

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

1. Fomento del empleo más amplio de las condiciones generales de venta y de los contratos tipo existentes: informe del Secretario General *

ÍNDICE	
	<i>Párrafos</i>
I. INTRODUCCIÓN	1-5
II. ACTIVIDADES DE DIVERSAS ORGANIZACIONES EN MATERIA DE CONDICIONES GENERALES DE VENTA Y CONTRATOS TIPO	6-8
III. OBJETO Y NATURALEZA DE LAS CONDICIONES GENERALES DE VENTA Y LOS CONTRATOS TIPO	9-15
IV. ALGUNOS FACTORES QUE IMPIDEN EL USO MÁS AMPLIO DE LAS CONDICIONES GENERALES DE VENTA Y LOS CONTRATOS TIPO	16-19
V. FOMENTO DEL EMPLEO MÁS AMPLIO DE CIERTAS CONDICIONES GENERALES DE VENTA Y DE CIERTOS CONTRATOS TIPO	20-29
A. Observaciones generales	20-23
B. Selección de formulaciones existentes o preparación de otras nuevas	24
C. Métodos que podrían utilizarse para realizar la labor	25-29
 <i>Anexos</i> 	
	<i>Página</i>
I. Órganos y organizaciones invitados por el Secretario General a formular observaciones y sugerencias sobre el tema « condiciones generales de venta y contratos tipo »	223
II. Respuestas de los órganos y organizaciones	223
III. Condiciones generales de venta y fórmulas de contrato tipo patrocinadas por la CEPE	226

I. INTRODUCCIÓN

1. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional decidió, en su primer período de sesiones, incluir en su programa de trabajo, como tema prioritario, el derecho de la venta internacional de bienes. La Comisión eligió, entre los temas incluidos en el ámbito de la venta internacional de bienes, la cuestión de las « condiciones generales de venta, fórmulas de contrato tipo, Incoterms y otros términos comerciales »¹.

2. En lo que respecta a las condiciones generales de venta y a los contratos tipo, la Comisión pidió al Secretario General que « en consulta con las secretarías de la CEPE, de las demás comisiones económicas regionales y de otras organizaciones interesadas, presente a la Comisión, en su segundo período de sesiones, un informe provisional en que se estudie la posibilidad de promover el uso más amplio de las condiciones generales de venta y de los contratos tipo existentes »². La Comisión especificó también que en el informe « deberían exponerse las consideraciones y los factores que impiden un uso y aceptación más amplios de las condiciones generales de venta [y de los] contratos tipo »³.

3. En cumplimiento de la anterior petición de la Comisión, el Secretario General invitó a los órganos y organizaciones enumerados en el anexo I al presente informe a que presentaran comentarios y sugerencias sobre esta materia. Asimismo, pidió a dichos órganos y organizaciones que prestaran asistencia a la Secretaría, proporcionando aquella información que pudiera contribuir a localizar los textos de las condiciones generales de venta y de los contratos tipo preparados o patrocinados por organizaciones internacionales o nacionales que se utilizan en el comercio internacional y, de ser posible, que suministraran copias de dichos instrumentos.

4. Las secretarías de los siguientes órganos de las Naciones Unidas y organizaciones intergubernamentales han respondido en forma esencial a la petición del Secretario General: la Comisión de las Comunidades Europeas, la Comisión Económica para Europa, la Comisión Económica para América Latina, la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y la Organización de los Estados Americanos. También se recibió una respuesta del mismo carácter de la secretaría de la Cámara de Comercio Internacional. En el anexo II al presente informe se transcriben los pasajes esenciales de las respuestas.

5. Por otra parte, varias organizaciones han proporcionado a la Secretaría los textos de diversas condiciones generales de venta y contratos tipo.

¹ Informe de la Comisión sobre la labor realizada en su primer período de sesiones (A/7216), párr. 12 iv), pág. 22.

² *Ibid.*, párr. 19.

³ *Ibid.*, párr. 21.

II. ACTIVIDADES DE DIVERSAS ORGANIZACIONES EN MATERIA DE CONDICIONES GENERALES DE VENTA Y CONTRATOS TIPO

6. En lo que respecta a las actividades de las organizaciones intergubernamentales en esta esfera, la Comisión Económica para Europa (Naciones Unidas) ha realizado la labor más amplia hasta la fecha. La Comisión patrocinó la redacción de 30 condiciones generales de venta y contratos tipo. Asimismo patrocinó la preparación de reglas unificadas para la normalización de muestras y condiciones generales para las mudanzas internacionales. En la actualidad está ultimando una guía sobre la transferencia internacional de conocimientos técnicos. La lista de condiciones generales y de fórmulas de contratos tipo preparada por la Comisión Económica para Europa figura en el anexo III al presente informe.

7. Además de la Comisión Económica para Europa, gran número de organizaciones internacionales y nacionales han tomado o están tomando iniciativas en la esfera de las condiciones generales de venta y contratos tipo. La mayoría de estas organizaciones, que suelen ser asociaciones comerciales, han preparado instrumentos para que sus propios miembros los utilicen en el comercio internacional. Sin embargo, no es raro que dichos instrumentos sean utilizados también por terceros no miembros, así como en transacciones celebradas fuera del país de la asociación que los preparó en un principio.

8. Algunas organizaciones se han ocupado de los principios jurídicos que informan las condiciones generales de venta y los contratos tipo. Por ejemplo, la Asociación Internacional de Ciencias Jurídicas dedicó sus conferencias y coloquios celebrados en Helsinki (1960), Londres (1962) y Nueva York (1964) a problemas de derecho comparado referentes al comercio internacional y, entre ellos, a las condiciones generales de venta y los contratos tipo⁴. El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) eligió el tema « Unificación y armonización: criterios que rigen la elección entre los diversos métodos » para la cuarta reunión de organizaciones que se ocupan en la unificación del derecho, celebrada en Roma del 22 al 24 de abril de 1968. En la reunión se examinaron, entre otras, las siguientes materias: unificación y armonización mediante instrumentos jurídicos sin fuerza vinculante, y unificación y armonización mediante contratos tipo, condiciones generales, etc.⁵.

