

Comments by Professor André Tunc, the representative of France, on Mr. G. S. Burguchev's draft revision of articles 10-13 and 15 of ULIS	A/CN.9/WG.2/ WP.6/Add.1 — Annex X
Comments by the representative of the United Kingdom on the proposal of the USSR for the amendment of article 15 of ULIS	A/CN.9/WG.2/ WP.6/Add.1 — Annex XI
Comments by the representative of the United Kingdom on articles 10 to 13 of ULIS	A/CN.9/WG.2/ WP.6/Add.1 — Annex XII
Draft revision of articles 10 and 15 and comments on articles 11-13 of ULIS by the delegation of Ghana	A/CN.9/WG.2/ WP.6/Add.1 — Annex XIII
Report by Professor André Tunc, the representative of France, on article 17 of ULIS	A/CN.9/WG.2/ WP.6/Add.1 — Annex XIV
Nota de la Secretaría del UNIDROIT sobre el concepto de « entrega » (« <i>delivery</i> » — « <i>délivrance</i> ») en la elaboración de la Ley Uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías	A/CN.9/WG.2/ WP.5

B. Condiciones generales de venta y contratos tipo

1. Aplicación de las decisiones de la Comisión relativas a las condiciones generales de venta y los contratos tipo: informe del Secretario General (A/CN.9/54) *

INTRODUCCIÓN

1. En su tercer período de sesiones, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional decidió pedir al Secretario General:

« a) Que continúe el programa para el cumplimiento de la decisión que la Comisión adoptó en su segundo período de sesiones¹, y que presente a la Comisión en su cuarto período de sesiones un informe sobre la

marcha de los trabajos respectivos, que incluya, de ser posible, un estudio de las observaciones formuladas por las comisiones económicas regionales y por los Estados sobre las Condiciones Generales de la Comisión Económica para Europa, las Condiciones Generales del Consejo de Asistencia Económica Mutua de 1968 y los « Incoterms », 1953;

» b) Que inicie un estudio sobre la posibilidad de formular condiciones generales que comprendan una

* 8 de marzo de 1971.

¹ En su segundo período de sesiones, la Comisión decidió:

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

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

» c) Pedir a las comisiones económicas regionales de las

Naciones Unidas que, al recibir las Condiciones Generales de la CEPE antes citadas, consulten a los gobiernos de las regiones respectivas o a los círculos mercantiles interesados, con objeto de formular sus opiniones y comentarios sobre: i) la conveniencia de ampliar el uso de las Condiciones Generales de la CEPE a las regiones respectivas; ii) la existencia de lagunas o deficiencias en las Condiciones Generales de la CEPE desde el punto de vista de los intereses comerciales de las regiones de que se trate y en particular sobre la conveniencia de formular condiciones generales aplicables a los productos de especial interés para esas regiones; iii) la conveniencia de convocar uno o más comités o grupos de estudio, a escala mundial o a escala más limitada, dentro de los cuales, con la participación (si procede) de un experto designado por el Secretario General, se examinarían y aclararían las cuestiones planteadas en el plano regional;

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

gama más amplia de productos. Este estudio debería tener en cuenta, entre otras cosas, las conclusiones que figuran en el informe mencionado en el párrafo 1 *supra*, y el análisis de las Condiciones Generales de la Comisión Económica para Europa que presentará el Japón »².

I. APLICACIÓN DE LA DECISIÓN DE LA COMISIÓN RELATIVA A LAS CONDICIONES GENERALES DE LA CEPE Y DEL CAEM Y A LOS *Incoterms* 1953

2. Con arreglo a la decisión de la Comisión citada en el párrafo 1 *supra*, el Secretario General, en sus cartas de 15 y 19 de junio de 1970, pidió a las Comisiones Económicas de las Naciones Unidas para África, América Latina y Asia y el Lejano Oriente que informaran a los Gobiernos de los Estados de sus regiones sobre la decisión de la Comisión y los invitaran a transmitir sus opiniones y comentarios sobre las cuestiones relativas a las Condiciones Generales de la CEPE contenidas en la decisión de la Comisión aprobada en su segundo período de sesiones³ y sobre las Condiciones Generales del CAEM de 1968 y los *Incoterms* 1953. Además, pidió a las Comisiones Económicas que presentaran sus propias opiniones y comentarios sobre dichos instrumentos.

3. No se recibieron comentarios de las Comisiones Económicas de las Naciones Unidas sobre las condiciones generales de venta y los contratos tipo mencionadas en la decisión de la Comisión. Sin embargo, el Secretario de la CEPA inició consultas sobre la posibilidad de celebrar una reunión en la que se examinarían en detalle ciertas Condiciones Generales de la CEPE de particular importancia para los vendedores y compradores de África.

4. En respuesta a las encuestas de las comisiones económicas mencionadas en el párrafo 2, *supra*, Ceilán, Cuba, China, Surinam y Viti formularon observaciones. Las partes esenciales de tales observaciones se reproducen en el anexo I del presente informe.

5. Cabe observar que el Comité Consultivo Jurídico Asiático Africano, organización intergubernamental, ha demostrado considerable interés en el tema de las condiciones generales de venta y los contratos tipo. En su 12.º período de sesiones, celebrado en enero de 1971 en Colombo, Ceilán, se encomendó el tema a un subcomité con el fin de que determinara si a la luz de las Condiciones Generales de la CEPE y del CAEM, convenía adoptar contratos tipo o contratos modelo para productos de interés especial para los compradores y vendedores de la región afroasiática. A recomendación de dicho subcomité, el Comité decidió estudiar la necesidad de preparar contratos modelo para la venta de determinados

productos tales como el caucho, la madera, el arroz, los textiles, la maquinaria, el petróleo y el coco; para cuando se haya realizado este estudio, el Comité se propone considerar la posibilidad de convocar, en colaboración con los organismos de las Naciones Unidas, una conferencia internacional de expertos en asuntos jurídicos y comerciales de la región afroasiática.

