2 del artículo 19, ya efectuó la entrega por la dación de las mercaderías al porteador?

78. El Representante de la RAU consideró que el empleo de la palabra francesa "remise" o de la expresión inglesa "handing over" en el párrafo 1 del artículo 19 era correcto. Sin embargo, convino con el Representante de España en que debería precisarse que el vendedor debía tomar las medidas oportunas para asegurarse de que las mercaderías se ponían a disposición del comprador.

79. El Representante de Túnez opinó que la definición de "délivrance" del párrafo 1 del artículo 19 del texto francés era clara y que sólo podía significar el hecho de poner las mercaderías a disposición del comprador. La forma de la entrega tendría que ajustarse a las disposiciones del contrato. No obstante, como habían señalado algunas organizaciones internacionales, existían algunas divergencias entre el párrafo 2 del artículo 19 y ciertos convenios internacionales de transporte. Todo nuevo proyecto de este artículo debería coordinarse con dichos convenios.

80. El Representante de México convino con el Representante de España en que el concepto de entrega no estaba claramente definido en el artículo 19 y que era preferible la redacción del proyecto de 1939 en el que la entrega comprendía todos los actos que el vendedor estaba obligado a realizar para que las mercaderías se pusiesen a disposición del comprador.

81. El Representante del Reino Unido dijo que la definición de entrega de la Ley Uniforme se había formulado en conformidad con el concepto anglosajón que reconoce la obligación del vendedor de entregar las mercaderías. No obstante, añadió que ese concepto no estaba tan elaborado en el sistema del common law como en el del derecho civil y, por lo tanto, pensaba que convendría definir con más precisión el concepto de entrega.

82. El Representante de Italia dijo que la Ley Uniforme constituía una tentativa para acercar los sistemas del common law y del derecho civil y que el concepto de entrega se había sacado del common law. A diferencia del Representante de España, el Representante de Italia no veía ninguna contradicción entre el párrafo 2 del artículo 19 y el párrafo 2 del artículo 73. Los artículos de la Ley Uniforme no debían analizarse con ideas preconcebidas derivadas de la familiaridad con los sistemas del common law o del derecho civil.

83. El Observador designado por la Cámara de Comercio Internacional manifestó que la redacción del párrafo 2 del artículo 19 podía dar lugar a dificultades porque no se veía claramente si la expresión "dación de las mercaderías al porteador" se aplicaba al primer porteador o a la empresa de transporte marítimo.

84. Al referirse al artículo 18, el Representante del Japón dijo que los hombres de negocios se preguntaban si la expresión "cualesquiera documentos" era bastante clara. En la Ley Uniforme no se decía cuáles eran los documentos que el vendedor debía remitir. Estuvo de acuerdo con los representantes que se mostraron partidarios de una definición clara del concepto de entrega, que debía ser fácilmente comprensible para cualquier hombre de negocios.

Artículos 25 y 26

Artículo 25

El comprador no tiene derecho a exigir la ejecución del contrato por el vendedor, si la adquisición de bienes que reemplacen a los del contrato resulta conforme a los usos y es razonablemente posible. En este caso el contrato será resuelto de pleno derecho a partir de la fecha en que dicha adquisición se hubiera podido efectuar.

Artículo 26

1. Cuando la falta de entrega en la fecha fijada constituye una transgresión esencial del contrato, el comprador puede exigir del vendedor la ejecución de éste, o bien, declarar la resolución del contrato. El comprador debe informar al vendedor de su decisión dentro de un plazo razonable; de lo contrario el contrato se resuelve de pleno derecho.

2. Si el vendedor exige que el comprador le haga conocer su decisión y éste no cumple dentro de un plazo breve, el contrato se resuelve de pleno derecho.

3. Si el vendedor efectúa la entrega antes que el comprador haya hecho conocer su decisión, y éste no declara la resolución del contrato dentro de un plazo breve, el contrato no puede ser resuelto.

4. Cuando el comprador ha elegido la ejecución del contrato y no la obtiene dentro de un plazo razonable, puede declarar rescindido el contrato.

Comentarios

85. El Representante del Japón observó que las disposiciones de estos artículos parecerían justas respecto de productos cuyo precio fluctuara rápidamente, pero que no ocurriría lo mismo en el caso de los productos industriales cuyo precio tendiera a ser más estable. Aunque parecía razonable evitar el riesgo de que se especulara esperando y vigilando el movimiento del precio, parecía haber menos justificación para privar al comprador del derecho a exigir la ejecución del contrato por el vendedor en los casos en los que, por la actual rapidez de los medios de comunicación, el riesgo de especulación fuera mínimo.

Artículos 27 y 30

Artículo 27

1. Cuando la falta de entrega de la cosa en la fecha fijada no constituye una transgresión esencial del contrato, el vendedor conservará el derecho de efectuar la entrega y el comprador el de exigir de aquél la ejecución del contrato.

2. No obstante, el comprador puede conceder al vendedor un plazo satisfactorio adicional de duración razonable. La falta de entrega dentro de este plazo se considerará como una transgresión esencial del contrato.

Artículo 30

1. Cuando la falta de entrega de la cosa en el lugar previsto constituya una transgresión esencial del contrato, y la falta de entrega en la fecha prevista también constituya una transgresión esencial, el comprador puede exigir del vendedor la ejecución del contrato o declarar la resolución de éste. El comprador debe informar de su decisión al vendedor dentro de un plazo razonable; de lo contrario el contrato se resuelve de pleno derecho.

2. Si el vendedor exige que el comprador le haga conocer su decisión y éste no le responde dentro de un plazo breve, el contrato se resuelve de pleno derecho.

3. Si el vendedor transporta la cosa al lugar previsto antes que el comprador haya hecho conocer su decisión, y el comprador no declara la resolución del contrato dentro de un breve plazo, el contrato no puede ser resuelto.

Comentarios

86. El Representante de Rumania criticó las expresiones "razonable" y "dentro de un plazo breve" utilizadas en estos artículos, calificándolas de conceptos imprecisos y vagos. Sin embargo, el Representante de la República Árabe Unida dijo que sería preferible conservar estas expresiones y dejar su interpretación a los tribunales de justicia o de arbitraje que tendrían en cuenta las circunstancias de cada caso.

Artículo 33

1. El vendedor no habrá cumplido su obligación de entregar la cosa:
 - a) Cuando sólo ha dado una parte de la cosa vendida o una cantidad mayor o menor que aquella prometida en el contrato;
 - b) Cuando ha dado una cosa distinta a la prevista en el contrato o una cosa de diversa especie;
 - c) Cuando ha dado una cosa que no sea conforme con una muestra o modelo entregado o enviado al comprador, a menos que la muestra o el modelo hubieran sido ofrecidos como mera indicación, sin asumir obligación alguna de conformidad;
 - d) Cuando ha dado una cosa que no posee las calidades necesarias para su uso normal o para su utilización comercial;
 - e) Cuando ha dado una cosa que no posee las calidades necesarias para un uso especial previsto expresa o implícitamente en el contrato;
 - f) En general, cuando ha dado una cosa que no posee las calidades y particularidades previstas, expresa o implícitamente en el contrato.

2. La diferencia en la cantidad, la falta de una parte de las mercaderías, o la falta de cualquiera característica o calidad no se tomarán en consideración cuando carezcan de importancia.

Comentarios

87. El Representante del Japón dijo que la redacción del párrafo 2 podría suscitar dudas con respecto al sentido de la expresión "cuando carezcan de importancia". El alcance de esta expresión podría ampliarse excesivamente en detrimento de los derechos del comprador.

Artículo 35

1. La conformidad con el contrato se determinará de acuerdo con el estado de la cosa en el momento de la transmisión de los riesgos. No obstante, si a consecuencia de una declaración de resolución o de una petición de sustitución de la cosa, la transmisión de los riesgos no se produce, la conformidad se determinará según el estado de la cosa en el momento en que los riesgos se hubieran transmitido, si la cosa hubiera sido conforme al contrato.

2. El vendedor será responsable de las consecuencias de cualquier falta de conformidad que sobrevenga después del momento fijado en el inciso anterior, si esta falta tiene por causa un hecho del vendedor o de una persona de la cual él sea responsable.

Comentarios

88. El Representante de la URSS dijo que este artículo, además de vincular la responsabilidad del vendedor a la transmisión de los riesgos, debería incluir la cuestión de la responsabilidad del vendedor con respecto a la cosa cubierta por una garantía en virtud del contrato (por ejemplo, en el caso de adquisición de instalaciones, maquinaria, etc.).

Artículo 38

1. El comprador debe examinar la cosa o hacerla examinar dentro de un plazo breve.

2. En el caso de transporte de la cosa, el comprador debe examinarla en el lugar de destino.

3. Si la cosa ha sido reexpedida por el comprador sin transbordos y sin que el vendedor haya conocido o debido conocer, en el momento de la celebración del contrato, la posibilidad de esta reexpedición, el examen de la cosa podrá ser pospuesto hasta que ella llegue a su nuevo destino.

4. Las modalidades del examen se regularán por el acuerdo de las partes o, en defecto de éste, por la ley o los usos del lugar donde dicho examen deba efectuarse.

Comentarios

89. El Representante del Japón dijo que las palabras "dentro de un plazo breve" que figuraban en el párrafo 1 del artículo 38 podrían plantear dificultades especialmente si se interpretaban juntamente con la disposición del párrafo 3 de que el comprador debe examinar la cosa "en el lugar de destino". Por ejemplo, en el caso de que el comprador fuera una empresa comercial que actuara como intermediario entre el fabricante y el usuario o consumidor, o en el caso de que el comprador fuera uno de los intermediarios de una serie de contratos, este requisito daría origen a dudas e incertidumbre. Lo mismo podría decirse respecto de esos compradores en cuanto al requisito de "sin transbordos" del párrafo 3 del artículo 38, si la cosa fuera transbordada de un buque a un ferrocarril o camión.