III. OBJETO Y NATURALEZA DE LAS CONDICIONES GENERALES DE VENTA Y LOS CONTRATOS TIPO

9. Se ha afirmado que el objeto principal de las condiciones generales de venta y los contratos tipo es, « sin duda, facilitar el comercio internacional, evitando o reduciendo la incertidumbre que suele acompañar a los

⁴ Los informes y las actas del coloquio de Helsinki se han publicado en *Some Problems of Non-Performance and Force Majeure in International Contracts of Sale* (Helsinki, 1961, Institutum Jurisprudentiae Comparativae Universitatis Helsingiensis), los del coloquio de Londres en *The Sources of the Law of International Trade*, editado por C. M. Schmitthoff (Londres, 1964, Stevens and Sons) y los del coloquio de Nueva York en *Unification of the Law Governing International Sale of Goods*, editado por J. Honnold (París, 1966, Librairie Dalloz).

⁵ Sobre este último método, véase el informe de C. M. Schmitthoff en *The International and Comparative Law Quarterly*, 1968, vol. 17, parte 3, págs. 551 y sigs.

contratos de venta internacionales debido a los antojos del derecho internacional privado, por una parte, y a lo difícil que resulta obtener información sobre un ordenamiento jurídico extranjero, por la otra. No obstante la importancia de este aspecto de las condiciones generales, es preciso referirse también a su función como medio para codificar los usos mercantiles con objeto de uniformar el derecho, ya que ofrecen la posibilidad de que las personas otorguen contratos cuyas disposiciones no reflejen un total desequilibrio. Este último aspecto de las condiciones generales, de venta y de los contratos tipo constituye, en términos generales, la aplicación en la esfera internacional de la máxima « igualdad es equidad »⁶.

10. Las condiciones generales y los contratos tipo difieren en la forma. Las condiciones generales « presentan una lista de cláusulas que las partes contratantes pueden incorporar en su contrato, o a las que pueden hacer referencia en el mismo. Sin embargo, no se pretende que el propio documento impreso en que aparecen las condiciones generales de venta constituye el contrato de las partes »⁷. Los contratos tipo « son los documentos impresos que las partes contratantes pueden utilizar efectivamente como contrato, a condición de que los firmen y completen aquellas cláusulas en que haya espacios en blanco, tales como las que se relacionan con los nombres de las partes, el precio, el puerto de embarque, la cantidad y la descripción »⁸. Según otra definición, un contrato tipo « puede describirse como un modelo de contrato o como un conjunto de condiciones tipo en forma escrita, cuyas disposiciones han sido formuladas de antemano por un organismo internacional con arreglo a la práctica o la costumbre comercial internacional, y que ha sido aceptado por las partes contratantes luego de haber sido ajustado según las necesidades de la transacción de que se trata »⁹.

11. El término « contrato tipo » se emplea en dos sentidos diferentes, ya sea que se refiera a modelos de contratos o a contratos de adhesión: « Estas dos acepciones no son de manera alguna idénticas. Un modelo de contrato es un ejemplar tipo al que el abogado o el comerciante pueden recurrir cuando se les encarga la tarea de redactar un contrato, y que puede modificarse y adaptarse a fin de que se ajuste a la situación correspondiente. Un contrato de adhesión es una forma de contrato propuesta por una de las partes contratantes a la otra como forma definitiva del contrato, y se supone que no se ha de modificar salvo en detalles insignificantes; la parte a la que se ofrece este tipo de contrato puede aceptarlo o rechazarlo, pero no puede negociar sus términos y condiciones »¹⁰.

12. También se distingue entre las condiciones generales y los contratos tipo en lo que se refiere a su esfera de aplicación. Conforme a una opinión, « todo estudio científico del tema de los contratos tipo y las normas de comercio distinguirá entre los contratos tipo y las normas de comercio en dos planos: las condiciones generales de carácter general que rigen para todos los productos o

⁶ Peter Benjamin: *ECE General Conditions of Sale and Standard Forms of Contract*, en *The Journal of Business Law*, 1961, pág. 114.

⁷ Shinichiro Michida: *Possible Avenues to Preparation of Standard Contracts*, en *Unification of the Law Governing International Sale of Goods*, op. cit., pág. 257.

⁸ *Ibid.*, pág. 256.

⁹ C. M. Schmitthoff, op. cit., nota 5 supra, pág. 557.

¹⁰ *Ibid.*, pág. 551.

ramos comerciales y los contratos tipo o normas de comercio que sólo se aplican a determinados productos o ramos»¹¹. Con respecto a las condiciones generales y a los contratos tipo, se ha señalado también que se produce una uniformación vertical cuando los usos mercantiles se uniforman en un determinado ramo, en tanto que la uniformación horizontal se extiende sin excepción a todo tipo de ventas internacionales¹².

13. La mayor parte de las condiciones generales de venta y los contratos tipo que existen actualmente son resultado de una uniformación vertical, esto es, sólo se aplican a determinados productos o ramos. Sólo dos de las condiciones generales de venta que existen en la actualidad rigen para todos los productos o ramos: los Incoterms 1953 preparados por la Cámara de Comercio Internacional y las «CGE del CAEM de 1968».

14. Los Incoterms 1953 consisten en un conjunto de normas internacionales para la interpretación de nueve términos¹³ que se emplean en los contratos de comercio internacional. En consecuencia, su alcance difiere del de otros contratos tipo y condiciones generales de venta, que habitualmente contienen un conjunto más o menos completo de normas sobre la mayor parte de los aspectos de la venta internacional de bienes. La posible promoción de un uso más amplio de los Incoterms 1953 se examina en un estudio separado, preparado por la Cámara de Comercio Internacional¹⁴ con objeto de presentarlo a la CNUDMI en su segundo período de sesiones. Por lo tanto, el presente informe no se ocupa de ese tema.

15. Las «CGE del CAEM de 1968»¹⁵ rigen para todos los contratos de venta que se conciertan entre organizaciones de comercio exterior de los países miembros del Consejo de Asistencia Económica Mutua. La aplicación de las Condiciones Generales ha adquirido carácter obligatorio en virtud de decisiones de los órganos legislativos competentes de cada país miembros. No obstante, en virtud del preámbulo de las Condiciones Generales las partes pueden modificar cualquiera de sus disposiciones si, al concertar el contrato, llegan a la conclusión de que el carácter especial de los bienes o del transporte exige tal modificación. Habida cuenta de su carácter, en parte obligatorio y en parte optativo, las CGE del CAEM pueden definirse como un caso intermedio entre el derecho uniforme y las condiciones generales.