II. POSIBILIDAD DE FORMULAR CONDICIONES GENERALES QUE COMPRENDAN UNA GAMA MÁS AMPLIA DE PRODUCTOS

A. Organización del estudio

6. Con respecto a la decisión de la Comisión citada en el párrafo 1 *supra*, en la que se pide al Secretario General que inicie un estudio sobre la posibilidad de formular condiciones generales que comprendan una gama más amplia de productos, se consideró que la primera medida que debía tomarse en cumplimiento de dicha decisión era la de analizar los formularios de las condiciones generales y contratos tipo existentes⁴, especialmente los que no se limitan a determinados productos. Este análisis se está realizando en dos etapas:

a) La primera etapa del estudio consiste en un examen preliminar destinado a identificar las cuestiones de que tratan las condiciones generales existentes relativas a una amplia gama de productos (a las que en adelante se denominará « condiciones generales “generales” »).

b) La segunda etapa del estudio consistirá, según se prevé, en un análisis de las disposiciones de las condiciones generales existentes sobre las cuestiones identificadas.

El propósito de las dos etapas del análisis será el de investigar la posibilidad de formular condiciones apropiadas que puedan aplicarse a una amplia gama de productos. Este informe preliminar constituye la iniciación de la primera etapa del estudio indicado en el punto a *supra*.

7. Sobre la base de las anteriores consideraciones, la Secretaría invitó a los representantes de los miembros de la Comisión a suministrar información sobre las condiciones generales de venta y los contratos tipo utilizados en el comercio internacional que hubiesen sido preparados por organizaciones nacionales, asociaciones de comercio a lonjas de productos, o bajo los auspicios de estas instituciones. Se pidió a los representantes que enviaran ejemplares de esos documentos, cuando los hubiese disponibles. La Secretaría pidió también a las cámaras de comercio, a las asociaciones mercantiles y a otras organizaciones de todo el mundo que le informaran sobre la existencia de tales documentos y le enviaran copias de ellos. Como resultado, la Secretaría logró recoger más de 200 conjuntos de formularios de condiciones generales de venta y contratos tipo relativos a una gran variedad de productos.

² Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su tercer período de sesiones (1970); *Anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional* (en adelante denominado *Anuario de la CNUDMI*), vol. I: 1968-1970, segunda parte, III, A, párr. 102.

³ Véase el inciso c, párr. 1, de la decisión citada en la nota 1 *supra*.

⁴ A los que en adelante se denominará « condiciones generales », « formularios », « formulaciones » o « instrumentos ».

B. *Examen de las condiciones generales recogidas por la Secretaría*

8. Teniendo en cuenta, entre otras cosas, las condiciones generales preparadas por la Comisión Económica para Europa y el CAEM, los formularios de condiciones generales de venta y de contratos tipo reunidos por la Secretaría se clasifican en:

A) Relativos a un tipo determinado de producto (por ejemplo, el maní) o a un tipo particular de producto (por ejemplo, el maní de África occidental);

B) Relativos a un cierto grupo de productos (por ejemplo, los cereales);

C) Relativos a todos los productos sin excepción. Cabe observar que el mismo organismo formulador redacta a veces condiciones generales de venta distintas para un cierto tipo de producto o para un cierto grupo de productos según las cláusulas (por ejemplo, f.o.b., c.i.f.) u otras características de la compraventa (por ejemplo, condición final al momento del embarque o condición garantizada al momento de la descarga, etc.).

9. La mayoría de las condiciones generales pertenecen a la categoría A y se refieren sobre todo a productos agrícolas. Hay un número mucho más reducido pero, sin embargo, importante de instrumentos aplicables a la compraventa de materiales de equipo y otros productos de las industrias mecánicas, productos químicos, etc. El anexo II al presente informe contiene una lista de los productos a que se refieren las condiciones generales que pudieron reunirse.

10. De los instrumentos recibidos sólo unos pocos han sido redactados por organizaciones intergubernamentales, como por ejemplo, la CEPE o el CAEM. La CEPE ha preparado 16 formularios de contratos tipo para la compraventa de cereales y algunas condiciones generales para el suministro y el montaje de materiales de equipo y para la venta de otros productos diversos⁵. La CEPE está preparando actualmente nuevos instrumentos de esta clase. El CAEM ha elaborado las « Condiciones Generales de Entrega de 1968 » que se aplican a todas las ventas entre países miembros del CAEM⁶ sin restricciones en cuanto al tipo de producto; el CAEM ha redactado también formularios de contratos tipo para la compraventa de petróleo, carbón y coque metalúrgico. Los demás instrumentos fueron preparados por cámaras de comercio nacionales, por asociaciones y federaciones internacionales y nacionales de vendedores o compradores de determinados productos, por lonjas de productos, etc. Algunos de los instrumentos son resultado del

acuerdo de asociaciones comerciales o de organizaciones análogas de vendedores y compradores pertenecientes a dos o más países.

