

FILE COPY

REFERENCE AND TERMINOLOGY UNIT
please return to room



NACIONES UNIDAS

ASAMBLEA
GENERAL



Distr. GENERAL

A/CN.9/332/Add.5
12 de abril de 1990

ESPAÑOL
Original: INGLES

COMISION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA
EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL
23° período de sesiones
Nueva York, 25 de junio a 6 de julio de 1990

COMERCIO COMPENSATORIO INTERNACIONAL

Proyecto de guía jurídica para la redacción de contratos
referentes a operaciones de comercio compensatorio
internacional: capítulos de muestra*

Informe del Secretario General

Adición

VI. FIJACION DEL PRECIO DE LAS MERCADERIAS

INDICE

	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
A. Observaciones generales	1 - 6	3
B. Moneda del precio	7 - 10	4
C. Fijación del precio después de la celebración del acuerdo de comercio compensatorio	11 - 27	5

* El texto que figura en este documento es un anteproyecto preparado por la Secretaría para que lo examine la Comisión como parte de la labor preparatoria sobre el proyecto de guía jurídica para la redacción de contratos referentes a operaciones de comercio compensatorio internacional, y no debe considerarse que expresa las opiniones de la Comisión.

INDICE (cont.)

	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
1. Normas	11 - 20	5
a) Precios del mercado para mercaderías de calidad normalizada	13	5
b) Costo de producción	14	5
c) Precios del competidor	15 - 18	6
d) Cláusula del cliente más favorecido	19	7
e) Aplicación de más de una norma	20	7
2. Negociación	21 - 24	7
3. Fijación del precio por un tercero	25 - 26	8
4. Fijación del precio por una de las partes	27	8
D. Revisión del precio	28 - 40	9
1. Nueva aplicación de la cláusula relativa al precio	33	9
2. Cláusulas de indización	34 - 36	10
3. Fluctuaciones del tipo de cambio de la moneda de pago en relación con otras monedas	37 - 40	10
a) Cláusula de la moneda de pago	37 - 38	10
b) Cláusula de la unidad de cuenta	39 - 40	11

A. Observaciones generales

1. Convendría que las partes indicaran en el acuerdo de comercio compensatorio el precio de las mercaderías que serán objeto del futuro contrato de suministro, si se encuentran en condiciones de hacerlo. Si las partes no pueden fijar el precio en el acuerdo, es aconsejable que establezcan un método para determinarlo en el momento en que ha de celebrarse el contrato de suministro. El presente capítulo se ocupa de los métodos para determinar el precio una vez celebrado el acuerdo de comercio compensatorio. Además, se examina la moneda en la que se expresa el precio y la revisión del mismo.
2. Es posible que las partes deban postergar la fijación del precio, por ejemplo, cuando el tipo de mercaderías no ha sido identificado en el momento de la celebración del acuerdo de comercio compensatorio o cuando habrá un intervalo prolongado entre la celebración del acuerdo de comercio compensatorio y la celebración de determinado contrato de suministro. La existencia de ese intervalo podría inducir a las partes a postergar la fijación del precio ante la posibilidad de que durante el mismo el precio fluctúe o se produzca un cambio en las condiciones económicas subyacentes. En algunos casos, las partes pueden fijar el precio de un envío inicial, y dejar la determinación del precio de los envíos subsiguientes para una etapa ulterior. Al establecer un método para determinar el precio las partes evitarán con mayor facilidad que surjan diferencias con respecto a cuál debe ser el precio adecuado, lo que podría retardar o impedir la celebración de los contratos de suministro.
3. En una operación de trueque tal vez no sea necesario incluir una disposición relativa al precio, porque las mercaderías expedidas en una dirección constituyen el pago de las mercaderías expedidas en la otra. No obstante, pueden plantearse cuestiones relativas a la fijación del precio en este tipo de operaciones si las partes deciden calcular el valor relativo de sus envíos en términos monetarios, en lugar de hacerlo simplemente en términos de volumen y calidad, o si los envíos tienen distintos valores y la diferencia ha de compensarse en dinero. La fijación del precio será también necesaria cuando las reglamentaciones aduaneras requieran que las mercaderías que ingresan al país indiquen un valor monetario.
4. Al fijar el precio de las mercaderías objeto de comercio compensatorio conviene que las partes aclaren si el precio incluye o no costos accesorios al costo de las mercaderías por sí solas, por ejemplo, transporte o seguro, pruebas, o derechos aduaneros e impuestos. Algunos de los componentes del precio pueden indicarse utilizando términos comerciales adecuados, tal como aquellos definidos en las INCOTERMS de la Cámara de Comercio Internacional.
5. Es posible que las partes deseen estipular el momento en que ha de calcularse el precio, sobre todo cuando se trata de mercaderías cuyo precio podría fluctuar. Cuando la operación de comercio compensatorio versa sobre un solo envío o varios envíos dentro de un plazo relativamente breve, y el precio ha de determinarse solamente una vez, podría convenirse en una fecha determinada. En algunos casos, el mecanismo de fijación del precio puede ponerse en marcha cuando se produce determinado acontecimiento tal como la puesta en funcionamiento de una planta en virtud de una operación de

compensación industrial o la presentación de un pedido. Cuando se distribuyen múltiples envíos en un período de tiempo más prolongado, podrían convenirse varias fechas para la determinación del precio, o bien, el acuerdo de comercio compensatorio podría prever un mecanismo para la revisión del precio inicial.