IV. ALGUNOS FACTORES QUE IMPIDEN EL USO MÁS AMPLIO DE LAS CONDICIONES GENERALES DE VENTA Y LOS CONTRATOS TIPO

16. Aunque la Secretaría no dispone de suficiente información respecto de la difusión del uso de las condiciones

generales de venta y los contratos tipo en el comercio internacional, es posible determinar algunos de los factores que tienden a impedir un uso más amplio de dichos instrumentos. Uno de los factores es el gran número y variedad de condiciones generales y contratos tipo existentes en la actualidad¹⁶.

17. En cuanto a las condiciones generales y a los contratos tipo que rigen para determinados productos, la abundancia de condiciones generales y contratos tipo que se aplican en la actualidad a la misma clase de bienes queda ilustrada por aquéllos que se relacionan con la venta de cereales. La Comisión Económica para Europa ha preparado dieciséis de tales instrumentos¹⁷, la London Corn Trade Association ha formulado cuarenta¹⁸ y diversas organizaciones nacionales han preparado otros. Las fórmulas preparadas por una misma organización son, en lo esencial, idénticas y muestran «solamente variaciones menores que dependen de los tipos y las categorías del grano, y de su origen, destino y método y forma de transporte»¹⁹; pero, en su mayor parte, difieren de las fórmulas preparadas por otras organizaciones. También se emplea una gran variedad de condiciones generales y contratos tipo en la venta de otros productos, como las semillas, la madera, el algodón, el carbón, el caucho, la seda, el café, etc.

18. El elevado número de fórmulas disponibles puede dar lugar con frecuencia a dificultades e incertidumbre para las partes: «El presunto usuario a menudo se enfrenta con la difícil tarea de elegir entre un número desalentador de posibles contratos tipo. Además, se enfrenta con el hecho de que casi todos estos instrumentos se refieren a un sólo ordenamiento jurídico, y se han preparado teniendo presente exclusivamente ese sistema, a saber, el del país de la asociación u organización comercial formuladora. Por lo tanto, el presunto usuario no sólo está expuesto a posibles conflictos de interpretación ..., sino que a menudo se encuentra ante la circunstancia de que, en tanto que él prefiere un tipo determinado de contrato o una serie de cláusulas que figuran en un tipo determinado de contrato, la otra parte prefiere que el contrato se concierte tomando como base un tipo de

¹⁶ Según un informe preparado por el Colegio de Abogados de los Estados Unidos de América se ha realizado un estudio sobre el uso de las condiciones generales y los contratos tipo. En la preparación de tal estudio, se pidió información a un elevado número de asociaciones comerciales estadounidenses. El 47,2 % de las asociaciones comerciales de importadores y el 39,7 % de las asociaciones comerciales de exportadores a las que se consultó confirmaron el uso de los contratos tipo en el comercio internacional, y el 50 % y el 22,7 %, respectivamente, de dichas asociaciones recomendaron el empleo de tales contratos. El informe no indica si los instrumentos que, según las asociaciones, empleaban sus miembros habían sido preparadas por un organismo formulador o por los propios exportadores o importadores, respectivamente. Véase *Unification of International Private Law, Report of the American Bar Association Special Committee on International Unification of Private Law, American Bar Foundation, Chicago 1961, apéndice A, págs. 46 y 47*. Con respecto al uso de las Condiciones Generales de la CEPE fuera de Europa, la Secretaría de la CEPE ha indicado que las Condiciones Generales de Venta de la CEPE para la industria mecánica suelen emplearse en contratos internacionales entre exportadores europeos e importadores de América Latina, África, el Oriente Medio y Asia, a iniciativa de los vendedores europeos (véase la respuesta de la CEPE en el anexo II, párr. 42).

¹⁷ Véase el anexo III.

¹⁸ Véase la respuesta de la FAO en el anexo II.

¹⁹ *Ibid.*

¹¹ S. Michida, *op. cit.*, pág. 255.

¹² F. Eisemann: *Die Incoterms in Handel und Verkehr*, 1963, Viena, pág. 4, nota 2. (referencia en C.M. Schmitthoff, *op. cit.* nota 5 *supra*, pág. 556).

¹³ Ex works, f.o.r.-f.o.t.; f.a.s, f.o.b, c.f., c.i.f., *freight or carriage paid to ...*, ex ship y ex quay.

¹⁴ A/CN.9/14.

¹⁵ Las CGE (Condiciones Generales de Entrega) del CAEM de 1968, que representan un texto ampliado de las Condiciones Generales de Entrega del CAEM de 1958, entraron en vigor el 1.º de enero de 1969. El título completo de las Condiciones Generales es el que sigue: «Condiciones Generales de entrega de mercaderías entre organizaciones de los países miembros del CAEM» [Formulación de 1968] (CGE del CAEM de 1968)».

contrato totalmente diferente o unas cláusulas que figuren en este último »²⁰. Esto puede conducir a « un riesgo en el uso de los contratos tipo », esto es, « el peligro de provocar una batalla de formularios ». Así puede ocurrir cuando un exportador envía un contrato tipo y un comprador acepta tomando como base su propio contrato tipo, que contiene términos impresos incompatibles con los del contrato del vendedor, si no se observan las discrepancias durante el proceso normal de la transacción »²¹. Por consiguiente, se ha afirmado con razón que « si bien los esfuerzos por dar formulación jurídica a las prácticas del comercio internacional obedecen al deseo de eliminar la incertidumbre y la inseguridad, no puede negarse que han dado lugar a la creación de numerosos y diversos contratos tipo que, por la falta de principios comunes, a menudo conducen a las partes contratantes a situaciones inesperadas »²².