C. *Instrumentos examinados*

11. El presente informe preliminar analiza las cuestiones tratadas en los instrumentos que se consideran encuadrados en la categoría de las condiciones generales « generales ». Estos instrumentos, que se facilitarán a la Comisión en un documento separado (A/CN.9/R.6), son los siguientes:

- A. Las Condiciones Generales de Entrega del CAEM (1968).
- B. Las cláusulas y condiciones de la Asociación de Productos Básicos del Mercado de Hamburgo (1970).
- C. Las condiciones generales de venta C.I.F. para los productos de Madagascar (exceptuado el café).
- D. El formulario tipo de contrato de ventas C.I.F. de productos de Birmania.
- E. El formulario tipo de contrato de venta F.O.B. de productos de Birmania.
- F. a) El contrato de comercio de importación sino-japonés (importaciones al Japón);
b) Contrato de comercio de importación L-T, sino-japonés (importaciones al Japón);
c) El contrato de comercio de exportación sino-japonés (exportaciones del Japón).
- G. Cláusulas y condiciones generales para la compraventa de productos varios (Asociación Japonesa de Arbitraje Comercial Internacional).
- H. Formulario de contrato de venta entre China y Viet-Nam.
- I. Condiciones generales de venta para mercaderías importadas (*Chambre syndicales des négociants importateurs de matériel de travaux publics et de manutention*) (Cámara sindical de comerciantes importadores de materiales de obras públicas y mantenimiento).
- J. Condiciones que rigen el comercio de pertrechos, provisiones y suministros de buques (condiciones ISSA) (Asociación Internacional de Proveedores de Buques).
- K. Formulario de contrato de la compañía de transacciones con el extranjero del Irán.
- L. Condiciones de los contratos de venta F.O.B. en general (Cámara de Comercio de Ceilán).

12. El ámbito de aplicación de las condiciones generales mencionadas *supra* no se limita expresamente, en ningún caso, a un cierto grupo de productos o tipo de producto; sin embargo, su texto indica que, en su mayor parte, están destinadas a aplicarse a productos agrícolas o a productos manufacturados. Así, los formularios enumerados en el párrafo 11 *supra* con las letras B, C, D, E, F a, F b, H y K parecen aplicarse fundamentalmente a productos agrícolas y los enumerados con las letras F c, G, I y J se aplican principalmente a los productos manufacturados. El texto de las condiciones generales enumeradas con las letras A y L no se refiere a ningún tipo especial de producto.

⁵ El anexo III al documento A/CN.9/18 contiene una lista de las Condiciones Generales de la CEPE; *Anuario de la CNUDMI*, vol. I: 1968-1970, tercera parte, C.1.

⁶ Con arreglo a la decisión adoptada por la Comisión en su segundo período de sesiones (*Informe de la CNUDMI sobre el segundo período de sesiones* (1969); *Anuario de la CNUDMI*, vol. I: 1968-1970; segunda parte, II, A, párr. 60, 2) b, el Secretario General ha presentado ejemplares de las Condiciones Generales del CAEM de 1968 a los miembros de la Comisión y a las comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas, para su información, y ha pedido a estas últimas que hagan llegar otros ejemplares a los gobiernos y a los medios comerciales interesados de sus respectivas regiones.

D. Delimitación de las cuestiones

13. En los párrafos siguientes del presente informe se delimitan las cuestiones reguladas en las condiciones generales mencionadas en el párrafo 11. Se dan las referencias (indicando el número de sección o de párrafo) de las disposiciones pertinentes de las condiciones generales examinadas. Se han incluido también en el informe las cuestiones que están reguladas solamente en una o en algunas de las formulaciones, cuando se consideraron importantes para un proyecto de condiciones generales de « carácter general ». En cambio, se han excluido las cuestiones que no parecen apropiadas para tal proyecto.

Formación del contrato

14. La formación del contrato sólo está regulada en la formulación A (§§ 1 a 3). Este instrumento define el momento en que se considera celebrado el contrato (§ 1), el efecto obligatorio de las ofertas [§ 1 (2) (3)], la forma del contrato (§ 2) y el carácter jurídico de los apéndices del contrato (§ 3).

Definiciones

15. Varias de las formulaciones en cuestión incluyen disposiciones relativas a términos comerciales. Algunas (A y B) dan la interpretación de varios de esos términos. El instrumento « A » da la interpretación de los términos siguientes: « f.o.r. en la frontera del país del vendedor » — § 5 —; « por carretera » — § 6 —; « F.O.B. », « C.I.F. », « CAF » — § 7 —; « por vía aérea » — § 8 —; « por correo » — § 9 —. El instrumento « B » da la interpretación de los términos « franco » — § 41 (1) —; « F.O.B. » y « FAS » — § 41 (2) —; « f.o.r. » — § 41 (3) —; « franco sobre vagón » — § 41 (4) —; « en almacén » — § 41 (5) —; « sobre muelle » — §§ 59 a 69 —; « despachado » — § 70 —; « por ferrocarril en la frontera » (§§ 45 a 58) —. Otros formularios que se redactaron para las ventas F.O.B. (E) o C.I.F. (C, D) incluyen disposiciones sobre el flete, la transmisión de los riesgos, el seguro, etc. La formulación « L » puede considerarse una interpretación del término « F.O.B. ». El instrumento « G » (párr. 17) define algunos términos comerciales tomando como referencia los « Incoterms 1953 », una interpretación de nueve términos comerciales preparada por la Cámara de Comercio Internacional y muy utilizada y aceptada en muchos países ⁷.

16. Deben señalarse algunas otras definiciones incluidas en las formulaciones anteriores. Así, los formularios « A » (§ 107) y « B » (§ 2) definen qué día deberá considerarse el último de un período si cae en día festivo. El formulario « B » incluye también una definición de los términos « día hábil » (§ 1) y « aproximadamente » (§ 8).

Calidad de las mercaderías

17. Varias condiciones generales estipulan la calidad que deben tener las mercaderías cuando no está estipulada

en el contrato. Así, según el instrumento « A » (§ 15) deben tener « la calidad media habitual existente en el país del vendedor para la entrega de cierto tipo de mercaderías y correspondiente al propósito mencionado en el contrato »; la formulación « B » (§ 14) exige la « calidad media de la cosecha actual », y la formulación « C » [art. 1 (1)] la « calidad debida y comercializable que sea una media válida del tipo del lugar de origen en el momento del envío ». El instrumento « J » (párr. 5) habla de « calidad uniforme o... primera calidad, según la clasificación en el lugar de entrega », y las condiciones generales « K » (art. 2) exigen una calidad « uniforme internacional ».