Artículos 52 y 53

Artículo 52

1. Cuando la cosa es objeto de un derecho o de una reclamación de un tercero y el comprador no hubiera aceptado tomarla en tales condiciones, debe denunciar al vendedor tal derecho o reclamación - a menos que éste conozca uno u otra - y pedirle que ponga remedio a ello dentro de un plazo razonable o que le entregue otra cosa libre de todo derecho y reclamación.

2. Si el vendedor satisface la petición, el comprador que sin embargo ha sufrido un perjuicio, puede exigir la indemnización de daños y perjuicios en los términos del artículo 82.

3. En caso de que el vendedor no satisfaga la petición, el comprador, si de ello resulta una transgresión esencial del contrato, puede declarar la resolución de éste y exigir la indemnización de daños y perjuicios en los términos de los artículos 84 a 87. Si el comprador no declara la resolución o si no existe una transgresión esencial del contrato, tiene derecho a exigir la indemnización de daños y perjuicios en los términos del artículo 82.

4. El comprador perderá el derecho de declarar la resolución del contrato si no envía al vendedor la denuncia prevista por el inciso 1 de este artículo dentro de un plazo razonable a partir del momento en que verificó o hubiese debido verificar el derecho o la reclamación del tercero sobre la cosa.

Artículo 53

Los derechos reconocidos al comprador en el artículo precedente excluyen cualquier otra acción fundada en el hecho de que el vendedor falte a su obligación de transmitir la propiedad de la cosa o de que ésta fuera objeto de un derecho o de una reclamación de un tercero.

Comentarios

90. El Representante de Túnez señaló que estos artículos, y en general la sección III de la Ley Uniforme titulada "Transmisión de la Propiedad", se referían solamente a la transmisión de la propiedad en caso de litigio. Tal vez sería conveniente incluir también en la Ley Uniforme disposiciones para la transmisión de la propiedad en general.

Artículos 55 y 56

Artículo 55

1. Si el vendedor no cumple con cualquiera de las obligaciones, salvo las establecidas en los artículos 20 a 53, el comprador puede:

- a) Si el incumplimiento constituye una transgresión esencial del contrato, declarar la resolución de éste siempre que lo haga dentro de un breve plazo, y pedir la indemnización de daños y perjuicios en los términos de los artículos 84 a 87, o bien,
- b) En cualquier otro caso, exigir daños y perjuicios en los términos del artículo 82.

2. El comprador también puede exigir al vendedor el cumplimiento de sus obligaciones, a menos que el contrato se resuelva.

Artículo 56

El comprador está obligado a pagar el precio de la cosa y a proceder a la recepción de ella, en los términos establecidos en el contrato y en la presente Ley.

Comentarios

91. El Representante de Checoslovaquia dijo que las disposiciones de estos artículos relativos a las obligaciones del vendedor y del comprador no eran completas. En este sentido mencionó que el código de comercio internacional de Checoslovaquia contenía disposiciones generales sobre todas las obligaciones contractuales relativas a la venta de bienes. Por ejemplo, estipulaba que el acreedor incurría en falta o retraso si no cooperaba en la ejecución de todos los actos que debía efectuar. En tal caso, el deudor tenía derecho a pedir indemnización por los gastos incurridos como resultado de la falta o retraso del acreedor. Además, el deudor podía tener derecho a resolver el contrato en ciertos casos de falta o retraso por parte del acreedor. Mientras el acreedor fuese culpable de falta o retraso, el deudor no estaba en falta y por lo tanto no estaba obligado a cumplir sus obligaciones. El representante de Checoslovaquia indicó, por lo tanto, que sería conveniente regular de manera más completa la obligación del acreedor de cooperar en el cumplimiento de la transacción.

Artículo 57

Cuando la venta se celebra sin que el precio haya sido fijado ni se haya estipulado un medio para determinarlo, el comprador deberá pagar el precio que el vendedor habitualmente cobrara al momento de la celebración del contrato.

Comentarios

92. El Representante de la URSS criticó este artículo diciendo que una Ley no debería permitir que se celebrase un contrato sin precio o sin que se indicase, por lo menos, claramente los medios para determinarlo. Este artículo daría lugar a arbitrariedades.

93. El Representante de Hungría compartió esa opinión y consideró que la única excepción a la regla de que el precio es un elemento esencial del contrato podía ser el caso en que, si bien no se había determinado el precio en el contrato, el precio podía deducirse de un contrato previo entre las mismas partes y con respecto a las mismas mercaderías.

Artículo 69

El comprador tomará las medidas previstas en el contrato, o establecidas por los usos, por la ley o los reglamentos en vigor, con el fin de preparar o garantizar el pago del precio, tales como la aceptación de una letra de cambio, la apertura de un crédito documentado, o la prestación de una garantía bancaria.

Comentarios

94. El Representante del Japón dijo que en las disposiciones del artículo 69 no se tenían en cuenta los muchos litigios que podían plantearse entre compradores y vendedores sobre créditos documentados, como por ejemplo los litigios sobre contratos en los que se previera una carta de crédito sin especificar su contenido preciso, la fecha de apertura del crédito o la cantidad correspondiente.

Artículo 73

1. Cada una de las partes puede diferir el cumplimiento de sus obligaciones, siempre que la situación económica de la otra parte haya pasado a ser, con posterioridad al contrato, tan difícil que existan justos motivos para temer que ella no cumplirá con una parte importante de sus obligaciones.

2. Si el vendedor ha expedido la cosa antes de que se revele la situación económica del comprador prevista en el inciso precedente, puede oponerse a la dación de la cosa al comprador, inclusive si éste es titular de un documento que le conceda el derecho de obtenerla.

3. No obstante lo dispuesto en el inciso precedente, el vendedor no tendrá derecho a oponerse a la dación si ésta es reclamada por un tercero, que sea legítimo titular de un documento que le conceda derecho para obtener la cosa, a menos que el documento contenga reservas que se refieran a la transmisión, o a menos que el vendedor demuestre que el titular del documento, al adquirirlo, hubiera actuado a sabiendas en perjuicio del vendedor.

Comentarios

95. El Representante de la República Árabe Unida dijo que, aunque en la Ley Uniforme se había tratado de establecer un equilibrio entre las obligaciones del vendedor y del comprador, era probable que las disposiciones de este artículo dejaran a la parte más débil a merced de la más fuerte, en detrimento de los países en desarrollo. El párrafo 2 del artículo 73 permitiría a un vendedor que ya hubiese expedido la mercancía, oponerse a la entrega de ésta al comprador si la situación económica de este último hubiese pasado a ser tan difícil que existieran motivos razonables para temer que no pudiese cumplir una parte importante de sus obligaciones.

De esta manera, el vendedor (o, según el párrafo 1, cualquiera de las partes) estaría facultado para decidir unilateralmente que la otra parte se hallaba en una situación económica precaria y, en tal caso, tendría derecho a obtener la entrega de la mercancía in transitu. Para los países en desarrollo, que tuviesen una necesidad vital de ciertas mercaderías, el no recibirlas podría acarrear consecuencias muy graves. El Representante de la RAU subrayó que permitir a una parte que difiera unilateralmente el cumplimiento de sus obligaciones constituía una práctica peligrosa que abría el camino a la arbitrariedad. Añadió que, si bien era cierto que muchas legislaciones nacionales permitían la detención in transitu, esta posibilidad se limitaba a los casos en que la autoridad competente hubiera declarado la quiebra o la insolvencia de una de las partes.

96. El Representante del Reino Unido dijo que, con arreglo al derecho inglés, la elección que debía hacerse en virtud del artículo 73 no era subjetiva, sino objetiva, y que si la parte cometía un error en la elección sería ella la que se hallaría en una situación de incumplimiento del contrato. Por lo tanto, si un vendedor, acogiéndose a las disposiciones del párrafo 2 del artículo 73, detuviese la mercancía in transitu por temor de que un comprador en otro país no cumpliera sus obligaciones, y si el comprador impugnase la acción del vendedor, correspondería a los tribunales determinar si la decisión de este último estaba justificada. De esta manera, a juicio del Representante del Reino Unido, no había motivo para temer que la cuestión quedase a la elección unilateral de una parte. Los Representantes de los Estados Unidos y de Italia compartieron este punto de vista. El Representante de Italia añadió que una parte que abusara de su derecho a tomar medidas en previsión del incumplimiento del contrato por la otra parte correría el riesgo de verse obligada a indemnizar los daños sufridos por la parte perjudicada.

Artículo 74

1. Cuando una de las partes no ha cumplido con una de sus obligaciones, no será responsable de tal incumplimiento si prueba que éste es debido a un obstáculo que según la intención de las partes al momento de la celebración del contrato, ni debía tomar en consideración, ni evitar o superar; a falta de cualquiera expresión de la intención de las partes, se atenderá a la intención que tuvieran personas razonables colocadas en la misma situación.

2. Si las circunstancias que motivaran el incumplimiento son de tal naturaleza que sólo originen un impedimento temporal del cumplimiento, la parte que no cumpla será, sin embargo, relevada permanentemente de su obligación si a consecuencia de la demora el cumplimiento cambia tan radicalmente que lleve a la ejecución de una obligación del todo distinta a la prevista en el contrato.

3. La exoneración prevista en el presente artículo en favor de una de las partes no impedirá la resolución del contrato fundada en alguna otra disposición de la presente Ley, ni privará a la otra parte de cualquier derecho que le corresponda en los términos de esta Ley para reducir el precio, a menos que las circunstancias que justifiquen la exoneración hayan sido producidas por la otra parte o por alguna persona de la cual ella sea responsable.