19. Además de las dificultades que provoca el gran número de formulaciones posibles, existe otro factor que puede restringir el uso de las condiciones generales y los contratos tipo. Como se ha dicho, la mayor parte de las condiciones generales de venta y los contratos tipo que se aplican a productos determinados han sido preparados por asociaciones comerciales que representan primordialmente los intereses de los vendedores o de los compradores. Estas fórmulas « suelen redactarse con referencia a un determinado ordenamiento jurídico, que tiende a veces a ser algo parcial en cuanto a la protección de los intereses del vendedor en perjuicio de los del comprador o viceversa, y en otras ocasiones datan de hace muchos años y se adaptan con dificultad a las necesidades del comercio moderno »²³. En opinión de otro autor, « la debilidad de estos contratos tipo o de estas condiciones generales preparadas por organizaciones profesionales de productores o de distribuidores de bienes y servicios reside, en el plano jurídico, o más bien en el plano *judicial*, en el hecho de que emanan de una fuerza económica que los ofrece a compradores o usuarios dispersos o desorganizados, por lo que despiertan ciertas sospechas En algunos sectores se ha registrado una feliz evolución con el advenimiento de contratos colectivos *negociados* entre representantes de todos los grupos interesados, a veces bajo la égida de una autoridad nacional o internacional, y a veces con la bendición del poder ejecutivo »²⁴.

V. FOMENTO DEL EMPLEO MÁS AMPLIO DE CIERTAS CONDICIONES GENERALES DE VENTA Y DE CIERTOS CONTRATOS TIPO

A. Observaciones generales

20. Como existe un gran número de condiciones generales de venta y de contratos tipo, muchos de los cuales son aplicables a los mismos productos, parecería necesario

²⁰ P. Benjamin: *op. cit.*, pág. 114.

²¹ M. Meek e I. Feltham: *Foreign sales, distribution, licensing and joint venture agreements*, *De Paul Law Review*, vol. XVII (1967), pág. 50.

²² A. Goldstajn: *International conventions and standard contracts as means of escaping from the application of municipal law*, en *The Sources of the Law of International Trade*, *op. cit.*, pág. 116.

²³ S. Michida: *op. cit.*, pág. 256.

²⁴ Ch. del Marmol: *Les clauses contractuelles types, factour d'unification du droit commercial*, *Liber Amicorum Baron Louis Frédéricq*. Facultad de Derecho de Gante, 1966, pág. 313.

que, en primer lugar, la Comisión seleccionase los que estimara conveniente promover.

21. La selección se podría basar en las consideraciones citadas en el párrafo 19 *supra*, de que los derechos de los vendedores y los compradores están mejor reflejados en las condiciones generales y contratos tipo que han sido redactados por organizaciones independientes — tales como la Comisión Económica para Europa — con la participación de representantes de vendedores y compradores, que en aquellos elaborados por organizaciones internacionales o nacionales en representación de los vendedores o bien de los compradores, que suelen incluir condiciones unilaterales²⁵. Esto podría llevar a la conclusión de que el empleo de las condiciones generales y los contratos tipo preparados por la CEPE y por organizaciones independientes análogas está más ampliamente difundido que el de los elaborados por asociaciones de comercio u otras organizaciones interesadas, en los que los intereses de los vendedores y compradores no están tan bien equilibrados, y de que la posibilidad de promover un mayor empleo de los primeros tiene mejores perspectivas. Por otra parte, también hay señales de que en algunos casos los círculos de negocios podrían preferir las formulaciones de las asociaciones de comercio²⁶.

22. Además de la posibilidad de fomentar el uso de algunos instrumentos existentes en su forma actual, también se podría considerar una revisión de estas formulaciones en caso necesario, o la elaboración de nuevas condiciones generales y contratos tipo que pudieran ser más fácilmente aceptables tanto para los vendedores como para los compradores en el plano regional o mundial.

23. Parece que, si la Comisión decidiera elaborar nuevas condiciones generales y contratos tipo, sea de carácter general o particular, debería hacerse un análisis de las formulaciones existentes antes de preparar las nuevas formulaciones, que habrían de basarse en aquéllas. Dicho análisis serviría de ayuda para determinar lo que en las formulaciones existentes es común, a todos los productos²⁷ o a determinada categoría de productos, y cuáles

²⁵ De conformidad con la ley sobre contratos tipo aprobada en Israel en 1964, las condiciones restrictivas de los contratos tipo deben ser aprobadas por una junta designada para los fines de la ley sobre prácticas comerciales restrictivas. El artículo 25 de la Ley enumera las cláusulas onerosas que se consideran como condiciones restrictivas. La junta puede negarse a aprobar dichas cláusulas, o bien la condición restrictiva de cualquier parte del contrato puede ser considerada nula por un tribunal. Véase Ole Lando: *Standard Contracts. A proposal and a perspective*. Apéndice: *Israeli Standard Contracts Law 1964*, *Scandinavian Studies in Law* (Almqvist y Wiksell, Estocolmo), págs. 129 y siguientes.

²⁶ Véase la respuesta de la CCI en el anexo II. Por ejemplo, en opinión de la Timber Trade Association del Reino Unido, los contratos tipo de la CEPE para la venta de maderas blandas y duras aserradas no son muy apropiados para su uso práctico en el comercio y, en consecuencia, en el Reino Unido se prefieren los contratos tipo de esa asociación.

²⁷ En opinión de E. A. Farnsworth, « lo que verdaderamente se necesita es un núcleo común de disposiciones contractuales ... A base de este núcleo se podrían hacer las modificaciones requeridas ». (*Unification of the Law Governing International Sales of Goods, Summary of the Proceedings*, *op. cit.*, pág. 396.) C.M. Schmitthoff sugiere que « se analicen los contratos tipo para determinar qué es común a todos ellos. Sólo se podrá constituir un núcleo si hay suficiente material con que trabajar, y bastantes problemas frecuentes. Aunque algunos problemas se tratan de manera diferente, ya se han reconocido algunos que se repiten con cierta regularidad en relación con el contrato actual » (*Ibid.*, pág. 398).

son las principales diferencias que se deben resolver. Como expresaron los Estados Unidos en su respuesta relativa a las convenciones de La Haya de 1964: « La preparación de contratos tipo y condiciones generales de venta debe basarse en una información completa sobre las reglas, costumbres y prácticas seguidas no sólo en las distintas partes del mundo, sino también en los muchos ramos del comercio internacional. Al reunir, analizar y comparar esos datos será menester aprovechar plenamente la experiencia de todas las organizaciones y todos los órganos del mundo que se han ocupado de estos problemas. Una tarea importante e inmediata de la CNUDMI es la determinación y adopción de métodos que permitan organizar y coordinar todas las actividades necesarias »²⁸.