18. El control de la calidad de las mercaderías o la inspección de éstas antes del envío están previstos en las condiciones generales « A » (§§ 26 y 27); « D » (párr. 10), « F/a » (§ 6), « F/b » (§ 10), « G » (párr. 5), « H » (término: Inspección) y « L » (párr. 2). De todas éstas, las formulaciones « A », « F/a », « F/b », y en algunos casos la « G », exigen que el vendedor o una organización oficial de control de la calidad realicen este control, en tanto que las otras prevén la inspección por el comprador o por su representante.

19. Además del control de la calidad antes del envío, mencionado en el párrafo 18, las condiciones generales « A » [§ 26 (3) (4)], « F/a » (§ 6), « F/b » (§ 10) y « H » estipulan que el vendedor o la organización de control deberán expedir un certificado de calidad, que será entregado al comprador. La formulación « F/c » (párr. 17) da al vendedor el derecho a expedir un certificado que garantice la calidad, la cantidad o el peso de las mercaderías.

Cantidad de mercaderías

20. Las condiciones generales « A » (§ 18), « B » (§§ 4 y 6), « C » (art. 12), « D » (párr. 10) y « E » (párr. 10) fijan la cantidad de mercaderías que hay que entregar para que se considere efectuada la entrega. Las formulaciones « B », « C », « D » y « E » sólo determinan el peso de las mercaderías, en tanto que el formulario « A » también prevé el número de bultos o piezas que deberán entregarse.

21. Las formulaciones que, con la excepción del instrumento « B », se refieren primordialmente a la venta de productos agrícolas autorizan al vendedor, dentro de ciertos límites, a entregar más o menos la cantidad convenida en el contrato. Según las formulaciones « C » [art. 2 (1)], « F/a » [párr. 5 (2)], « F/b » [párrs. 8 y 11 (3)] y « G » (párr. 8), el margen máximo tolerado es el 5%, en tanto que conforme a las formulaciones D (párr. 3) y E (párr. 3) ese máximo deberán convenirlo las partes dentro del límite del 2% al 5%. Las condiciones generales redactadas por la Comisión Económica para Europa para la venta de productos agrícolas (Nos. 1 a 8 para cereales, No. 312 para agrios y No. 410 para maderas resinosas aserradas) también prevén un margen del 3% al 10%, a opción del comprador, en la cantidad de las mercaderías entregadas.

Embalaje

22. Algunas de las formulaciones incluyen disposiciones sobre el tipo de embalaje exigido, si el contrato

⁷ Véase el documento A/CN.9/14. Promoción de un uso y aceptación más amplios de los Incoterms: Informe presentado por la Cámara de Comercio Internacional a la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en su segundo período de sesiones.

no estipula otra cosa. La formulación « A » (§ 20) exige que las mercaderías sean enviadas « en los embalajes utilizados para la exportación de mercaderías en el país del vendedor, que garantice la seguridad de las mercancías durante el transporte, teniendo en cuenta su posible transbordo, siempre que se manipulen en la forma debida y acostumbrada ». En las condiciones generales « I » (capítulo: Embalaje) se hace referencia a « los mejores intereses del cliente », en tanto que el formulario « J » (párr. 5) se menciona el « embalaje acostumbrado en el lugar de entrega, con la reserva de los requisitos especiales que el comprador pueda exigir según el destino del buque o de las mercaderías ».

Transmisión del riesgo

23. Según la formulación « A » [§§ 5 (b), 6 (b), 7 (2 b) (3 b), 8 (b) y 9 (b)], el riesgo se transmite en el momento en que se efectúa la entrega. Disposiciones análogas figuran en la formulación « I » (capítulo: Entrega), así como en la formulación « B » respecto de las ventas « por ferrocarril en la frontera » (§ 47) y « sobre muelle » (§ 60). En cambio, según el instrumento « B », en las ventas « en almacén » (§ 29) el riesgo se transmite del vendedor al comprador al final del plazo dentro del cual el comprador tiene que hacerse cargo de las mercaderías. Las condiciones generales « C » [art. 18 (1)] disponen que el riesgo se transmite del vendedor al comprador en el momento del envío. Conforme a la formulación « F/b » (párr. 12) el riesgo se transmite en el momento en que las mercaderías han sido entregadas a bordo, y según las condiciones generales « H » (párr. 1) en el momento en que se expide el conocimiento de embarque.

Transmisión de la propiedad

24. Algunas formulaciones determinan también el momento en que el derecho de propiedad se transmite del vendedor al comprador. Según el instrumento « A » [§§ 5 (b), 6 (b), 7 (2 b) (3 b), 8 (b) y 9 (b)], la propiedad se transmite cuando se efectúa la entrega, en tanto que según el instrumento « C » [art. 17 (1)], esto ocurre cuando se colocan las mercaderías a bordo del buque. En vista de que la formulación « C » se refiere a las ventas C.I.F., las dos disposiciones son básicamente idénticas. Las formulaciones « B » (§ 44) y « J » (párr. 12 c) adoptan una solución diferente al estipular que las mercaderías seguirán siendo propiedad del vendedor hasta que se haya pagado todo el precio.

Entrega de las mercaderías

25. El problema del momento en que se efectúa la entrega está resuelto en la mayoría de las condiciones generales; en muchos casos el lugar de entrega está implícito en la disposición que fija la fecha de entrega.