6. Las partes deben tener presente que es posible que haya normas imperativas que afecten el nivel al que puede fijarse el precio. Por ejemplo, si el precio se establece a un nivel bajo en relación con el precio del mercado, las mercaderías pueden ser objeto de restricciones a la importación destinadas a evitar la competencia desleal (normas anti-dumping).

B. Moneda del precio

7. La moneda en la que se pagará el precio puede entrañar ciertos riesgos para las partes a raíz de las fluctuaciones del poder adquisitivo y de las fluctuaciones del tipo de cambio con otras monedas. Si el precio ha de pagarse en la moneda del país del proveedor, el comprador soportará las consecuencias de las fluctuaciones del tipo de cambio entre esa moneda y la de su país. Por el contrario, el proveedor se hará cargo de las consecuencias de una fluctuación del tipo de cambio entre la moneda de su país y la de otro país en la que tenga que pagar el equipo, los materiales o los servicios necesarios para la producción de las mercaderías. Si el precio debe pagarse en la moneda del país del comprador, el proveedor soportará las consecuencias de las fluctuaciones del tipo de cambio entre esa moneda y la moneda de su país. Si el precio debe pagarse en la moneda de un tercer país, cada una de las partes asumirá las consecuencias de las fluctuaciones del tipo de cambio entre esta moneda y la moneda de su respectivo país. Si una institución financiera ha otorgado al comprador un préstamo para la compra de las mercaderías, puede que el comprador prefiera que el precio se pague en la moneda en que se ha otorgado el préstamo.

8. Al estipular la moneda en la que se pagará el precio, las partes deben tener presente las reglamentaciones y los tratados internacionales sobre cambios vigentes en el país del proveedor y en el del comprador, que rijan imperativamente esta cuestión. Las partes deben también tener en cuenta que en algunos ordenamientos jurídicos el precio de un contrato internacional debe pagarse en la moneda en la que se expresa, mientras que en otros ordenamientos se permite, o incluso se exige, que el pago se efectúe en la moneda del lugar de pago, aún cuando el precio se haya expresado en una moneda extranjera.

9. En el acuerdo de comercio compensatorio se podría expresar el precio en una moneda que las partes consideren estable o en una unidad de cuenta que no sea una moneda nacional, pero estipular que el pago se efectuará en otra moneda. La aplicación de un criterio semejante puede tener efectos análogos a los de una cláusula del tipo de cambio (véanse los párrafos 37 y 38 *infra*), y las restricciones que imponga la ley aplicable con respecto a este tipo de cláusulas se aplicarían también a esas disposiciones contractuales. Si se adopta este criterio, es aconsejable estipular en el acuerdo de comercio compensatorio que el tipo de cambio será el tipo vigente en determinado lugar y en determinada fecha.

10. No es conveniente que en el contrato se exprese el precio total en dos o varias monedas, y se autorice al deudor o al acreedor para que decida en cuál de ellas se ha de pagar. Una cláusula de ese tipo protege solamente a la parte que puede escoger, y su elección podría reportarle beneficios injustificados.

C. Fijación del precio después de la celebración
del acuerdo de comercio compensatorio

1. Normas

11. El acuerdo de comercio compensatorio puede prever la determinación del precio a través de la aplicación de una norma (véase el capítulo III, "Enfoque de la contratación", párrafo 50). Por ese método se estipula un precio en el momento de la celebración del contrato de suministro de manera objetiva, sin que influya la voluntad de las partes.