Comentarios

97. El Representante de Checoslovaquia dijo que, a su juicio, este artículo no abordaba con suficiente detalle las consecuencias de la injerencia del Gobierno en las relaciones contractuales privadas. Citó algunos casos recientes en los que se había planteado este problema. Por ejemplo, una empresa de Checoslovaquia había adquirido equipo de laminación por un valor de 12 millones de dólares de una empresa de los Estados Unidos. Aunque el precio se había pagado por adelantado, el Gobierno de los Estados Unidos había prohibido el envío fundándose en que el equipo constituía material estratégico. La empresa checoslovaca había reclamado el reembolso de la cantidad pagada, pero la empresa americana había declinado su responsabilidad basándose en que el equipo había sido producido con el fin de expedirlo a Checoslovaquia y que no podía tenerse al vendedor por responsable de la acción del Gobierno de los Estados Unidos de denegar un permiso de exportación. Otro ejemplo mencionado por el Representante de Checoslovaquia fue una venta de petróleo crudo efectuada por la Unión Soviética a Israel, cuya exportación fue prohibida por las autoridades de la URSS después de la crisis de Suez de 1956; se planteó entonces la cuestión de quién debía soportar las pérdidas, si el vendedor o el comprador. El Representante de Checoslovaquia añadió que en el comercio internacional moderno a menudo surgían problemas de este género y que el artículo 74 no proporcionaba una solución clara. El Código Comercial Internacional checoslovaco trataba de resolver este problema estipulando que el vendedor era responsable de la obtención de los permisos de exportación y otros afines y el comprador de la obtención de los permisos de importación y demás permisos conexos. Por consiguiente, el derecho checoslovaco declaraba explícitamente cuando correspondía al comprador o al vendedor soportar los riesgos en una transacción comercial internacional.

98. El Representante de la Argentina criticó el artículo 74 por ser poco claro y por tener un carácter excesivamente subjetivo.

99. El Representante del Reino Unido dijo que, con arreglo al derecho inglés, el problema de la imposibilidad de cumplimiento se resolvía prorrateando las pérdidas entre las partes equitativamente, según las circunstancias del caso. Normalmente, en las situaciones descritas por el Representante de Checoslovaquia, toda cantidad satisfecha sería prima facie recuperable, pero el vendedor tendría derecho a que el tribunal fijase discrecionalmente una compensación por los gastos en que hubiera incurrido.

Artículo 97

1. Los riesgos se **transmitirán** al comprador desde que la entrega de la cosa tiene lugar en las condiciones previstas en el contrato y en la presente Ley.

2. En el caso de dación de una cosa no conforme al contrato, los riesgos se transmiten al comprador, independientemente de la falta de conformidad, desde el momento en que la dación se efectúa en las condiciones previstas en el contrato y en la presente Ley, pero siempre que el comprador no haya declarado la resolución del contrato ni exigido la sustitución de la cosa.

Comentarios

100. El Observador designado por la Cámara de Comercio Internacional señaló que, en virtud de este artículo, los riesgos "se transmitirán al comprador desde que la entrega de la cosa tiene lugar" e hizo observar que la entrega se definía en el artículo 19. En los casos en que las partes acordaran aceptar cláusulas de entrega conocidas (por ejemplo, INCOTERMS) no surgiría ningún problema. Sin embargo, cuando no fuera éste el caso, la Ley Uniforme no resolvía de manera clara el problema, por ejemplo en los casos en que la mercancía se entregaba a un transportista o en el caso de transbordo ulterior. En tales casos sería difícil resolver los problemas planteados con arreglo a los "principios generales" en los que la Ley se inspiraba, según lo dispuesto en su artículo 17.

II

A. CONVENCION RELATIVA A UNA LEY UNIFORME SOBRE LA FORMACION DE CONTRATOS PARA LA VENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS

101. El Representante de la URSS declaró que sus observaciones sobre la Convención relativa a la Venta Internacional de Mercaderías eran igualmente aplicables en líneas generales a esta Convención. En especial, dijo que el artículo VII de esta Convención resultaba inaceptable debido a que circunscribía la Convención a los Estados Miembros de las Naciones Unidas o de cualquiera de sus organismos especializados, y que el artículo XI también resultaba inaceptable porque contenía la anticuada "cláusula colonial".

B. LEY UNIFORME SOBRE LA FORMACION DE CONTRATOS PARA LA VENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS

Artículo 1

1. La presente Ley se aplicará a la formación de contratos de venta de mercaderías celebrados por partes cuyos establecimientos estén situados en territorios de Estados diferentes, en cada uno de los siguientes casos:

- a) Cuando la oferta o la respuesta se refieran a mercaderías que estén en curso de viaje o que fueran transportadas del territorio de un Estado al territorio de otro.
- b) Cuando los actos que constituyen la oferta y la aceptación tengan lugar en territorios de diferentes Estados.
- c) Cuando la entrega de mercaderías se haga en el territorio de un Estado distinto de aquel en cuyo territorio tuvieran lugar los actos que constituyen la oferta y la aceptación.

2. Cuando una parte no tenga un establecimiento se hará referencia a su residencia habitual.

3. La aplicación de la presente Ley no dependerá de la nacionalidad de las partes.

4. Se considerará que la oferta y la aceptación tienen lugar en el territorio del mismo Estado, sólo en el caso de que las cartas, telegramas u otras comunicaciones que las contengan se envíen y reciban dentro de tal Estado.

5. Para los efectos de determinar si las partes tienen su establecimiento o su residencia habitual en "Estados diferentes" cualesquiera - dos o más Estados - no se considerarán ser "Estados diferentes" si una declaración válida al respecto que se haga en los términos del artículo II de la Convención fechada el 1.º de julio de 1964 y relativa a una Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos para la Venta Internacional de Mercaderías está en vigor respecto de ellos.

6. La presente Ley no se aplicará a la formación de contratos de venta:

- a) De acciones, valores de inversión, títulos de crédito o moneda.
- b) De buques, embarcaciones o aeronaves que en el presente o en el futuro estén sujetas a registro.
- c) De electricidad.
- d) De ventas judiciales.

7. Los contratos para el suministro de mercancías que habrán de ser manufacturadas o producidas se considerarán como ventas dentro del concepto de la presente Ley, a menos que la parte que encargue las mercaderías asuma la obligación de proveer una parte esencial y sustancial de los materiales necesarios para dicha manufactura o producción.

8. La presente Ley se aplicará independientemente del carácter civil o comercial de las partes o de los contratos que celebren.

9. Las reglas de derecho internacional privado se excluirán para los efectos de la aplicación de la presente Ley, salvo cualquier disposición en contrario de ella.

Artículo 2

1. Las estipulaciones de los siguientes artículos se aplicarán salvo que de las negociaciones preliminares, de la oferta, de la respuesta, de las prácticas que las partes hayan establecido entre sí, o de los usos, aparezca que deben aplicarse otras disposiciones.

2. Sin embargo, una estipulación de la oferta que establezca que el silencio equivaldrá a la aceptación, carece de valor.

Artículo 3

Una oferta o una aceptación no necesita formularse por escrito y no estará sujeta a ningún otro requisito formal. En particular, pueden ser probadas por testigos.

Artículo 4

1. La comunicación que una persona dirija a una o más personas determinadas con el objeto de celebrar un contrato de venta, no constituirá una oferta a menos que esté suficientemente definida para permitir la celebración del contrato por medio de aceptación, e indique la intención del oferente de quedar obligado.

2. Esta comunicación puede ser interpretada refiriéndola o complementándola con las negociaciones preliminares, con las prácticas que las partes hayan establecido entre sí, con los usos y con cualquier disposición legal aplicable a los contratos de venta.

Artículo 5

1. La oferta obligará al oferente sólo a partir del momento en que haya sido comunicada al destinatario; se interrumpirá si su cancelación se comunica al destinatario con anterioridad o al mismo tiempo que la oferta.

2. Después de que una oferta haya sido comunicada al destinatario puede revocarse a menos que la revocación no se haga de buena fe o de acuerdo con prácticas comerciales justas, o que la oferta establezca un término fijo para la aceptación, o que indique de cualquier manera que es firme o irrevocable.

3. Una indicación de que la oferta es firme o irrevocable puede ser expresa o resultar implícitamente de las circunstancias, de las negociaciones preliminares, de cualquier práctica que las partes hayan establecido entre sí, o de los usos.

4. La revocación de una oferta sólo tendrá lugar si ha sido comunicada al destinatario antes de que éste haya enviado su aceptación o haya hecho cualquier acto que se repute como aceptación en los términos del inciso 2 del artículo 6.

Artículo 6

1. La aceptación de una oferta consiste en una declaración comunicada por cualquier medio al oferente.

2. La aceptación también puede consistir en el envío de las mercancías o del precio, o de otro acto que pueda considerarse equivalente a la declaración que se indica en el inciso 1 de este artículo, ya sea en virtud de la oferta o como resultado de prácticas que las partes hayan establecido entre sí, o de los usos.

Artículo 7

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

2. Sin embargo, una respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación pero que contenga términos adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente los términos de la oferta, constituirá una aceptación a menos que el oferente inmediatamente objete la discrepancia; si no lo hiciera así, los términos del contrato serán los términos de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.

Artículo 8

1. Una declaración de aceptación de una oferta sólo tendrá efecto si se comunica al oferente dentro del término que él haya fijado, o bien, si no se hubiere fijado término, dentro de un plazo razonable, debiendo considerarse debidamente los usos y las circunstancias de la transacción, incluyendo la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente. En caso de una oferta verbal, la aceptación será inmediata si las circunstancias no indican que el destinatario habrá de tener tiempo para decidir.

2. Si en carta o telegrama se fija al oferente un plazo para la aceptación, éste empezará a correr a partir de la fecha de la carta o de la hora del día que el telegrama fue entregado para su despacho.