26. En cuanto a las entregas por buque, se considera que la fecha de entrega será:

a) Según el formulario « A »: la fecha del conocimiento de embarque marítimo o fluvial [§ 7 (2 c) (3 c)], y si se trata de un contrato F.O.B. y el comprador se demora en habilitar el espacio necesario a bordo del buque en

los veintidós días siguientes a la fecha de llegada de las mercaderías al puerto de embarque, la fecha de entrega será la del certificado del almacén en el que se hayan almacenado las mercaderías [§ 41 (7)];

b) Según la formulación « C »: la fecha de expedición del conocimiento de embarque en el momento de la « estiba » o de la simple « entrega a bordo » [art. 5 (3)];

c) Según la formulación « G »: la fecha del conocimiento de embarque o de un documento análogo [art. 6 (b)];

d) Según las formulaciones « B » [§ 35 (3)] y H (párr. 1): la fecha del conocimiento de embarque;

e) Según la formulación « J » para las entregas FAS: la fecha de llegada de la embarcación o del vehículo del vendedor al costado del buque [párr. 3 (c)];

f) Según la formulación « B », cuando las mercaderías se venden « en camino »: el momento de celebración del contrato [§ 36 (4)].

27. Si la entrega no se hace por barco, se considera que la fecha de entrega será:

a) En caso de transporte por ferrocarril « f.o. en la frontera del país del vendedor »: la fecha en que se transbordan las mercaderías del ferrocarril del país del vendedor al ferrocarril que se hace cargo de ellas [A, § 5 (c)];

b) En caso de transporte por carretera: la fecha del documento que confirma que el medio de transporte del comprador se ha hecho cargo de las mercancías [A, § 6 (c)];

c) En caso de transporte por vía aérea: la fecha del conocimiento de embarque aéreo [A, § 8 (c)];

d) En caso de expedición por correo: la fecha del recibo postal [A, § 9 (c)].

28. La formulación « I » incluye una disposición general sobre el momento de la entrega, según la cual se considera efectuada aquella mediante la entrega directa de las mercaderías al comprador o por simple notificación de haberlas puesto a su disposición (capítulo: *Livraison*, párr. 2).

29. En relación con la entrega de las mercaderías, las condiciones generales « A » (§ 12) y « B » (§§ 28, 52) también tocan la cuestión de si se autorizan o no las entregas parciales y preliminares.

Pago

30. El método de pago está regulado en todos los instrumentos. La mayoría prevé el pago con una carta de crédito abierta por el comprador a favor del vendedor (D, párr. 12; E, párr. 12; F/a, párr. 2; F/b, párr. 8; F/c, párr. 13; G, párr. 8; H, condición: Pago; K, art. 5). Otras formulaciones prevén estos métodos de pago: « cobro con aceptación posterior (cobro con pago inmediato) » (A, §§ 49 a 66); en efectivo contra entrega de documentos (B, § 54; C, art. 8; L, párr. 3); y en efectivo (I, *Conditions de Paiement*); en efectivo sin descuento (B, § 13); en efectivo en treinta días (J, párr. 12/a).

Seguro

31. Varias formulaciones prescriben cuál de las partes debe asegurar las mercaderías o pagar la prima, o hacer ambas cosas. Algunas prevén también los riesgos y la suma que hay que asegurar. Tienen interés las disposiciones siguientes: en las ventas C.I.F. (C, art. 14; D, párr. 13; G, párr. 9) y C. I (G, párr. 9) el vendedor debe suscribir un seguro marítimo, en tanto que en las ventas CAF (G, párr. 9; K, art. 3, nota 1) y F.O.B. (E, párr. 13; G, párr. 9) lo suscribe el comprador. Las formulaciones « F/b » (párr. 12) e « I » (capítulo: *Transport, Assurance*) dicen simplemente que el comprador pagará el seguro, mientras que según la formulación « A » (§ 10) el vendedor no está obligado a asegurar las mercaderías a menos que así se haya convenido expresamente en el contrato. Los riesgos especiales, tales como rupturas, derrames, etc., se asegurarán a expensas del comprador (D, párr. 13; H, párr. 3); el seguro contra los riesgos de huelgas o de guerra se hace también a expensas del comprador (C, arts. 15 y 16; G, párr. 9); según la formulación « G » (párr. 9) el seguro contra el riesgo de guerra puede costearlo el vendedor si lo considera necesario. Las formulaciones « C » (art. 14) y « G » (párr. 9) estipulan también la suma que debe cubrir la póliza.

Impuestos, derechos de aduanas, gravámenes, etc.

32. La imputación al vendedor o al comprador de estos gastos en relación con transacciones de comercio exterior puede hacerse implícitamente utilizando un término comercial uniforme (por ejemplo, « C.I.F. tal como está interpretado en los *Incoterms* 1953 »); algunas de las formulaciones incluyen disposiciones concretas sobre estos gastos. Estas formulaciones (« A » § 109; « B », § 46; « C », art. 4; « D », párr. 14; « E », párr. 14; « K », art. 3, nota 1, y art. 4) estipulan que el vendedor pagará los impuestos, derechos de aduanas, gravámenes y otros gastos similares que haya que liquidar en el país del vendedor, y el comprador los que deban pagarse en su país. Las formulaciones « A » (§ 109) y « C » (art. 4, párr. 3) prevén que el comprador pagará también los gastos que haya que efectuar en los países de tránsito. Finalmente, las condiciones generales « C » (art. 4, párr. 3) y en el caso de entrega en el país del comprador, las condiciones generales « B » (§ 13, párr. 1) disponen que cada modificación de estos gastos después de celebrado el contrato, si se efectúan en el país del comprador, correrá por cuenta de éste o se le acreditará en su haber según corresponda.

Notificación del envío

33. Las formulaciones « A » (§§ 41 a 45 y 48), « B » (§§ 37 y 51), « C » (art. 7), « D » [párr. 6 (c)], « F/a » [párr. 5 (1)], « F/b » [párrs. 7 y 11 (4)] y « F/c » (párr. 16) disponen que el vendedor notificará al comprador la fecha de entrega prevista o efectiva. Respecto de los contratos F.O.B., las condiciones generales « A » [§ 41 (3)] y « E » (párr. 6) exigen que el comprador notifique al vendedor la llegada del buque. Algunas de estas formulaciones especifican también el contenido de estas notificaciones.