12. Tal vez las partes deseen incluir un procedimiento que se aplicaría en caso de que la norma que seleccionen resulte inaplicable (por ejemplo, porque no pueda conocerse el precio del mercado según lo previsto). Por ejemplo, tal vez las partes deseen estipular que el precio ha de fijarse mediante otra norma alternativa o que ha de ser determinado por un tercero.

a) Precios del mercado para mercaderías de calidad normalizada

13. Cuando las mercaderías identificadas en el acuerdo de comercio compensatorio sean productos básicos o productos semiacabados (por ejemplo, granos, aceite, metales, lanas) cuyos precios se anuncian regularmente, las partes pueden convenir en vincular el precio de las mercaderías compensatorias al precio anunciado. Si las mercaderías se comercializan en varias bolsas o mercados distintos, es aconsejable que las partes indiquen la bolsa o el mercado al que se hará referencia. A fin de protegerse contra las fluctuaciones de precios, la norma puede prever que se hará un promedio de los precios anunciados en distintos momentos convenidos (por ejemplo, los precios anunciados el primer día laborable del mes durante los seis meses precedentes a la fecha de la fijación del precio).

b) Costo de producción

14. Tal vez las partes deseen convenir en que el precio ha de basarse en el costo de producción de las mercaderías para el proveedor, más una suma para cubrir sus gastos generales y ganancias. Podría adoptarse un criterio de ese tipo en los casos en que no pueda preverse el costo exacto de los distintos insumos en el momento en que se celebra el acuerdo de comercio compensatorio. A fin de limitar el riesgo del comprador de tener que pagar un precio excesivo es aconsejable que, cuando sea posible, las partes estipulen en el acuerdo de comercio compensatorio la cantidad de insumos (por ejemplo, materias primas, energía y mano de obra) que se requerirán para la producción de una unidad de mercaderías. Quizá las partes también deseen estipular que el proveedor debe llevar registros que reflejen los costos de producción de conformidad con las formas y procedimientos requeridos por el comprador, y que este último tendrá acceso a dichos registros.

c) Precios del competidor

15. El precio puede fijarse sobre la base del precio cobrado por determinado competidor que produzca el mismo tipo de mercaderías que aquellas que serán entregadas conforme al contrato de suministro. Si el acuerdo de comercio compensatorio no identifica al competidor, puede establecer criterios para la selección de un competidor (por ejemplo, criterios geográficos o criterios relacionados con el volumen de la producción del mismo tipo de mercaderías). Dado que el competidor podría vender un producto a distintos precios en distintas regiones geográficas y mercados, convendría que el acuerdo identificara el mercado al que se hará referencia. La cláusula relativa al precio podría también indicar de qué manera se obtendrá la información sobre el precio y la fecha en la que se determinará el precio del competidor. Además, las partes pueden convenir en excluir especialmente precios con descuentos que se cobren a determinados clientes (precios preferenciales). Por ejemplo, la norma podría excluir los precios que se cobran por las mercaderías cuando éstas son adquiridas por organizaciones de socorro para catástrofes o por los empleados del proveedor.

16. Tal vez no pueda aplicarse el precio del competidor sin reajustarlo en los casos en que se basa en una cantidad considerablemente superior o inferior a la cantidad que se pretende adquirir conforme al acuerdo de comercio compensatorio. El precio del competidor tal vez tampoco resulte conveniente cuando las mercaderías sean de una calidad diferente, o en los casos en que ese precio se base en condiciones de pago (por ejemplo, pago diferido) que no ofrezca el proveedor de las mercaderías compensatorias, o si el importe correspondiente a los costos de transporte o seguro y los gravámenes públicos incluidos en el precio del competidor se diferencia del importe que ha de incluirse en el precio de las mercaderías compensatorias. Por consiguiente, convendría estipular que la norma debe tener en cuenta solamente precios para envíos que sean comparables en cuanto a cantidad, calidad, condiciones de entrega y pago con el futuro contrato de suministro, o que los importes mencionados deban añadirse o deducirse del precio del competidor a fin de compensar esas diferencias.

17. Es posible que las partes convengan en que el precio ha de fijarse sobre la base de precios de varios competidores. Una cláusula de ese tipo puede identificar a los competidores, o bien, prever que cada una de las partes ha de obtener cotizaciones de determinado número de competidores. En caso de que no se identifique a los competidores, convendría que en la cláusula se especificaran los países o regiones en los que las partes han de solicitar las cotizaciones. También convendría que el acuerdo de comercio compensatorio indicara la forma en la que ha de calcularse el precio (por ejemplo, si ha de calcularse un precio medio o promedio). Tal vez las partes deseen fijar el plazo durante el que podrán solicitarse las cotizaciones. Al hacerlo, deben tener en cuenta el tiempo necesario para obtener las cotizaciones así como la necesidad de basar el cálculo en los precios vigentes.