3. Si una aceptación consiste en uno de los actos que se indican en el inciso 2 del artículo 6, tal acto sólo tendrá efectos si se realiza dentro del período que establece el inciso 1 del presente artículo.

Artículo 9

1. Si la aceptación es tardía, el oferente puede considerar que se ha recibido en tiempo debido, con la condición de que le informe inmediatamente al aceptante ya sea en forma oral o mediante envío de una notificación.

2. Sin embargo, si la aceptación se comunica con demora, se considera haberse comunicado en tiempo debido, si la carta o documento que la contenga indica que ha sido enviada en tales circunstancias que si su transmisión hubiera sido normal se **habría** comunicado en el plazo debido; esta estipulación no se aplicará si el oferente hubiera informado inmediatamente al aceptante, ya sea oralmente o con el envío de una notificación, que considera que su oferta se ha declinado.

Artículo 10

Una aceptación no puede ser revocada a menos que tal revocación sea comunicada al oferente con anterioridad o al tiempo de la aceptación.

Artículo 11

La formación del contrato no quedará afectada por la muerte o incapacidad para contratar de una de las partes, sobrevenidas con anterioridad a la aceptación, salvo que lo contrario resulte de la intención de las partes, de los usos, o de la naturaleza de la transacción.

Artículo 12

1. Para los efectos de la presente Ley la expresión "ser comunicada" significa ser entregada a la dirección de la persona a quien la comunicación se dirige.

2. Las comunicaciones previstas por la presente Ley se harán por los medios que sean usuales en las circunstancias.

Artículo 13

1. Por usos se entiende cualquier práctica o método comercial que personas razonables, colocadas en la misma situación que las partes, consideren normalmente ser aplicables a su contrato.

2. Cuando se empleen expresiones, estipulaciones o formas de contrato que sean usadas comúnmente en las prácticas comerciales, ellas serán interpretadas de acuerdo con el sentido normal que se les dé en el ámbito comercial respectivo.

Comentarios

102. El Representante de México expresó la opinión de que la Ley Uniforme ganaría en claridad si se volviera al principio recogido en el proyecto de 1958 según el cual se consideraba concluido el contrato desde que se comunicaba al oferente la aceptación.

103. El Representante de Italia no estuvo de acuerdo con el representante de México y se declaró en favor de la solución contenida en el párrafo 1 del artículo 5 que constituía una transacción entre las teorías del momento del envío y del momento de la recepción de la aceptación. Añadió que se había omitido prudentemente en la Ley Uniforme toda referencia al momento a partir del cual el contrato obliga a las partes, evitando de esta manera un conflicto entre las dos teorías.

104. El Representante del Japón declaró que algunas empresas comerciales de su país habían criticado la disposición del párrafo 2 del artículo 2 según la cual "una estipulación de la oferta que establezca que el silencio equivaldría a la aceptación, carece de valor". Esto era contrario a la disposición del Código de Comercio, por lo menos en el Japón, donde entre comerciantes que regularmente realizan negocios entre ellos, se consideraba que el silencio equivalía a la aceptación de la oferta si ésta se refería a las actividades comerciales normales del oferente. El Representante del Japón también se preguntó si la palabra "materially", en el párrafo 2 del artículo 7, debía interpretarse de la misma manera que la palabra "material", en el párrafo 2 del artículo 33 de la Ley Uniforme sobre la venta internacional de mercaderías.

105. El Representante de Kenia señaló que, en tanto que en los artículos 4, 5 y 8 se utilizaban los términos "oferente" y "destinatario", en el artículo 9 se empleaban los términos "oferente" y "aceptante". Con objeto de evitar confusiones debería utilizarse la misma terminología en todo el texto.

106. El Representante de la URSS, refiriéndose al párrafo 3 del artículo 5, consideró que era improcedente estipular en una ley que una indicación de que la oferta es firme e irrevocable puede "resultar implícitamente de las circunstancias, de las negociaciones preliminares, de cualquier práctica que las partes hayan establecido entre sí, o de los usos". La propia oferta debía señalar con toda claridad que era firme o irrevocable. En cuanto al artículo 7, el Representante de la URSS sugirió que se excluyese la posibilidad de tener un contrato por celebrado cuando la aceptación contuviese adiciones a la oferta, o limitaciones o modificaciones de ésta. Con relación al artículo 13 no estuvo de acuerdo con la definición de usos que en él se daba, por estimar que podía dar lugar a innumerables controversias. Añadió que, aunque su Gobierno no rechazaba totalmente la aplicabilidad de los usos en las transacciones comerciales, debía dejarse sentada la prioridad del derecho. La Ley Uniforme no podía prever todos los casos; sus lagunas debían colmarse en primer término aplicando las normas del derecho interno y podrían aplicarse los usos en los casos en que una cuestión no estuviese regulada por el derecho. Además, no debería permitirse que las partes en el contrato impusieran discrecionalmente condiciones para la aplicación del uso. Ello sería contrario a las normas de derecho. Cualquier uso aplicable a un contrato en cuestiones reguladas por normas jurídicas imperativas debería mencionarse expresamente en el propio contrario.

107. El Representante de los Estados Unidos recalcó que los usos observados en una determinada actividad mercantil constituían una parte importante del derecho aplicable a las transacciones dentro de esa actividad. En los Estados Unidos, y probablemente también en otros países, la gran mayoría de los contratos eran concertados por hombres de negocios sin intervención de abogados, y esos contratos se basaban en gran parte en los usos observados en esa actividad mercantil. Reconocía sin embargo que era difícil dar preferencia a los usos sobre la ley.

108. El Representante de México se mostró de acuerdo en términos generales con las observaciones del representante de la URSS en cuanto a los usos, pero añadió que, a su juicio, la CNUDMI debería contribuir a aclarar la relación existente entre el uso y la ley. En su opinión, los usos no deberían nunca ser contrarios a los principios jurídicos, y las convenciones internacionales deberían prevalecer sobre los usos.

109. El Representante de Hungría señaló que si bien el uso tenía importancia en cuanto al contenido del contrato una vez concluido éste, su importancia era mucho menor en el proceso de formación de los contratos; en este proceso, era la ley interna, más que el uso, la que prescribía los trámites que debían seguirse.

110. El Representante de Noruega dijo que era indispensable que los comerciantes pudiesen recurrir a los usos comerciales. Sin embargo, se planteaban problemas especialmente en el comercio internacional, debido a la existencia de usos diferentes en diferentes países y en diferentes sectores del comercio.

111. El Representante de la URSS, aclarando su anterior declaración acerca de los usos, dijo que no propugnaba la eliminación de los usos en el comercio internacional, y convino en que en cuestiones no previstas en la Ley Uniforme ni en el derecho interno, deberían aplicarse las costumbres y los usos. Puso de relieve,

sin embargo, que en muchos casos la parte más fuerte invocaba el uso en detrimento de la parte más débil, y advirtió que si los usos diferían a veces incluso dentro de un mismo país, tales diferencias eran mucho más pronunciadas en el comercio internacional (por ejemplo, la cláusula f.o.b. se interpretaba de modo diferente en diferentes puertos). El Representante de la URSS señaló que no debía darse por supuesto que las partes en un contrato tuvieran intención implícita de aplicar los usos, y que éstas sólo deberían ser aplicables cuando ambas partes hubieran manifestado expresamente su intención de regirse por ellos.

112. El Representante de la República Arabe Unida declaró que en su país, los usos no podían prevalecer sobre las normas imperativas de la ley pero sí sobre las disposiciones legales accesorias, especialmente en materia de comercio internacional.

113. El Representante de Noruega, refiriéndose al artículo 10, dijo que en algunos casos la resistencia comercial del comprador era demasiado débil frente a los métodos modernos de venta, como era el caso por ejemplo de las ofertas no solicitadas. Criticó la redacción del artículo 10 por entender que no permitía a la legislación interna conceder a un comprador que se encontrara en esas circunstancias un período de reflexión de, por ejemplo, tres días a una semana, durante el cual pudiera retirar su aceptación.

114. Comentando el párrafo 1 del artículo 12, el Representante de Hungría dijo que la redacción de ese párrafo demostraba que la Ley Uniforme había adoptado la teoría del momento de la recepción de la aceptación y no, como había dicho el Representante de Italia, una solución intermedia entre la teoría del momento del envío y la del momento de la recepción.

ANEXO II

RESUMEN DE LOS COMENTARIOS HECHOS DURANTE EL SEGUNDO PERIODO DE SESIONES ACERCA DE LA CONVENCION DE LA HAYA DE 1955 SOBRE LA LEY APLICABLE A LAS VENTAS INTERNACIONALES DE MERCADERIAS

A. Comentarios de carácter general

1. Varios representantes expresaron la opinión de que, si bien algunas de sus disposiciones podrían mejorarse, la Convención de La Haya de 1955, era, en general, un instrumento satisfactorio (Argentina, España, Italia, México, República Arabe Unida, Túnez y el Observador de la Cámara de Comercio Internacional).
2. A juicio del Representante de Túnez, la Convención cumplía una función útil al eliminar las controversias que podrían haber surgido de no contarse con ella. El Representante de Italia declaró que si bien el texto de la Convención originaba cierta incertidumbre, su existencia contribuía a una mayor claridad.
3. El Representante de México estimó que la ratificación de la Convención por un mayor número de países sería un paso hacia la normalización internacional. Si bien era cierto que algunas de sus disposiciones resultaban anticuadas, tenían, no obstante, carácter objetivo, eran aplicables a todas las ventas y protegían los derechos tanto del comprador como del vendedor. Los Representantes de Argentina y España apoyaron los puntos de vista expresados por el Representante de México.
4. Varios representantes abogaron por la ratificación de la Convención (Argentina, España, Hungría, Italia, México). Sin embargo, a juicio del Representante de Hungría, la Comisión debía primero examinar el texto de la Convención antes de recomendar a los Estados que la ratificasen. El Representante del Japón informó a la Comisión de que no se encontraba en condiciones de indicar la opinión oficial de su país respecto de la Convención, pues su Gobierno todavía estaba examinándola. En cambio, el Representante de los Estados Unidos de América declaró que, por el momento, su Gobierno no tenía intención de ratificar la Convención.
5. En cuanto a la necesidad de establecer normas uniformes para la solución de conflictos, y a la aplicabilidad de las mismas, el Representante de Rumania estimó que, puesto que tales normas eran accesorias a las normas sustantivas, resultaba necesaria una convención de derecho internacional privado. El Representante de la República Arabe Unida estimó, por otra parte, que el ámbito de aplicación de la Convención quedaría muy limitado si todos los países del mundo adoptasen una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías. El Representante de la URSS declaró que, como ya se había señalado, en lugar de las Convenciones de 1964, debería prepararse un nuevo instrumento que incluyese también normas sobre conflicto de leyes. La preparación de un instrumento de esa clase, aceptable para todos los países o para una mayoría de ellos, obviaría la necesidad de una convención aparte sobre la ley aplicable a la venta internacional de mercaderías.