Plazos

34. Hay que distinguir los siguientes: a) plazos para la inspección de la cantidad o calidad de las mercaderías, b) plazos para la presentación de reclamaciones al vendedor por falta de conformidad de las mercaderías con el contrato, y c) plazos de prescripción del ejercicio de acciones por incumplimiento del contrato. Todos estos tipos de plazos figuran en las condiciones generales que se examinan. Los plazos para la inspección de las mercaderías compradas y para la presentación de reclamaciones al comprador por falta de conformidad en la cantidad o calidad están regulados en las formulaciones « A » (§§ 72 y 88), « B » (§§ 3, 4, 18, 38, 55 y 56) « F/b » (párr. 10), « G » [párr. 13 (a)], « H » (párr. 4) y « J » (párr. 8). La prescripción del plazo para ejercitar acciones ante los tribunales está reglamentada en las condiciones generales « A » (§§ 93 a 107), « B » [§ 4 (1)] y « C » [art. 21, párr. (1)].

Recursos

35. Conforme a las condiciones generales mencionadas en el párrafo 11 existen los recursos siguientes en caso de incumplimiento del contrato:

- a) Rechazamiento de las mercaderías (D, párr. 10; K, art. 7);
- b) Sanción [A, §§ 31 (5), 75 (4), 77, 80 (3), 83, 84, 86, 88 y 89; C, art. 6 (1); F/b, párr. 15; F/c, párr. 19; I, capítulo: *Livraison*; K, art. 11];
- c) Reducción del precio [A, §§ 31 (6) (7), 72 (2) (5) (6); B, § 18];
- d) Saneamiento de vicios o sustitución de mercaderías defectuosas [A, §§ 31 (1 a 4), 32, 33, 75 (2 a 4); B, § 19; F/c, párr. 17 (2)];
- e) Indemnización por daños [B, § 38; F/c, párr. 17 (2); K, arts. 7, 8/a, b];
- f) Cancelación del contrato [A, §§ 31 (8), 75 (7), 77 y 85; B, §§ 18 y 38; C, arts. 6 (1) y 18 (2); J, párr. 8; L, art. 8/a].

Exención de responsabilidad

36. Según todas las condiciones generales mencionadas en el párrafo 11, las partes quedan eximidas de responsabilidad en caso de fuerza mayor. Varias de las condiciones generales dan una definición de « fuerza mayor » (A, § 68, D, párr. 15; E, párr. 15, F/a, párr. 9, F/c, párr. 18; G, párr. 12; H, párr. 5; I, capítulo: *Livraison*; y J, art. 13). Muchas formulaciones estipulan que la parte que no pueda cumplir sus obligaciones contractuales o que sólo pueda cumplirlas con demora por causas de fuerza mayor debe notificar a la otra parte la existencia de tales causas [A, § 69; B, § 3 (5); F/a, párr. 9; F/c, párr. 18] y presentar la certificación pertinente [A, § 69 (2); F/a, párr. 9; F/b, párr. 14; F/c, párr. 18]. Existen disposiciones que, como consecuencia de la fuerza mayor: amplían los plazos [A, § 70; B, § 3 (5); C, art. 6 (2); F/b, párr. 14; G, párr. 12; J, párr. 13; K, art. 13]; permiten cancelar el contrato [A, § 70; C, arts. 6 (2) y 18 (2); F/a, párr. 9; F/b, párr. 14;

G, párr. 12; J, párr. 13; K, art. 13]; o consideran cancelado o nulo e irrito el contrato (D, párr. 15; E, párr. 15, H, párr. 5).

Arbitraje

37. En casi todas las condiciones generales anexadas al presente informe existe una cláusula de arbitraje [A, §§ 90 y 91; B, § 43; C, art. 21 (5); D, párr. 16; E, párr. 16; F/a, párr. 8; F/b, párr. 13; F/c, párr. 20, G, párr. 15; H, párr. 6; y J, párr. 15 (a)]. La mayoría de estas formulaciones dispone que hay que someter las controversias a un determinado tribunal de arbitraje institucional (A, F/a, F/b, F/c, G, J), en tanto que otras prevén un arbitraje especial (C, D, E, H). La única formulación según la cual las controversias deben ser resueltas por un tribunal ordinario es la condición general « I » (capítulo: *Contestations*), conforme a la cual tiene jurisdicción el tribunal comercial competente del país del vendedor.

38. Algunas de las formulaciones determinan también el derecho aplicable, y prevén la aplicación del derecho sustantivo del país del vendedor (A, § 110) o del derecho del país de la institución que redactó la formulación (C, art. 19; G, párrs. 15 y 17).

Cuestiones diversas

39. Existen varias otras cuestiones reguladas en las condiciones generales anexadas al presente informe que, aunque sean aplicables a una amplia gama de mercaderías, no se podrían aplicar a todos los tipos de productos. Como ejemplos cabe citar ciertas disposiciones sobre las garantías [A, §§ 28 a 38; F/c, párr. 17 (2); I (capítulo: *Garanties*)], los vicios ocultos [A, §§ 71 (2) y 82; B, § 57; J, párrs. 7 y 10], y la documentación técnica (A, §§ 24 y 25; I, capítulo: *Etudes et projets*).

E. Conclusiones

40. Las cuestiones contenidas en las condiciones generales analizadas determinan los principales derechos y obligaciones de los compradores y vendedores, a que da lugar una compraventa internacional.

41. Si bien no todas las cuestiones aparecen en todas las formulaciones de condiciones generales — ni siquiera en las condiciones que abarcan a todos los productos — cada cuestión está prevista al menos en alguno de los instrumentos que se refieren fundamentalmente a los principales grupos de productos, por ejemplo, a los productos agrícolas y a los productos manufacturados. En consecuencia, cabe concluir que las cuestiones enumeradas *supra*, a excepción de las mencionadas en los párrafos 21 y 39, pueden tratarse dentro de un esquema de condiciones generales « generales »⁸.