B. Selección de formulaciones existentes o preparación de otras nuevas

24. A la luz de las observaciones exteriores, la Comisión podría considerar:

a) El fomento de un empleo más difundido de las Condiciones generales de venta de la CEPE. Esto se podría hacer de las siguientes maneras:

- i) Promoviendo el mayor empleo de todas las Condiciones generales de venta de la CEPE en su forma actual;
- ii) Seleccionando entre las Condiciones generales las que han resultado ser las más apropiadas para el comercio internacional, y promoviendo la difusión de su empleo²⁹;
- iii) Revisando las Condiciones generales de la CEPE y promoviendo el empleo de los textos revisados³⁰;

b) El fomento de condiciones generales y contratos tipo distintos de los elaborados por la CEPE. Esto se podría hacer de las siguientes maneras:

- i) Seleccionando ciertas condiciones generales y contratos tipo que se aplican ampliamente en el comercio internacional, y promoviendo el empleo de dichas formulaciones en su forma actual;
- ii) Revisando las formulaciones mencionadas en el apartado i del inciso b *supra* con objeto de que sean más ampliamente aceptables, y promoviendo el empleo de los textos así revisados;

²⁸ A/CN.9/11/Add.1, pág. 20.

²⁹ Hay indicaciones de que algunas de las Condiciones generales de la CEPE podrían ser aceptadas también fuera de Europa, por ejemplo, en los Estados Unidos: « En efecto, parece probable que en los Estados Unidos aumenten la necesidad de usar las fórmulas de la CEPE y la disposición para ello. El creciente poderío económico de los Estados europeos hará que sus empresas se muestren menos dispuestas a aceptar las condiciones estadounidenses en los negocios internacionales ». Véase Richard J. Cummins: « The General Conditions and Trading Form Contract of the United Nations Economic Commission for Europe », *New York University Law Review*, 1963, vol. XXXVIII, pág. 568.

³⁰ De conformidad con las observaciones presentadas por la secretaría de la CEPE, los expertos de algunos países europeos estiman que las formulaciones de la CEPE « podrían eventualmente ser objeto de un nuevo examen por las partes interesadas de los países ajenos a Europa para su posible adaptación a las condiciones que prevalecen en esos países », en tanto que los expertos de otros países europeos « insisten en la utilidad de crear un documento de aplicación universal ». Véase la respuesta de la CEPE, anexo II, párr. 49.

c) La elaboración de nuevas condiciones generales y contratos tipo. Este se podría hacer de las siguientes maneras:

- i) Elaborando para ciertos productos nuevos contratos tipo y condiciones distintos de los que ya existen³¹;
- ii) Preparando, para su empleo universal, contratos tipo para las principales categorías de productos, tales como maquinaria y equipo, bienes duraderos de consumo, productos agrícolas, y similares, conjuntamente, cuando sea necesario, con anexos para resolver los problemas especiales de determinados productos³²;
- iii) Formulando condiciones generales para todas las categorías de productos, conjuntamente, cuando sea necesario, con anexos para resolver los problemas especiales de las principales categorías de productos o de determinados productos.

C. Métodos que podrían utilizarse para realizar la labor

25. En caso de que la Comisión desee promover en escala mundial el uso de las Condiciones generales elaboradas por la CEPE o cualquier otra formulación que ya se utilice en el comercio internacional, un criterio podría ser la creación de un comité mixto de las cuatro comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas, para que hiciera la selección necesaria³³. Parecería conveniente que dicho comité incluyera también a representantes de las asociaciones de comercio, tanto de vendedores como de compradores, de las cuatro regiones, que son las más calificadas para decidir cuál de las formulaciones existentes reúne los requisitos de todas las partes interesadas. También debería tenerse presente que las condiciones generales y los contratos tipo existentes se utilizan para la venta de una gran variedad de bienes, y que tal vez esto haga necesario que se creen comités especiales para cada categoría principal de productos.

26. En caso de que la Comisión desee promover el empleo más amplio de algunas condiciones generales y contratos tipo en el plano regional, la selección de las formulaciones más apropiadas podrían hacerla comités especiales establecidos dentro del marco de cada comisión económica regional. Este método podría dar por resultado la selección de formulaciones diferentes para las diversas regiones, según los requisitos particulares de cada una de ellas.

27. Si la Comisión estima que sería conveniente contar con la participación de las comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas en esta labor, sería preciso, por supuesto, entablar las consultas apropiadas con esas comisiones regionales. Al considerar los arreglos orgánicos más apropiados para dicho propósito, parecería conveniente tener también en cuenta la posibilidad de recurrir a los mecanismos o medios con que pudieran contar las comisiones económicas regionales.

³¹ S. Michida, *op. cit.*, pág. 263.

³² J. Honnold: « A comparison of national unifications of the law of sales and avenues toward their harmonization: prospects and problems », en *Unification of the Law Governing International Sales of Goods*, *op. cit.*, pág. 32.

³³ C. M. Schmitthoff ha hecho una sugerencia en este sentido. (*Op. cit.*, nota 5, pág. 570).

28. La selección de las condiciones generales de venta y contratos tipo también podrían hacerla un grupo de trabajo integrado por miembros de la Comisión, o bien expertos que, si fuesen necesarios, se contratarían previa aprobación de las consecuencias financieras. Se podría utilizar el mismo método para redactar nuevas formulaciones.

29. Sea cual fuere el método o procedimiento que elija la Comisión, habría que realizar algunos trabajos preparatorios, recopilando las condiciones generales y los

contratos tipos existentes y haciendo un análisis preliminar de ellos.

30. No parece necesario debatir en esta etapa los medios y métodos posibles para promover un empleo más amplio de las formulaciones seleccionadas por la Comisión. Sin embargo, cabe señalar que la secretaría de la CEPE ha hecho algunas sugerencias al respecto en su respuesta a la solicitud del Secretario General de que se presenten observaciones sobre este tema ³⁴.

³⁴ Véase la respuesta de la CEPE, párr. 46, anexo II.