6. A juicio del Representante de Noruega, se requerirían normas sobre conflicto de leyes aun en caso de que se adoptasen en todo el mundo las Convenciones de La Haya de 1964, ya que éstas no abarcaban todos los aspectos de la venta internacional. Esta opinión fue compartida por el Observador de la Cámara de Comercio Internacional quien adujo que la Ley Uniforme sobre Ventas de La Haya, de conformidad con su artículo 8, no abarcaba diversos aspectos del contrato, tales como la formación y validez del contrato o de cualquiera de sus disposiciones y que, conforme al artículo 4 de dicha Ley, su designación como ley aplicable a un contrato no afectaba a la aplicación de cualquier norma imperativa de derecho que hubiera sido aplicable si las partes no hubiesen optado por la Ley Uniforme. En contraste con estas disposiciones de la Ley Uniforme sobre Ventas de La Haya, la designación de una ley, en virtud de la Convención de La Haya de 1955, como ley aplicable a un contrato, significaba la designación de esa ley en su totalidad, incluidas sus normas imperativas, excluyendo por tanto la aplicación de toda otra disposición, aún de carácter imperativo, de cualquier otra ley.

7. La interrelación entre la Convención de La Haya de 1955 y las Convenciones de La Haya de 1964 fue mencionada también por varios representantes. El Representante de Italia consideró que habría que seguir coordinando tales convenciones si las Convenciones de La Haya de 1964 entraban en vigor. El Representante de Checoslovaquia se refirió a las diferencias entre el párrafo 2 del artículo 2 de la Convención de La Haya de 1955 y el artículo 3 de la Ley Uniforme de La Haya, y expresó la opinión de que los países que habían ratificado la Convención de La Haya de 1955 no podrían adherirse a las Convenciones de La Haya de 1964 sobre venta de mercaderías, a menos que hiciesen la declaración prevista en el artículo IV de esta última. El Observador de la Cámara de Comercio Internacional fue del mismo parecer.

8. Algunos representantes opinaron que las normas sobre solución de conflictos y las normas sustantivas debían formar parte del mismo instrumento (Rumania, URSS, el Observador de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado). En cambio el Observador del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado señaló que la formación de un instrumento único sería contraria a la práctica internacional. En el caso de las Convenciones de Ginebra sobre letras de cambio y cheques, por ejemplo, los dos cuerpos de normas figuraban en convenciones separadas. La inclusión de ambos tipos de normas en una convención única podría impedir a un Estado que objetara a uno u otro cuerpo de normas ratificar dicha Convención.

B. Comentarios al texto de la Convención

Artículo 1

Texto

"La presente Convención se aplicará a la venta internacional de mercaderías. No se aplicará a la venta de títulos de crédito, a las ventas de buques y de embarcaciones o aeronaves registradas, ni a las ventas efectuadas por orden judicial o por vía de ejecución. Se aplicará a las ventas documentadas.

A los efectos de la presente Convención los contratos de entrega de mercaderías que hayan de fabricarse o producirse se asimilarán a las ventas, siempre que la parte que se comprometa a hacer la entrega deba proporcionar las materias primas necesarias para la fabricación o la producción.

La simple declaración de las partes en cuanto a la aplicación de una ley o a la competencia de un juez o un árbitro, no bastará para dar a una venta el carácter internacional en el sentido previsto en el primer párrafo del presente artículo."

Comentarios

9. Todos los comentarios hechos en relación con el artículo 1 se refirieron al primer párrafo de este artículo y a la necesidad de definir la venta internacional de mercaderías.

10. El Representante de la URSS consideró que debía definirse la venta de mercadería a fin de dejar en claro cuáles eran las relaciones que debía regular la Convención. El Representante de la República Arabe Unida hizo suyo el punto de vista expresado por el Representante de la URSS y se preguntó si podría aplicarse la definición contenida en la Ley Uniforme de 1964 sobre la venta internacional de mercaderías.

11. El Representante de Italia opinó que la ausencia de una definición era probablemente intencional puesto que los criterios objetivos contenidos en la Convención, tales como la recepción de la oferta o la existencia de un establecimiento, definían claramente los casos en que debía aplicarse la Convención. El Observador de la Conferencia de La Haya confirmó que, como había señalado el Relator del Comité competente de la Conferencia de La Haya, se había omitido deliberadamente una definición de la venta internacional de mercaderías por considerarse que las demás disposiciones de la Convención definían claramente su esfera de aplicación.

Artículo 2

Texto

"Las ventas se regirán por el derecho interno del país designado por las partes contratantes.

Esta designación deberá figurar en una cláusula expresa, o resultar indudablemente de las estipulaciones del contrato.

Las condiciones que afecten al consentimiento de las partes en cuanto a la ley declarada aplicable estarán determinadas por dicha ley."

Comentarios

12. En relación con el primer párrafo del artículo 2, el Representante de Hungría estimó que la autonomía ilimitada de las partes para designar la ley del contrato favorecía a la parte más fuerte. Sin embargo, consideró que todavía no había llegado el momento de limitar o abolir dicha autonomía.

13. El Representante de Checoslovaquia planteó la cuestión del "reenvío" y lamentó el uso de la expresión "derecho interno" en vez de "derecho sustantivo interno", puesto que la actual redacción no excluía la aplicación de las normas para la solución de conflictos propios del derecho designado por las partes. El Representante de Hungría señaló que, a su juicio, cuando las partes habían designado el derecho aplicable a su contrato quedaba excluida la aplicación de las normas para la solución de conflictos de dicho derecho. Sin embargo tales normas se aplicarían en el caso de que debiera aplicarse el derecho definido en el artículo 3 de la Convención.

14. El Observador de la Conferencia de La Haya declaró que el término "derecho interno", en contraste con el término "derecho", que también incluía las normas sobre solución de conflictos, se refería al derecho sustantivo con exclusión de las normas para la solución de conflictos. Este término había sido elegido precisamente para excluir la posibilidad de "reenvío". El Representante de Italia consideró que la distinción entre ambos términos mencionada por el Observador de la Conferencia de La Haya no resultaba clara para los juristas italianos, ya que los términos italianos equivalentes no implicaban tal distinción. El Representante de Francia estuvo de acuerdo con el sentido dado por el Observador de la Conferencia de La Haya a la palabra "interno". El Representante de Hungría puso de relieve la importancia de emplear en las Convenciones términos que tuviesen el mismo sentido en todos los idiomas

15. En cuanto al segundo párrafo del artículo 2, el Representante de Checoslovaquia señaló que las disposiciones de dicho párrafo excluían la elección implícita de una ley o la elección parcial de una ley, contrariamente a lo que ocurría con la Ley Uniforme de La Haya sobre venta internacional de mercaderías. Según el artículo 3 de la Ley Uniforme, las partes del contrato tienen libertad para excluir, expresa o implícitamente, la aplicación de dicha ley en su totalidad o en parte.

Artículo 3

Texto

"En ausencia de un derecho declarado aplicable por las partes, en las condiciones previstas en el artículo precedente, las ventas se registrarán por el derecho interno del país en que el vendedor tenga su residencia habitual al recibir la solicitud del comprador. Si la solicitud se recibe en un establecimiento del vendedor, la venta se registrará por el derecho interno del país en que tal establecimiento esté situado.

No obstante, las ventas se registrarán por el derecho interno del país en que el comprador tenga su residencia habitual, o en que tenga el establecimiento que ha cursado la solicitud, si ésta ha sido recibida en dicho país, ya sea por el vendedor o por su representante, agente o viajante de comercio.

En el caso de ventas en bolsa o en subasta pública, las ventas se registrarán por el derecho interno del país en que esté situada la bolsa o en que tenga lugar la subasta."

Comentarios

16. El Representante de Checoslovaquia manifestó su acuerdo con el primer párrafo del artículo 3, y declaró que las Condiciones Generales del CAEM también preveían la aplicación de la ley del vendedor en los casos en que las cuestiones no estuviesen resueltas por las propias Condiciones Generales.

17. Varios representantes estimaron que las disposiciones del segundo párrafo del artículo 3 que, en algunos casos, hacían aplicable la ley del comprador, no aseguraban la igualdad entre las partes. El Representante del Irán señaló que por lo general las ventas se hacían en el país del vendedor. Pero, aun en el caso de que el contrato se hubiese concertado en el país del comprador, se aplicaría la ley de la parte más fuerte - es decir la del vendedor - puesto que el vendedor podría invocar la cláusula de excepción contenida en el artículo 2 de la Convención.