⁸ La mayoría de las cuestiones enumeradas en este informe están tratadas también en otras condiciones generales, como las preparadas por la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa. Así, por ejemplo, las condiciones generales de la CEPE No. 730 relativas a la importación y exportación de bienes de consumo duraderos y de otros productos de las industrias mecánicas fabricados en serie contiene disposiciones entre otras cosas, sobre, la formación del contrato, el embalaje, la transmisión

42. Si bien algunas de las cuestiones no se refieren necesariamente a todos los tipos de productos, esta circunstancia no impide de por sí la inclusión de tales disposiciones en un esquema de condiciones generales « generales ». Por ejemplo, si se expresa claramente en el texto de las condiciones generales que cierta disposición se refiere únicamente a un tipo particular de producto, tal disposición permitirá que el instrumento se aplique también a ese tipo particular de producto sin impedir su uso para otros productos.

43. Lo mismo vale para otras disposiciones que se excluyen entre sí, por ejemplo las relativas a la interpretación de cláusulas comerciales F.O.B., C.I.F., F.A.S., etc. La interpretación de todas estas cláusulas comerciales pueden incluirse en el mismo conjunto de condiciones generales y las partes pueden elegir cuáles de ellas se aplicarán a su contrato. Según este criterio, sería innecesario redactar conjuntos separados de condiciones generales para las compraventas en que se utiliza cada tipo de cláusula.

44. Sobre la base de estas consideraciones, cabe concluir que la posibilidad de elaborar condiciones generales « generales » no depende de qué cuestiones deban abarcarse en tal esquema sino de la posibilidad de encontrar una disposición adecuada sobre cada cuestión que refleje los intereses tanto del comprador como del vendedor y pueda aplicarse a todos los tipos de productos. Para determinar si esto es posible, será necesario continuar con este estudio, tomando también en cuenta las condiciones generales elaboradas por la CEPE y el análisis de éstas por el representante del Japón⁹, así como otros instrumentos seleccionados relativos a la venta de productos específicos.

45. Se sugiere que, a medida que avance el estudio, se examinen las siguientes posibilidades: a) la preparación de condiciones generales aplicables a todos los productos; b) la preparación de conjuntos distintos de condiciones generales para los principales grupos de productos, tales como los productos agrícolas, los productos manufacturados, los productos de las industrias mecánicas, y los bienes perecederos; c) la complementación del enfoque indicado en el párrafo *a supra* con disposiciones relativas a determinados productos o grupos de productos.

III. TRABAJOS FUTUROS

46. Con respecto al cumplimiento de la decisión de la Comisión que figura en el párrafo 1 *a supra*, relativa a la ampliación del empleo de ciertas condiciones gene-

de riesgo, el lugar y el tiempo de la entrega, el pago, los recursos, las exenciones de responsabilidad, las garantías el arbitraje y la ley aplicable. Las condiciones generales de la CEPE No. 410 para la exportación y la importación de maderas resinosas aserradas contienen disposiciones sobre las mismas cuestiones y sobre la calidad y cantidad de los productos, la notificación del embarque, el pago de impuestos, gravámenes y derechos, los seguros, etc.

⁹ El representante de Japón ha preparado la primera parte de un estudio comparativo de algunas condiciones generales de la CEPE. Ese estudio se distribuyó a los miembros de la Comisión durante el tercer período de sesiones.

rales de la CEPE, se considera que las cámaras nacionales de comercio, las asociaciones mercantiles y otras organizaciones comerciales — más que los gobiernos — podrían interesarse en mayor medida en la posibilidad de hacer extensivo a sus regiones el empleo de las condiciones generales de venta y los contratos tipo de la CEPE. Al respecto, cabe mencionar que los medios comerciales desempeñaron un papel predominante en la elaboración de las condiciones generales de la CEPE. La Secretaría de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para África ha sugerido también que se trate de obtener las opiniones de las organizaciones comerciales nacionales sobre esta cuestión. En consecuencia, la Comisión podría pedir al Secretario General que enviara también a las cámaras nacionales de comercio, las asociaciones mercantiles y otras organizaciones comerciales la encuesta contenida en la decisión de la Comisión relativa a las condiciones generales de la CEPE. La Comisión podría también examinar con carácter preliminar la conveniencia de convocar reuniones regionales para la consideración de la posibilidad de hacer extensivo a otras regiones el empleo de las condiciones generales de la CEPE.

47. Con respecto a la posibilidad de establecer condiciones generales que abarquen una amplia gama de productos, la Comisión podría pedir al Secretario General que continuara su examen de la cuestión en consulta, de ser posible, con las cámaras de comercio, las asociaciones mercantiles y las organizaciones interesadas, y que presentara a la Comisión, en su quinto período de sesiones, un informe con sus conclusiones.

ANEXO I

CEILÁN

[Original: inglés]
30 de octubre de 1970

« Sería conveniente tratar de hacer extensivo a todas las regiones el empleo de las condiciones generales en venta y contratos tipos de la CEPE actualmente existentes, ya que de este modo se contribuiría a uniformar las prácticas comerciales internacionales y se asistiría al desarrollo del comercio internacional. Sin embargo, toda región que aceptase esas condiciones generales y contratos tipos tendría que desplazar al sistema propio que se aplica actualmente. Por ejemplo, en Ceilán, las condiciones relativas a la formación de contratos, contenidas en estas condiciones generales, exigirían dejar de lado las normas de derecho internacional privado vigentes en el país. Ahora bien, no ha sido posible examinar todas las consecuencias jurídicas de tal cambio.