ANEXO I

Órganos y organizaciones invitados por el Secretario General a formular observaciones y sugerencias sobre el tema « condiciones generales de venta y contratos tipo »

[No se reproduce el anexo]

ANEXO II

Respuestas de los órganos y las organizaciones

SUMARIO

	<i>Página</i>
<i>Organos de las Naciones Unidas y organismos especializados</i>	
Comisión Económica para Europa [reproducida en parte]	223
Comisión Económica para América Latina [no se reproduce]	
Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación	225
<i>Otras organizaciones intergubernamentales</i>	
Comisión de las Comunidades Europeas [no se reproduce]	
Asociación Latinoamericana de Libre Comercio [no se reproduce]	
Organización de los Estados Americanos [no se reproduce]	
<i>Organizaciones internacionales no gubernamentales</i>	
Cámara de Comercio Internacional [no se reproduce]	

Organos de las Naciones Unidas y organismos especializados

Comisión Económica para Europa

DIFUSIÓN DEL EMPLEO DE LAS CONDICIONES GENERALES DE VENTA Y DE LOS CONTRATOS TIPO ELABORADOS BAJO LOS AUSPICIOS DE LA COMISIÓN ECONÓMICA PARA EUROPA

I. Introducción; procedimiento

1. Habiendo sido invitada por la secretaría de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) a presentar comentarios y sugerencias sobre los dos puntos planteados en los párrafos 19 y 21 del documento cuyo texto se reproduce en el párrafo 48 del informe de la Comisión sobre su primer período de sesiones (A/7216), a saber:

a) « La posibilidad de promover el uso más amplio de las condiciones generales de venta y de los contratos tipo existentes »;

b) « Los factores que impiden un uso y aceptación más amplios de las condiciones generales de venta, los contratos tipo, ... », la secretaría de la CEPE efectuó una encuesta preliminar dirigiéndose a tal efecto a los expertos de las federaciones de industrias nacionales que participaron en la elaboración de las Condiciones generales de venta en la industria mecánica, bajo los auspicios de la CEPE ¹, a fin de conocer la opinión de los interesados sobre esas cuestiones.

¹ N.ºs 188 y 574: Condiciones generales para suministro en la exportación de materiales de equipo.

2. Sobre el particular, se dirigió a cada uno de los expertos el cuestionario siguiente:

a) ¿En qué medida son utilizadas las Condiciones generales de venta de materiales de equipo (N.º 188 y siguientes, 574 y siguientes y 730) por los organismos que Ud. representa, fuera de la región de la CEPE? ¿Tiene el uso de esos textos, tendencia a aumentar fuera de la región de la CEPE?

b) ¿Cree Ud. que es útil tomar medidas particulares para alentar la aplicación de esas Condiciones generales de venta a otras regiones además de la CEPE? En caso afirmativo, ¿qué medidas sugiere Ud?

c) ¿Estima Ud. que para la aplicación de esas Condiciones generales de venta a otras regiones fuera de la CEPE se deben introducir modificaciones en su texto? En caso afirmativo, ¿qué cláusulas estarían, a su entender, particularmente sujetas a una posible modificación?

N.ºs 188A y 574A: Condiciones generales para el suministro y montaje de materiales de equipo en la importación y en la exportación.

N.ºs 188B y 574B: Cláusulas adicionales para la inspección del montaje en el extranjero de materiales de equipo.

N.ºs 188D y 574D: Cláusulas adicionales para el montaje completo en el extranjero de materiales de equipo.

N.ºs 730: Condiciones generales de venta en la importación y en la exportación de bienes de consumo duraderos y de otros productos de las industrias mecánicas fabricados en serie.

3. Enviaron respuestas a ese cuestionario los representantes de grupos industriales que utilizan las Condiciones generales de venta en Bélgica, Francia, Hungría, Italia, el Reino Unido, la República Federal de Alemania, Suecia y Yugoslavia. A continuación se reproducen pasajes de esas respuestas a fin de poder extraer conclusiones de ellas.

II. Utilización fuera de Europa de las condiciones generales de venta de la CEPE para los productos de la industria mecánica

[No se reproduce el texto. Los puntos esenciales de las respuestas recibidas de ocho países figuran en las conclusiones en la parte V de este anexo.]

III. Medidas que podrían facilitar la difusión de las condiciones generales de venta fuera de Europa

[No se reproduce el texto. Los puntos esenciales de las respuestas recibidas de seis países figuran en las conclusiones en la parte V de este anexo.]

IV. Posible modificación de ciertas cláusulas

[No se reproduce el texto. Los puntos esenciales de las respuestas recibidas de ocho países figuran en las conclusiones en la parte V de este anexo.]

V. Conclusiones

41. De las diversas opiniones de los expertos, que reflejan bastante bien el punto de vista de la CEPE en general, se pueden extraer las siguientes conclusiones:

1. Comprobaciones de hecho

42. Las Condiciones generales de venta de bienes de equipo mecánico de la CEPE se utilizan a veces en los contratos internacionales entre exportadores europeos e importadores de la América Latina, África, el Cercano Oriente y Asia, por iniciativa de los vendedores europeos.

43. No obstante, empiezan apenas a conocerse en los países ajenos a Europa.

44. En particular, los gobiernos y los importadores de esos países no hacen uso de ellas en sus ofertas.

2. Recomendaciones de procedimiento

45. Todos los expertos reconocen que se debe promover el empleo más amplio de las Condiciones generales de venta de la CEPE fuera de Europa.

46. Para lograr esta finalidad, recomiendan todos que se emprenda una campaña de información dirigida a los posibles interesados. Sobre el particular, se han hecho las siguientes propuestas:

a) Publicidad de las Condiciones de Venta de la CEPE dirigida a las empresas que hacen ofertas;

b) Campaña de información para los gobiernos y los círculos de negocios de los países ajenos a Europa;

ii) Recurso, para estos fines, a los buenos oficios de las distintas comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas;

iii) Recomendación y difusión de las Condiciones de venta de la CEPE por la CNUDMI;

iv) Recurso a la Cámara de Comercio Internacional y a sus comités nacionales;

c) Publicación por la CEPE de un folleto informativo sobre las Condiciones generales de venta;

d) Convocación de una conferencia internacional con fines de información y discusión.