18. Por otra parte, el Representante de Italia señaló que en muchos casos, especialmente cuando el vendedor estaba interesado en obtener un pedido importante, los contratos se concertaban entre el comprador y el agente o representante del vendedor, en el país del comprador. El Representante de Francia declaró que la aplicación de la ley del comprador tenía por consecuencia casi siempre la aplicación de la lex fori. Añadió que la aplicación de la ley del comprador no daba a éste la preferencia puesto que las leyes de todos los países trataban de dar iguales derechos al vendedor y al comprador. No obstante, el Representante del Irán estimó que la aplicación de la ley del país del vendedor por un juez del país del comprador podría originar dificultades prácticas, lo que no ocurriría si tuviese que aplicar la lex fori.

19. El Representante del Irán estimó que hubiera sido preferible adoptar como derecho aplicable el derecho del lugar de celebración del contrato en vez del derecho del lugar en que se había cursado la solicitud. El Observador de la Conferencia de La Haya observó que el lugar de celebración de un contrato era una de las cuestiones más controvertidas. Por esta razón se había elegido en la Convención la ley del lugar de que había partido la solicitud. La conveniencia de eliminar el criterio del lugar de celebración del contrato fue también señalada por el Representante de Italia.

20. El Representante de la URSS consideró que deberían aclararse los términos "solicitud" y "cursar la solicitud" y que debería especificarse el punto en que debía considerarse que se había cursado una solicitud.

Artículo 4

Texto

"Salvo pacto expreso en contrario, la ley interna del país en que deba efectuarse la inspección de las mercancías objeto de una venta será aplicable tanto respecto a la forma y plazos para hacer la inspección, como respecto a las notificaciones de ella y de las medidas que deban adoptarse en caso de rechazarse las mercancías."

Comentarios

21. El Representante de la URSS consideró que, puesto que las inspecciones podrían realizarse en dos etapas - por lo general se realizaba una inspección preliminar de las mercancías en el país del vendedor y una inspección definitiva en el país del comprador - debería dejarse en claro a qué inspección se refería el artículo 4.

Artículo 5

Texto

"La presente Convención no se aplicará:

1. A la capacidad de las partes;
2. A la forma del contrato;
3. A la transmisión de la propiedad, si bien las diversas obligaciones de las partes, y en especial las relativas a los riesgos, estarán sujetas a la ley aplicable a la venta en virtud de la presente Convención;
4. A los efectos de la venta con respecto a los terceros."

Comentarios

22. En relación con el apartado 2 del artículo 5, el Representante de la URSS sugirió que se ampliara el artículo 5, de modo que en el apartado 2 se agregasen las palabras "ni a los procedimientos de firma", y explicó que la ley de la URSS establecía procedimientos especiales en cuanto a la firma de contratos de ventas internacionales.

23. El Representante de la URSS, comentando el segundo párrafo del artículo 10 y el cuarto párrafo del artículo 12 de la Convención, dijo que tales párrafos eran contrarios a la Declaración sobre la concesión de la independencia a los países y pueblos coloniales, aprobada por la Asamblea General en 1960 (resolución 1514 (XV), de 14 de diciembre de 1960), y que, por tanto, sus disposiciones no podían ser incluidas en una convención internacional.

24. El Representante de la URSS observó asimismo que la Convención no debía excluir la posibilidad de aplicar las normas sobre conflicto de leyes que pudieran existir, o pudieran ser establecidas en el futuro, en otros acuerdos internacionales.

ANEXO III

REPRESENTANTES DE LOS PAISES MIEMBROS DE LA COMISION a/

ARGENTINA

Representante: Sr. Gervasio Ramón Carlos Colombres
Profesor de la Facultad de Derecho de la
Universidad de Buenos Aires

Suplente: Sr. Luis Reyna Corvalán
Agregado de la Misión Permanente de la
República Argentina ante las Naciones Unidas, Ginebra

AUSTRALIA

Representante: Sr. Anthony Mason, Q.C.
Procurador General del Commonwealth de
Australia

Suplentes: Sr. Kewin William Ryan
Comisionado Superior de Comercio
Misión Permanente de Australia, Ginebra

Sr. K. de Rossignol
Comisionado de Comercio
Embajada de Australia, París

Asesor: Sr. F. Paterson
Tercer Secretario
Embajada de Australia, Viena

BELGICA

Representante: Excmo. Sr. Ministro Albert Lilar
Profesor de la Facultad de Derecho y de la
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la
Universidad de Bruselas

a/ Los países miembros de la Comisión son los siguientes: Argentina, Australia, Bélgica, Brasil, Colombia, Congo (República Democrática del), Checoslovaquia, Chile, España, Estados Unidos de América, Francia, Ghana, Hungría, India, Irán, Italia, Japón, Kenia, México, Nigeria, Noruega, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, República Árabe Unida, República Unida de Tanzania, Rumania, Siria, Tailandia, Túnez, Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

BELGICA (continuación)

Suplentes: Sr. P. Jenard
Director de Administración del Ministerio de Relaciones
Exteriores y de Comercio Exterior

Sra. Suzanne Oschinsky
Primera Consejera,
Ministerio de Justicia

Asesores: Sr. Leonard
Magistrado delegado del Ministerio de Justicia

Sr. Debrulle
Secretario de Administración
Ministerio de Justicia

BRASIL

Representante: Sr. Nehemias Gueiros
Profesor de derecho civil de la Facultad de Derecho
de Recife
Presidente de la Federación Interamericana de Abogados
(Washington, D.C.)

COLOMBIA

CONGO (REPUBLICA DEMOCRATICA DEL)

Suplente: Sr. Gérard Balanda

CHECOSLOVAQUIA

Representante: Sr. Rudolf Bystricky
Facultad de Derecho
Universidad Charles, Praga

Suplente: Sr. Ludek Kopac
Asesor Jurídico
Ministerio de Comercio Exterior, Praga

Asesores: Sr. Zdenek Kucera
Profesor adjunto
Universidad Charles, Praga

Sr. Jiri Pleticha
Segundo Secretario
Ministerio de Relaciones Exteriores

CHILE

Representante: Sr. Eugenio Cornejo Fuller
Decano de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
de la Universidad Católica de Valparaíso

Suplente: Sr. Carlos de Costa-Nora
Segundo Secretario de la Misión Permanente en Ginebra

ESPAÑA

Representante: Sr. Joaquín Garrigues
Profesor de Derecho Mercantil
Universidad de Madrid

Suplentes: Sr. Raimundo Pérez Hernández
Ministro Plenipotenciario
Ministerio de Asuntos Exteriores

Sr. Santiago Martínez Caro
Director del Consejo Jurídico Internacional
Ministerio de Asuntos Extranjeros

Sr. Roberto Bermúdez
Secretario de Embajada

ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

Representantes: Sr. Seymour J. Rubin
Abogado
Profesor Adjunto de Derecho
Centro Jurídico de la Universidad de Georgetown
(Washington, D.C.)

Sr. John Honnold
Profesor de Derecho
Universidad de Pennsylvania

Suplente: Sr. Lawrence H. Hoover Jr.
Asesor Jurídico
Misión Permanente de los Estados Unidos de América
ante las Naciones Unidas, Ginebra

FRANCIA

Representante: Sr. René David
Profesor de la Facultad de Derecho y Ciencias
Económicas de París

Suplente*: Sr. Jacques Baudoin
Subdirector de Asuntos Civiles y de la Cancillería
Ministerio de Justicia

* Representante de Francia del 3 al 9 de marzo y del 17 al 23 de marzo, durante la ausencia del Sr. René David.

Asesores: Sr. Jacques Lemontey
Magistrado de la Oficina de Derecho europeo e internacional
Ministerio de Justicia

Sr. J.F. Plantard
Magistrado de la Oficina de Derecho europeo e internacional
Ministerio de Justicia

Sr. Philippe Fetit
Secretario de Asuntos Extranjeros, Servicio Jurídico
Ministerio de Relaciones Exteriores

GHANA

Representante: Sr. Emmanuel Kodjoe Dadzie
Embajador
Ministerio de Relaciones Exteriores

Suplente: Sr. Uriel Valentine Campbell
Frocurador General
Ghana

Asesores: Sr. W.W.K. Vanderpuye
Director de la División Jurídica y Consular
Ministerio de Relaciones Exteriores

Sr. A.K. Duah
Primer Secretario
Misión Permanente de Ghana ante las Naciones Unidas
Ginebra

HUNGRIA

Representante: Sr. László Reczei
Embajador
Profesor de Derecho
Departamento de Ciencias Económicas de la Universidad de
Budapest

Suplente: Sr. Ferenc Kreskay
Decano de la Facultad de Comercio
Universidad de Ciencias Económicas de Budapest

Asesores: Sr. Iván Meznerics
Jefe de la Sección Jurídica
Banco Nacional de Hungría, Budapest

Sr. Ivan Szasz
Jefe del Departamento Jurídico
Ministerio de Comercio Exterior, Budapest

INDIA

Representante: Sr. Nagendra Singh
Secretario de la Presidencia de la India

Suplentes: Sr. N. Krishnan
Representante Permanente ante las Naciones Unidas
Ginebra

Sr. Jagota
Director de la División Jurídica y de Tratados,
Ministerio de Relaciones Exteriores

IRAN

Representante: Sr. Mansour Saghri
Profesor de Derecho Mercantil de la Facultad de Derecho
de la Universidad de Teherán

ITALIA

Representante: Sr. Giorgio Bernini
Profesor titular de la Universidad de Padua,
Director del Instituto de Estudios Anglo-americanos

Asesores: Sr. Andrea G. Mochi Onory di Saluzzo
Asuntos Contenciosos Diplomáticos
Ministerio de Asuntos Exteriores