» Ceilán apoyará la propuesta en establecer comités o grupos de estudio que puedan examinar, discutir y aclarar estas cuestiones con la ayuda de los expertos que designe el Secretario General de las Naciones Unidas. »

CUBA

[Original: español]
22 de enero de 1970

« 1. Que Cuba considera conveniente se amplíen a las regiones de Asia, África y América Latina las Condiciones Generales de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas, toda vez que no obstante sus limitaciones las mismas pudieran coadyuvar a la uniformidad de los usos y prácticas comerciales internacionales, así como a la creación en su día, de la norma jurídica internacional en materia comercial.

» 2. Que obviamente las referidas Condiciones Generales adolecen de lagunas y deficiencias tanto desde el punto de vista

técnico-jurídico como del de los intereses comerciales de Cuba, no obstante lo cual con posibles cambios y adaptaciones pudiera resultar de utilidad la elaboración de nuevas Condiciones Generales aplicables a determinados productos de especial interés para los países subdesarrollados, bajo el principio de la igualdad de derechos.

» 3. Que consecuente con lo antes expuesto, el Gobierno de Cuba coincide en la conveniencia de que se proceda a convocar comités o grupos de estudio a escala mundial, a los fines de examinar y aclarar las cuestiones que se planteen en el plano regional. »

CHINA

[Original: inglés]
4 de febrero de 1970

« ...las disposiciones de los documentos mencionados se ajustan a las prácticas generales del comercio internacional. »

SURINAM

[Original: inglés]
18 de agosto de 1970

« ...el Gobierno de Surinam puede aceptar las condiciones generales de la CEPE. En términos generales, el derecho civil y comercial de Surinam es similar al derecho actualmente vigente en los Países Bajos, donde ya se aplican las condiciones generales de la CEPE. En consecuencia, la aplicación de estas condiciones generales en Surinam no tropezará con ninguna dificultad. »

VITI

[Original: inglés]
24 de diciembre de 1969

« ...las condiciones generales de la CEPE parecen no contener lagunas ni deficiencias importantes y resultan generalmente aceptables desde el punto de vista de los intereses comerciales actuales.

» Se considera que podría ser conveniente la reunión de un grupo o comité de estudio a fin de que sirviera de foro para la discusión y aclaración de las cuestiones que se plantean en el plano regional. »

ANEXO II

Lista de productos a los que se aplican las condiciones generales de venta y los contratos tipo reunidos por la Secretaría

A. PRODUCTOS AGRÍCOLAS

Algodón	Mijo
Almendras de palma	Miraguano
Arroz	Pieles y cueros
Cacao	Patatas
Café	Pienso
Cañamón	Semilla de algodón
Casabe	Semilla de amapola
Cebada	Semilla de árboles maderables
Centeno	Semilla de colza
Cereales	Semillas de girasol
Copra	Semilla de herbaje
Especias	Semilla de jengibre
Fibra de cáñamo de la India	Semilla de lino
Frutas	Semilla de ricino
Granos	Semillas en general
Hierbas	Sésamo
Hortalizas	Sorgo
Jengibre	Soya
Linaza	Tapioca
Maíz	Té
Mandioca	Trigo
Maní	Yute

B. PRODUCTOS ELABORADOS		Locomotoras y rieles de ferrocarril	Papel
Aceite de ballena	Aceite vegetal	Loza y ladrillos	Productos para la construcción y las industrias mecánicas
Aceite de carozos	Aceite y tortas de semillas	Maquinaria textil	Productos textiles y telas: algodón, lana y seda
Aceite de coco	Grasas	Máquinas de oficina	Tubos
Aceite de lino	Manteca de cerdo	Máquinas herramientas	Zapatos
Aceite de maní	Productos químicos	Máquinas para la industria papelería	
Aceite de madera	Resina de madera y goma		
Aceite de oliva	Trementina y otros aceites industriales		
Aceite de palma			
Aceite de soya			
C. PRODUCTOS MANUFACTURADOS		D. OTROS PRODUCTOS	
Bienes de equipo	Buques	Aceite	Madera
		Carbón	Sebo
		Caucho	Seda
		Lana en bruto	

2. Lista de documentos pertinentes no reproducidos en el presente volumen

<i>Título o descripción</i>	<i>Signatura del documento</i>
General conditions of delivery of goods between organizations of the member-countries of the Council for Mutual Economic Assistance (GCD CMEA 1968)	A/CN.9/R.6 — Annex A
Terms and conditions of the Commodity Association of the Hamburg-Exchange (1970) [texto en alemán]	A/CN.9/R.6 — Annex B
General conditions of sale on C.I.F. basis for the products of Madagascar (coffee excepted) (Fédération Nationale des Syndicats d'Importateurs et d'Exportateurs de l'Afrique Orientale) [texto en francés]	A/CN.9/R.6 — Annex C
Standard form of contract for sale of Burma products on C.I.F. basis	A/CN.9/R.6 — Annex D
Standard form of contract for sale of Burma products on F.O.B. basis	A/CN.9/R.6 — Annex E
Sino-Japanese Trade Contracts: (a) Friendly Trade Import Contract (Import to Japan) (b) L-T Trade Import Contract (Import to Japan) (c) Friendly Trade Export Contract (Export to Japan)	A/CN.9/R.6 — Annex F
General terms and conditions for the sale of sundries (Japan International Trade Arbitration Association)	A/CN.9/R.6 — Annex G
Contract of sale form between China and Viet-nam	A/CN.9/R.6 — Annex H
General conditions of sale for imported goods (Chambre Syndicale des Négociants Importateurs de Matériel de Travaux Publics et de Manutention)	A/CN.9/R.6 — Annex I
Conditions governing the trade in ships' stores, provisions and supplies (International Ship Suppliers Association)	A/CN.9/R.6 — Annex J
Contract form of the Foreign Transaction Company of Iran [Incompleto]	A/CN.9/R.6 — Annex K
Conditions of sale of F.O.B. contracts generally (Ceylon Chamber of Commerce)	A/CN.9/R.6 — Annex L