3. Recomendaciones de fondo

47. *De la oportunidad de prever una revisión del texto.* Mientras los expertos franceses y suecos opinan que una revisión de los textos actuales no es necesaria y podría ser peligrosa, el experto belga estima que esos documentos no han planteado dificultades hasta la fecha, pero parece reservar su posición en cuanto al porvenir; el experto británico no cree en la necesidad de enmiendas importantes cuando los textos se emplean en un país que tiene un sistema de derecho basado en uno de los sistemas europeos, pero estima que serían menester cambios para la aplicación de esos textos en los países cuyo sistema jurídico es enteramente diferente; el experto alemán expone un punto de vista análogo. El experto húngaro y los dos expertos yugoslavos están a favor, si no necesariamente de una revisión de los textos, por lo menos de la posibilidad de que todos los gobiernos los examinen y propongan las modificaciones que crean necesarias, aunque sólo sea por razones psicológicas, de manera que esos documentos no aparezcan como textos impuestos por los exportadores de la CEPE, sino como instrumentos que tienen en cuenta de una manera equilibrada los intereses de los vendedores y de los compradores y en cuya elaboración han participado.

48. *Peligro que debe evitarse.* Todos los expertos llaman la atención sobre el peligro de que haya varios textos sobre un mismo asunto. Sin embargo, cabría la posibilidad de hacer algunos cambios en el texto original, que tendrían validez en ciertos regiones o en ciertos grupos de países.

49. *Condiciones en que debe procederse a un nuevo examen de los textos actuales.* Entre los expertos que prevén que las Condiciones generales de venta podrían eventualmente ser objeto de un nuevo examen por las partes interesadas de los países ajenos a Europa para su posible adaptación a las condiciones que prevalecen en esos países, los expertos de Bélgica y de la República Federal de Alemania insisten en la utilidad de crear un documento de aplicación universal; el experto belga indica la dificultad de esta solución, que probablemente exigiría mucho tiempo; en todo caso, no cree que la CEPE deba tomar la iniciativa al respecto, dada su falta de conocimiento de los problemas jurídicos que se plantean en los países ajenos a Europa; por lo tanto, considera que los demás países deberían estudiar primero las Condiciones generales de venta, y, en caso necesario, hacer propuestas a la CEPE con miras a la modificación de ciertas disposiciones; el experto yugoslavo también estima que debe evitarse la existencia de varios textos para un mismo asunto, pero cree que la iniciativa de las negociaciones debería tomarla la CEPE.

4. Conclusiones generales

50. Parece que una solución de transacción podría satisfacer a todos los expertos. Ante todo, habría que organizar una campaña publicitaria dirigida a los círculos interesados de los países ajenos a Europa, acerca de los textos elaborados por la CEPE.

51. Esta campaña podría abarcar varios de los aspectos antes mencionados.

52. Convendría que las demás comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas dieran a publicidad las Condiciones generales de venta de la CEPE y recomendaran su empleo a los gobiernos e industriales interesados de sus respectivas regiones.

53. En caso de que las posibles partes interesadas en estos textos suscitaran dificultades o plantearan reservas, debería informarse de ello a la Comisión Económica para Europa a fin de que los problemas fuesen considerados conjuntamente por expertos de las dos regiones.

54. Debería quedar entendido que este examen en el plano mundial de los textos existentes no debería tener necesariamente por resultado modificaciones sustanciales, puesto que en los casos en que las Condiciones de venta de la CEPE se han utilizado fuera de Europa parecen haber dado satisfacción.

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación

Hemos tratado de reunir algunos elementos que estimamos pueden resultar de utilidad a la CNUDMI en su segundo período de sesiones, en particular algunos textos o fuentes de los instrumentos utilizados en el comercio internacional de productos agrícolas. Si bien el Programa Mundial de Alimentos adquiere, en una medida limitada, productos alimenticios en los casos en que la cantidad de un producto dado, prometida por los Gobiernos contribuyentes, no es suficiente, la FAO como organización no participa en ningún tipo de transacciones comerciales de productos agrícolas y, en consecuencia, no ha elaborado ningún contrato tipo aplicable a la compra y venta de dichos productos. Cabe observar que el Programa Mundial de Alimentos tampoco tiene contratos tipo propios sino que utiliza en general los formularios contractuales preparados por las asociaciones mercantiles que se ocupan de cada producto.

Al seleccionar las fuentes que pueden interesar a la CNUDMI, nos hemos basado casi exclusivamente en los contratos tipo y condiciones generales elaborados por las asociaciones comerciales que no figuran en la lista de organizaciones no gubernamentales contenida en el anexo I del documento A/CN.9/4 entre las invitadas a presentar observaciones acerca del programa de trabajo de la CNUDMI, y que podrían, en consecuencia, tener alguna utilidad para la futura elaboración de instrumentos tipo bajo los auspicios de la CNUDMI.

1. *London Corn Trade Association Ltd.*

Esta asociación ha publicado una colección de fórmulas contractuales titulada « *Forms of Contracts in Force — 1963* », que contiene unas 40 fórmulas de contratos tipo. La mayoría de estas fórmulas difieren de las demás sólo en algunos detalles, según los tipos y categorías del grano, su origen, destino y método y forma de transporte (cargas, bultos). La mencionada colección contiene también reglas tipo relativas, sobre todo, al peso de los distintos tipos de grano, así como fórmulas para la venta de futuros.

Las fórmulas se mantienen al día por medio de hojas sueltas que la asociación publica de tanto en tanto.

Los contratos tipo contienen disposiciones, entre otras cosas, sobre las siguientes cuestiones: calidad, cantidad y peso, muestras, clasificación del buque, puertos de envío y de destino, precio, flete, pago, pólizas y certificados, descarga, aviso de determinación de la cosa y factura provisional, prueba del transporte y vicios. Además, la mayoría de los contratos contienen cláusulas sobre los riesgos de huelga y de guerra y los desvíos por causa de guerra y todos los contratos prevén el arbitraje. Las normas de arbitraje de la *Corn Trade Association* se declaran aplicables a cada contrato pero no figuran *in extenso* en el volumen de las fórmulas contractuales.

2. *The Incorporated Oil Seed Association (London)*

Esta asociación ha publicado una colección similar de fórmulas contractuales que se utilizan en las transacciones de diversos tipos de semillas oleaginosas (semillas de lino, de mabina, de sésamo, de amapola, de algodón, de maní, de soya, etc.). La colección contiene aproximadamente 60 fórmulas contractuales diferentes para los diversos tipos de semilla; las diferencias entre las distintas cláusulas dependen también de criterios tales como el origen, el destino y los términos del transporte (es decir, los términos « *ex ship* » o « *c.i.f.* »).

Las fórmulas se mantienen al día por medio de hojas sueltas que la asociación publica de tanto en tanto.