Sr. Piero Aslan
Misión Permanente de Italia ante las
Naciones Unidas, Ginebra

JAPON

Representante: Sr. Shinichiro Michida
Profesor de Derecho de la Universidad de Kioto

KENIA

Representante: Sr. Raphael Joseph Ombere
Subsecretario de Asuntos Jurídicos,
Ministerio de Relaciones Exteriores

MEXICO

Representante: Sr. Jorge Barrera Graf
Profesor de Derecho de la Universidad de México

NIGERIA

NORUEGA

Representante: Sr. Stein Rognlien
Director General,
Ministerio de Justicia, Oslo

Suplente: Sr. Magne Reed
Consejero de Embajada
Misión Permanente de Noruega ante las Naciones Unidas,
Ginebra

Asesor especial: Sr. Heikki Juhani Immonen
Consejero de Legislación,
Ministerio de Justicia, Helsinki

REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA E IRLANDA DEL NORTE

Representante: Sr. Anthony Gordon Guest
Profesor de Derecho Inglés,
Universidad de Londres

Suplentes: Sr. Michael John Ware
Asesor Jurídico Superior,
Ministerio de Comercio

Sr. Philip James Allott
Asesor Jurídico Adjunto,
Oficina de Relaciones Exteriores y del Commonwealth,
Londres

Sr. Lawrence Gretton
Asesor Jurídico,
Ministerio de Comercio

REPUBLICA ARABE UNIDA

Representante: Sr. Mohsen Chafik
Profesor de Derecho Mercantil,
Universidad de El Cairo

REPUBLICA ARABE UNIDA (continuación)

Suplente: Sr. Esmat Hammam
Consejero
Ministerio de Relaciones Exteriores,
El Cairo

Asesor: Sr. Hassan S. Abdel-Aal
Primer Secretario,
Misión Permanente de la República Arabe Unida ante
las Naciones Unidas, Ginebra

REPUBLICA UNIDA DE TANZANIA

Representante: Sr. Sosthenes Thomas Maliti
Abogado Superior del Estado,
Departamento de Justicia

Suplente: Sr. V.N. Carvalho
Consejero Jurídico,
Corporación de Desarrollo Nacional

RUMANIA

Representante: Sr. Ion Nestor
Jefe de la Sección de Derecho Internacional Privado,
Instituto de Estudios Jurídicos,
Academia de la República Socialista de Rumania

Asesores: Sr. Ion Bacalu
Asesor Jurídico
Ministerio de Comercio Exterior

Sr. Gheorghe Baciú
Asesor Jurídico
Banco de Comercio Exterior

Sr. Nicolae Dinu
Segundo Secretario
Misión Permanente de Rumania ante las Naciones Unidas,
Ginebra

SIRIA

Representante: Sr. Mowaffak Allaf
Representante Permanente de Siria ante las
Naciones Unidas, Ginebra

Suplentes: Srta. Siba Nasser, Agregada de la
Misión Permanente de la República Arabe Siria ante
las Naciones Unidas, Ginebra

SIRIA (continuación)

Sr. Loufti El Atrache
Agregado de la Misión Permanente de la República
Arabe Siria ante las Naciones Unidas, Ginebra

TAILANDIA

TUNEZ

Representante: Sr. Abdelmajid Ben Messaouda
Jefe del Servicio Jurídico,
Secretaría de Estado para las Relaciones Exteriores
Túnez

Suplente: Sr. Ali Dridi, Agregado de la
Misión Permanente de Túnez ante las Naciones Unidas

UNION DE REPUBLICAS SOCIALISTAS SOVIETICAS

Representante: Sr. G.S. Burguchev
Jefe de la Sección de Leyes y Tratados de la URSS,
Ministerio de Relaciones Exteriores

Suplentes: Sr. Michail Rosenberg
Profesor adjunto,
Academia de Comercio Exterior de la Unión Soviética

Sr. P.H. Evseev
Consejero del Departamento Jurídico y de Tratados,
Ministerio de Relaciones Exteriores

Sra. H.A. Kazakowa
Asesora Principal,
Banco de Comercio Exterior

Sr. Albert V. Melnikov
Primer Secretario,
Misión Permanente de la Unión de Repúblicas Socialistas
Soviéticas ante las Naciones Unidas, Ginebra

ANEXO IV

SECRETARIA DE LA COMISION

Sr. Blaine Sloan
Representante del Secretario General,
Director de la División de Asuntos Jurídicos Generales,
Oficina de Asuntos Jurídicos

Sr. Paolo Contini
Secretario de la Comisión
Jefe de la Subdirección de Derecho Mercantil Internacional

Sr. Peter Katona
Secretario Auxiliar de la Comisión
Funcionario Superior de Asuntos Jurídicos

Sr. P. Raton
Funcionario de Enlace de Asuntos Jurídicos
Ginebra

Sr. Willem Vis
Secretario Adjunto de la Comisión
Funcionario Superior de Asuntos Jurídicos

Sra. Jelena Vilus
Secretaria Adjunta de la Comisión
Funcionaria de Asuntos Jurídicos

ANEXO V

OBSERVADORES

A. Organos de las Naciones Unidas

Comisión Económica para Europa

Sr. Henri Cornil
División de Investigaciones Económicas
Generales

Conferencia de las Naciones Unidas
sobre Comercio y Desarrollo

Sr. W.W. Malinowski
Director de la División del Comercio
Invisible

Sr. Karel V. Svec
Director Adjunto de la División de
Política Comercial

Sr. Samuel Okumribido
Funcionario Superior de Asuntos Jurídicos

Instituto de Formación Profesional
e Investigaciones de las Naciones
Unidas

Sr. Ahmed Boumendjel
Funcionario encargado del UNITAR en
Ginebra

B. Organismos especializados

Fondo Monetario Internacional

Sr. Robert Effros
Consejero de Legislación del
Departamento Jurídico

Organización Consultiva
Marítima Intergubernamental

Sr. Thomas A. Mensah
Jefe de la División Jurídica

Vizconde Dunrossil
Funcionario de Relaciones Exteriores

Organización de las Naciones Unidas
para la Agricultura y la
Alimentación

Sr. Lamartine Yates
Representante regional, Europa

C. Organizaciones intergubernamentales

Comisión de las Comunidades
Europeas

Sr. Hauschild
Jefe de División
Director General del Mercado Interior y
del Acercamiento entre las Legislaciones

Sr. Thierry Cathala
Administrador Principal
Dirección General del Mercado Interior y
del Acercamiento entre las Legislaciones

Comité Jurídico Interamericano	Sr. José Joaquín Caicedo Castilla Presidente Interino
Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado	Sr. M.H. Hoogstraten Secretario General
Consejo de Asistencia Económica Mutua	Sr. Mijail Koudriashev Jefe de la Oficina de Asuntos Jurídicos
	Sr. Peter Graba Experto del Departamento de Comercio Exterior
Consejo de Europa	Sr. R. Muller Jefe del Servicio Dirección de Asuntos Jurídicos
Consejo de las Comunidades Europeas	Sr. Daniel Vignes Asesor del Servicio Jurídico
	Sr. Antonio Sachettini Asesor del Servicio Jurídico
Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado	Sr. Mario Matteucci Secretario General
	Prof. Otto Riese Presidente Comisión de Ventas Internacionales
Oficinas Internacionales Reunidas para la Protección de la Propiedad Intelectual	Sr. Roger Harben Ayudante Servicios de Relaciones Exteriores
	Sr. Ibrahima Thiam Ayudante Servicio de Relaciones Exteriores
Organización de los Estados Americanos	Sr. Raúl C. Migone Representante Europeo
	Sr. Georges D. Landau, Representante del Secretario General
D. <u>Organizaciones internacionales no gubernamentales</u>	
Asociación de Derecho Internacional	Sr. Michael Brandon Representante ante las Naciones Unidas
Asociación Internacional de Abogados	Sr. Michael Brandon Representante ante las Naciones Unidas

Cámara de Comercio Internacional

Sr. Bernard S. Wheble
Presidente
Comisión de Técnicas y Prácticas Bancarias

Sr. Lars A.E. Hjermer
Relator
Comisión de Prácticas Comerciales
Internacionales

Cámara Naviera Internacional

Sr. S.A. Cotton
Secretario del Comité Marítimo

ANEXO VI

RESOLUCION 2205 (XXI), APROBADA POR LA ASAMBLEA GENERAL

EL 17 DE DICIEMBRE DE 1966

2205 (XXI). Establecimiento de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

La Asamblea General,

Recordando su resolución 2102 (XX) de 20 de diciembre de 1965, por la cual pidió al Secretario General que presentara a la Asamblea General, en su vigésimo primer período de sesiones, un amplio informe sobre el desarrollo progresivo del derecho mercantil internacional,

Habiendo examinado con satisfacción el informe del Secretario General sobre este tema a/,

Considerando que la cooperación entre los Estados en la esfera del comercio internacional es un importante factor para promover las relaciones de amistad y, por lo tanto, para el mantenimiento de la paz y la seguridad,

Ratificando su creencia de que el interés de todos los pueblos, y en particular el de los países en desarrollo, exige que se mejoren las condiciones que favorezcan el amplio desarrollo del comercio internacional,

Reafirmando su convicción de que las divergencias que surgen de las leyes de los diversos Estados en materias relacionadas con el comercio internacional constituyen uno de los obstáculos al desarrollo del comercio mundial,

Habiendo observado con satisfacción los esfuerzos realizados por organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales en favor de la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional mediante el fomento de la aprobación de convenciones internacionales, leyes uniformes, cláusulas contractuales modelo, condiciones generales de venta, términos comerciales uniformes y otras medidas,

Observando al mismo tiempo que el progreso realizado en este campo no ha guardado proporción con la importancia y la urgencia del problema, a causa de diversos factores, en particular la insuficiencia de la coordinación y de la colaboración entre las organizaciones interesadas, la limitación del número de sus miembros o de su autoridad, y el reducido grado de participación en estas actividades de muchos países en desarrollo,

a/ Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo primer período de sesiones, Anexos, tema 88 del programa, documentos A/6396 y Add.1 y 2.

