NACIONES UNIDAS

ASAMBLEA GENERAL

Distr.
GENERAL

A/CN.9/136
19 abril 1977
ESPAÑOL
ORIGINAL: INGLES

COMISION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA
EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL
Décimo período de sesiones
Viena, 23 de mayo de 1977

CONDICIONES GENERALES DE VENTA Y CONTRATOS TIPO

Informe del Secretario General

1. En su octavo período de sesiones, la Comisión pidió al Secretario General que hiciera indagaciones acerca de la necesidad, en la práctica, de condiciones generales "generales" que pudieran utilizarse en una amplia gama de ramas del comercio y que informara a la Comisión, en un futuro período de sesiones, sobre la marcha de ese proyecto. Este informe provisional se presenta en respuesta a dicha solicitud.

2. A fin de hacer las indagaciones acerca de la necesidad, en la práctica, de condiciones generales "generales" que había pedido la Comisión, la Secretaría organizó, con la Cámara de Comercio Internacional, la convocación de una reunión de expertos para examinar la cuestión. Esta reunión se celebró, con el patrocinio de ambas Secretarías, en la sede de la Cámara de Comercio Internacional el 16 de diciembre de 1976.

3. Tras prolongadas deliberaciones, el consenso general de la reunión fue que las condiciones generales preparadas con el patrocinio de las Naciones Unidas podían desempeñar una función útil, puesto que se podían proponer normas que no favorecieran a ninguna de las partes a expensas de la otra. Sin embargo, se hizo notar también que las condiciones generales "generales" abarcarían necesariamente gran parte de los aspectos ya resueltos en el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías y, por lo tanto, duplicarían o contradirían las disposiciones de ese proyecto. Se consideró en general que ninguno de esos resultados sería conveniente.

4. Hubo consenso entre los participantes en el sentido de que dos enfoques para la preparación de las condiciones generales podían ser útiles: i) la preparación de disposiciones técnicas, acerca de cuestiones tales como el embalaje, que podían hacerse uniformes para distintos ramos del comercio que tropezaran con problemas similares, o ii) la preparación de disposiciones uniformes para las cláusulas generales que figuran habitualmente en las condiciones generales de venta, tales como

la fuerza mayor, las circunstancias imprevisibles y el cálculo de los daños y perjuicios. Si de resultas de este último enfoque, similar en cierto modo al adoptado por la Cámara de Comercio Internacional en la preparación de las Incoterms se elaborase un número de disposiciones uniformes suficiente para constituir un conjunto congruente, se las podría consolidar entonces en un conjunto de condiciones generales "generales".

5. Aunque se reconoció que el primer enfoque, esto es, la preparación de cláusulas técnicas, podía ser útil, en última instancia se consideró preferible centrarse en el segundo enfoque. Sin embargo, se reconoció también que se requeriría un nuevo estudio para determinar la medida en que se podía poner en práctica este enfoque y los medios de hacerlo.

6. Se ha establecido un Grupo de Trabajo de la Comisión sobre las Prácticas Comerciales Internacionales de la CCI (Grupo de Trabajo sobre Contratos), a fin de individualizar las cuestiones que se han de tratar y de preparar cláusulas tipo que ofrezcan a los profesionales diversas soluciones según el tipo de contrato previsto. El Grupo de Trabajo sobre Contratos celebró su primera reunión el 24 de marzo de 1977.

Conclusión

7. En vista de lo que antecede, tal vez la Comisión desee aplazar sus trabajos sobre las condiciones generales "generales" y examinar la cuestión cuando considere, en su próximo período de sesiones, las propuestas del Secretario General respecto de su programa de trabajo a largo plazo.