Los contratos tipo contienen disposiciones, entre otras cosas, sobre las siguientes cuestiones: garantías, declaración de embarque, pago, huelgas, riesgos de guerra y de desvío, descargas, muestras y análisis, calidad y condiciones, reglas de mezcla, vicios, cancelación e insolvencia. Todos los contratos contienen cláusulas de arbitraje y las normas sobre arbitraje están impresas en un anexo a cada una de las fórmulas de contrato que aparecen en el volumen mencionado. La *Oil Seed Association* ofrece además fórmulas simplificadas de contrato y de aviso de determinación de la cosa que contienen referencias específicas a la fórmula completa de los contratos tipo correspondientes a los bienes implicados en la transacción.

3. *The Cocoa Association of London Ltd.*

Esta asociación ha publicado una colección de diez contratos tipo en una edición revisada en septiembre de 1966. Los contratos tipo de la *Cocoa Association* muestran algunas variaciones según el origen y destino de los bienes (*c.i.f.*, *f.o.b.*, opciones « *in/ex store* », y « *arrival and/or delivery* »).

Algunas de las cláusulas típicas enumeradas con respecto a las transacciones relativas al comercio de granos y de semillas oleaginosas aparecen también en los contratos tipo de la *Cocoa Association*, pero estos últimos parecen ser menos detallados y las variaciones entre las distintas fórmulas contractuales parecen más amplias. Todas las fórmulas contractuales, incluso la brevísima fórmula para los « *contratos de entrega inmediata* », contienen una cláusula que dispone que las disputas se solucionarán mediante el arbitraje conforme a las normas, reglamentos y estatutos de la *Cocoa Association*. El texto de las normas, reglamentos y estatutos mencionados no aparece, sin embargo, en la colección de fórmulas contractuales.

4. *London Cattle Food Trade Association (Inc.)*

La serie de fórmulas contractuales utilizadas en el comercio de forrajes, que fue publicada en 1962 por esta asociación, contiene 12 fórmulas de contratos tipo que se refieren a diversos tipos de tortas y harinas (maní, semilla de algodón, harina de pescado, harina de carne y hueso, etc.), así como tres contratos generales en los que se dejan en blanco las disposiciones relativas a la cosa y a ciertas cláusulas conexas (calidad, rendimiento, muestras, etc.).

Todos los contratos prevén el arbitraje y, salvo en los formularios resumidos, las normas de arbitraje se imprimen en el dorso de la mayoría de fórmulas contractuales.

La colección se mantiene al día por medio de hojas sueltas que contienen todas las enmiendas que la asociación decide introducir en las fórmulas contractuales. Junto con las fórmulas contractuales, la asociación ha publicado normas sobre muestras de harina, extractores, orujos y tortas chatas en el puerto de descarga.

Las cuatro colecciones descritas deben considerarse como ejemplos; indudablemente, se han elaborado otros conjuntos de contratos tipo, que abarcan una amplia gama de productos agrícolas, incluidos cultivos industriales (por ejemplo, el tabaco, el algodón, las fibras) así como la madera, la pesca y los productos de origen animal (por ejemplo, la lana, los cueros, la carne, los huesos).

ANEXO III

Condiciones generales de venta y fórmulas de contrato tipo
patrocinadas por la CEPE

1. CONTRATOS PARA LA VENTA DE CEREALES

Nos.	
1 A	c.i.f. (marítimo); no recíproco; cargas y bultos; peso y condición final al momento del embarque.
1 B	c.i.f. (marítimo); recíproco; cargas y bultos; peso y condición final al momento del embarque.
2 A	c.i.f. (marítimo); no recíproco; cargas y bultos; condición final al momento del embarque; mermas excluidas.
2 B	c.i.f. (marítimo) recíproco; cargas y bultos; condición final al momento del embarque; mermas excluidas.
3 A	c.i.f. (marítimo); no recíproco; cargas y bultos; términos para centeno (condición garantizada al momento de la descarga); peso final al embarque.
3 B	c.i.f. (marítimo) recíproco; cargas y bultos; términos para centeno (condición garantizada al momento de la descarga); peso final al embarque.
4 A	c.i.f. (marítimo); no recíproco; cargas y bultos; términos para centeno (condición garantizada al momento de la descarga).
4 B	c.i.f. (marítimo); recíproco; cargas y bultos; términos para centeno (condición garantizada al momento de la descarga); mermas excluidas.
5 A	f.o.b. (marítimo); no recíproco; cargas y bultos.
5 B	f.o.b. (marítimo); recíproco; cargas y bultos.
6 A	Expedición por ferrocarril en vagones completos; no recíproco.
6 B	Expedición por ferrocarril en vagones completos; recíproco.
7 A	c.i.f. (vía navegable interior); no recíproco.
7 B	c.i.f. (vía navegable interior); recíproco.
8 A	f.o.b. (vía navegable interior); no recíproco.
8 B	f.o.b. (vía navegable interior); recíproco.
9	Disposiciones para uniformar los métodos de muestra.

2. MATERIALES DE EQUIPO: BIENES DE CONSUMO DURADEROS

188	Condiciones generales para el suministro en la exportación de materiales de equipo.
188 A	Condiciones generales para el suministro y el montaje de materiales de equipo en la importación y en la exportación.
188 B	Cláusulas adicionales para la inspección del montaje en el extranjero de materiales de equipo.
188 D	Cláusulas adicionales para el montaje completo en el extranjero de materiales de equipo.
574	Condiciones generales para el suministro en la exportación de materiales de equipo.
574 A	Condiciones generales para el suministro y el montaje de materiales de equipo en la importación y en la exportación.
574 B	Cláusulas adicionales para la inspección del montaje en el extranjero de materiales de equipo.
574 D	Cláusulas adicionales para el montaje completo en el extranjero de materiales de equipo.
730	Condiciones generales de venta en la importación y en la exportación de bienes de consumo duraderos y de otros productos de las industrias mecánicas fabricados en serie.

3. VARIOS

312	Condiciones generales para la venta internacional de agrios.
410	Condiciones generales para la exportación y la importación de maderas resinosas aserradas.
420	Condiciones generales para la exportación y la importación de maderas duras de la zona templada.
Sales 16	Condiciones generales para la exportación y la importación de combustibles sólidos.
Trans/263	Condiciones generales para las mudanzas internacionales.