Considerando conveniente que el proceso de armonización y unificación del derecho mercantil internacional se coordine, sistematice y acelere substancialmente y que para estimular el progreso en este campo se obtenga una participación más amplia,

Convencida de que, en consecuencia, convendría que las Naciones Unidas desempeñaran un papel más activo en la reducción o eliminación de los obstáculos jurídicos con que tropieza la corriente del comercio internacional,

Observando que esas actividades estarían adecuadamente comprendidas en el ámbito y la competencia de la Organización, con arreglo al párrafo 3 del Artículo 1 y al Artículo 13, así como a los Capítulos IX y X de la Carta de las Naciones Unidas,

Teniendo presentes las obligaciones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo en la esfera del comercio internacional,

Recordando que la Conferencia, de conformidad con el sexto de sus Principios generales b/, está especialmente interesada en fomentar el establecimiento de normas que estimulen el comercio internacional, como uno de los factores más importantes para el desarrollo económico,

Reconociendo que no existe un órgano de las Naciones Unidas que esté familiarizado con este tema en sus aspectos, jurídicos y técnicos y que pueda dedicar tiempo suficiente a la labor en este campo,

I

Decide establecer una Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (llamada en adelante la Comisión), que tendrá como objeto promover la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional, con arreglo a lo dispuesto en la sección II infra;

II

ORGANIZACION Y FUNCIONES DE LA COMISION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

1. La Comisión estará formada por veintinueve Estados, que elegirá la Asamblea General para un período de seis años, salvo lo dispuesto en el párrafo 2 de la presente resolución. Para elegir a los miembros de la Comisión, la Asamblea General se ajustará a la siguiente distribución de puestos:

- a) Siete para Estados de Africa;
- b) Cinco para Estados de Asia;
- c) Cuatro para Estados de la Europa oriental;

b/ Véase Actas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo vol. I, Acta Final e Informe (publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: 64.II.B.11), anexo A.I.1, pág. 20.

- d) Cinco para Estados de la América Latina;
- e) Ocho para Estados de Europa occidental y otros Estados.

La Asamblea General también tendrá debidamente en cuenta la adecuada representación de los principales sistemas económicos y jurídicos del mundo y de los países desarrollados y en desarrollo.

2. Los mandatos de catorce de los miembros elegidos en la primera elección, que tendrá lugar en el vigésimo segundo período de sesiones de la Asamblea General, expirarán en un plazo de tres años. El Presidente de la Asamblea General designará por sorteo a esos miembros entre los cinco grupos de Estados a que se refiere el párrafo 1 supra.

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

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

5. Los miembros cuyos períodos expiren podrán ser reelegidos.

6. La Comisión celebrará normalmente un período ordinario de sesiones cada año. Si no surgen dificultades técnicas se reunirá, alternativamente, en la Sede de las Naciones Unidas y en la Oficina de las Naciones Unidas en Ginebra.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

10. La Comisión presentará a la Asamblea General un informe anual que incluirá sus recomendaciones y que se enviará simultáneamente a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo para que ésta formule sus comentarios. Los comentarios o recomendaciones que pudieran hacer la Conferencia o la Junta de Comercio y Desarrollo a este respecto, incluyendo sugerencias sobre temas para los trabajos de la Comisión, se transmitirán a la Asamblea General de conformidad con las disposiciones pertinentes de la resolución 1995 (XIX) de la Asamblea, de 30 de diciembre de 1964. Cualquier otra recomendación referente a los trabajos de la Comisión que deseen formular la Conferencia o la Junta se remitirá igualmente a la Asamblea General.

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

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

III

1. Pide al Secretario General que, mientras no se elijan los miembros de la Comisión, lleve a cabo el trabajo preparatorio necesario para organizar la labor de la misma y, en particular, que:

a) Invite a los Estados Miembros a presentar por escrito antes del 1.º de julio de 1967, teniendo especialmente en cuenta el informe del Secretario General a/, sus observaciones acerca del programa de trabajo que deberá iniciar la Comisión en cumplimiento de sus funciones en virtud del párrafo 8 de la sección II supra;

b) Solicite observaciones análogas de los órganos y organizaciones a que se refieren los incisos f) y g) del párrafo 8 y el párrafo 12 de la sección II supra.

2. Decide incluir en el programa provisional de su vigésimo segundo período de sesiones un tema titulado "Elección de los miembros de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional".

1497a. sesión plenaria,
17 de diciembre de 1966.

ANEXO VII

LISTA DE DOCUMENTOS DEL SEGUNDO PERIODO DE SESIONES DE LA COMISION

A. Serie de distribución general

A/CN.9/11, Corr.1, Add.1, 2 y 3*	Respuestas de estudios de Estados acerca de las Convenciones de La Haya de 1964: nota del Secretario General
A/CN.9/12, Add.1, 2, 3 y 4*	Respuestas de los Estados relativas a la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable a las ventas internacionales de bienes muebles corporales: nota del Secretario General
A/CN.9/13 y Add.1	Programa provisional
A/CN.9/14	INCOTERMS y otros términos comerciales: nota del Secretario General
A/CN.9/15 y Add.1	Créditos comerciales bancarios: nota del Secretario General
A/CN.9/16, Add.1 y 2.	Los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes: nota del Secretario General
A/CN.9/17	Venta internacional de bienes. Convenciones de La Haya de 1964. Análisis de las respuestas y estudios recibidos de los gobiernos: informe del Secretario General
A/CN.9/18	Condiciones generales de venta y contratos tipo: informe del Secretario General
A/CN.9/19	Instrumentos negociables: nota del Secretario General
A/CN.9/20 y Add.1	Estudio preliminar de las garantías y seguridades en lo referente a los pagos internacionales: informe del Secretario General
A/CN.9/21 y Corr.1.	Arbitraje comercial internacional: informe del Secretario General

* Este documento se publicó después de finalizado el segundo período de sesiones.

- A/CN.9/22, Add.1 y 2* La Convención de las Naciones Unidas sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras
- A/CN.9/23 Estudio de la inclusión de la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios del programa de trabajo
- A/CN.9/24, Add.1 y 2. Registro de organizaciones y registro de textos: nota del Secretario General
- A/CN.9/25 Coordinación de los trabajos de las organizaciones que se ocupan del derecho mercantil internacional: informe del Secretario General
- A/CN.9/26 Relaciones de trabajo y colaboración con otros organismos: nota del Secretario General
- A/CN.9/27 Formación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional: informe del Secretario General
- A/CN.9/28 Estudio de la posibilidad de publicar un anuario: nota del Secretario General
- A/CN.9/29 Programa

B. Serie de distribución limitada

- A/CN.9/L.7. Programa de trabajo hasta fines de 1972: propuesta de la delegación de Francia
- A/CN.9/L.8. Condiciones generales de venta y contratos tipo: propuesta de los Estados Unidos de América sobre la función de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) para promover el uso de condiciones generales, contratos tipo y términos comerciales uniformes como contribución a la uniformidad
- A/CN.9/L.9. Convenciones de La Haya de 1964: propuesta de la delegación de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas sobre la unificación de las normas jurídicas que regulan la venta internacional de bienes

- A/CN.9/L.10 Venta internacional de bienes. Las Convenciones de La Haya de 1964 y la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable: proyecto de resolución propuesto por las delegaciones de Brasil, Estados Unidos de América, Ghana, Hungría e India
- A/CN.9/L.11 Venta internacional de bienes. Las Convenciones de La Haya de 1964 y la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable: proyecto de resolución aprobado por el Comité I en su décima sesión
- A/CN.9/L.12 Informe del Comité II a la Comisión
- A/CN.9/L.13 Garantías bancarias: propuesta de la delegación de Hungría sobre la preparación de normas y prácticas uniformes relativas a las garantías bancarias
- A/CN.9/L.14 Los plazos y la prescripción en la venta internacional de bienes
- A/CN.9/L.15, Corr.1 y Add.1 Informe del Comité I a la Comisión
- A/CN.9/L.16, Corr.1, 2**, 3, Add.1, Corr.1, Add.2, 3, 4, 5, 6, Rev.1, 7, 8, 9, 10, 11, 12 y 13. Proyecto de informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones
- A/CN.9/L.17 Estudio de la inclusión de la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios del programa de trabajo: proyecto de resolución propuesto por Ghana e India
- A/CN.9/L.17/Rev.1 Estudio de la inclusión de la reglamentación internacional del transporte marítimo entre los temas prioritarios del programa e trabajo: proyecto de resolución presentado por Argentina, Brasil, Chile, Ghana, India, Irán, Kenia, México, República Arabe Unida, República Unida de Tanzania y Túnez

** En ruso solamente.

- A/CN.9/L.17/Rev.2 Estudio de la inclusión de la reglamen-
tación internacional del transporte marí-
timo entre los temas prioritarios del
programa de trabajo: proyecto de reso-
lución presentado por Argentina, Bélgica,
Brasil, Chile, España, Ghana, India, Irán,
Kenia, México, República Arabe Unida,
República Unida de Tanzania y Túnez
- A/CN.9/L.18 Estudio de la inclusión de la reglamen-
tación internacional del transporte
marítimo entre los temas prioritarios del
programa de trabajo. Bélgica, Italia:
proyecto de resolución

C. Serie informativa

- A/CN.9/INF.2. Lista de participantes

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre librairie ou adressez-vous à: Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.