18. Cuando la parte que se compromete a comprar las mercaderías fabrica el mismo tipo de mercaderías, podría convenirse en que el precio se determinará basándose en el precio cobrado por el comprador o en sus costos de fabricación. Un criterio de ese tipo podría adoptarse, por ejemplo, en una operación de compensación industrial, en la que el productor de determinado tipo de mercaderías vende una instalación que produce ese tipo de mercaderías y conviene en adquirir en compensación los productos resultantes.

d) Cláusula del cliente más favorecido

19. Podría convenirse en que el precio de las mercaderías objeto de comercio compensatorio se basará en el precio más bajo por el que el proveedor suministra mercaderías del mismo tipo a otros clientes. En algunos casos, las partes pueden restringir la cláusula a determinada categoría de clientes (por ejemplo, clientes de determinado país o clientes identificados en el acuerdo de comercio compensatorio). Puede que las partes deseen indicar los medios que utilizarán para identificar al cliente más favorecido. Por ejemplo, podría exigirse al proveedor que proporcione determinado tipo de información que indique los precios que cobra a otros clientes. También convendría cerciorarse de que el precio al cliente más favorecido sea aplicable a los envíos que se efectúen de conformidad con el acuerdo de comercio compensatorio (véase el párrafo 16, supra). Tal vez las partes deseen indicar la fecha en la que ha de determinarse el precio al cliente más favorecido. Además, es posible que deseen especificar los precios especialmente rebajados (precios preferenciales) que ofrezca el proveedor a determinados clientes y que no deban tenerse en cuenta (véase el párrafo 15, supra). El ámbito de aplicación de la cláusula al cliente más favorecido puede ampliarse estipulando que el precio se fijará según el precio más bajo que cobre el proveedor u otros determinados proveedores del mismo tipo de mercaderías.

e) Aplicación de más de una norma

20. El acuerdo de comercio compensatorio puede estipular que el precio ha de determinarse según una fórmula que abarque dos o varias normas. Por ejemplo, el precio podrá fijarse promediando los precios derivados de las normas escogidas. Otra posibilidad es que el precio deducido de determinada norma se compare con los precios deducidos de otra o varias otras normas. Si la diferencia entre el precio deducido de la norma escogida y los precios de las normas con las que se compara no alcanza determinado límite, se aplicará el precio deducido de la norma escogida. Si la diferencia supera determinado límite, el precio definitivo será, por ejemplo, el promedio del precio deducido de las normas. Esas técnicas podrían resultar útiles cuando se desea evitar la posibilidad de que el precio resultante de la aplicación de una norma única no refleje el valor del mercado de determinado producto en el momento en que ha de efectuarse la compra.

2. Negociación

21. Las partes pueden convenir en que negociarán el precio. En el capítulo III, "Enfoque de la contratación", párrafos 39 a 42, figura un examen de los procedimientos que las partes pueden establecer para las negociaciones. Convendría que, dentro de lo posible, las partes acordaran directrices para la fijación del precio.

22. Esas directrices pueden establecer límites mínimos y máximos dentro de los que ha de negociarse el precio. Al establecer esos límites, las partes podrían utilizar normas relativas al precio como las que se describen en los párrafos 11 a 20, supra. Por ejemplo, podría convenirse en que el precio no debe ser más que un 5% superior o un 5% inferior al precio cobrado por un competidor.

23. Otra posibilidad es que las directrices se limiten a establecer un precio de referencia que ha de tenerse en cuenta en las negociaciones. Al formular una directriz de este tipo, las partes podrían utilizar normas relativas al precio, tales como las que se describen en los párrafos 11 a 20, supra. Por ejemplo, puede convenirse en que el precio se negociará teniendo en cuenta el precio de determinado competidor.

24. Una directriz relativa a las negociaciones también podría asumir la forma de una declaración en el sentido de que el precio de las mercaderías ha de ser "competitivo", "razonable", o del "mercado mundial". Una cláusula de ese tipo puede resultar aceptable cuando las mercaderías son de una calidad normalizada. La directriz podría ser más precisa si especificara, por ejemplo, si el precio ha de basarse solamente en precios pagados al proveedor por otros compradores o si ha de basarse también en los precios que cobran otros proveedores, el período al que las partes deben referirse cuando determinan lo que entienden por precio "competitivo", "razonable" o del "mercado mundial", y, si hay diferencias de precios entre distintos mercados, cuáles serán los mercados, tipos de compradores o territorios geográficos a los que se hará referencia.

3. Fijación del precio por un tercero

25. Algunas veces las partes estipulan que el precio ha de ser fijado por un tercero independiente (por ejemplo, un especialista de mercados para las mercaderías de que se trata). En el capítulo III, "Enfoque de la contratación", párrafos 53 a 60, se examina la determinación por terceros de cláusulas contractuales. Un criterio de ese tipo podría aplicarse como un método alternativo para la fijación del precio en caso de que el intento de fijación del precio por las propias partes fracase.

26. Es aconsejable que el acuerdo de comercio compensatorio delimite el mandato del tercero mediante directrices como las que se examinan con respecto a la negociación (párrafos 21 a 24, supra). Quizá las partes deseen fijar fechas límites para la remisión del asunto a un tercero, de modo que el precio pueda fijarse a tiempo para que los contratos se celebren en la forma prevista.

4. Fijación del precio por una de las partes

27. Algunas veces se conviene en que el precio será fijado por una de las partes en el contrato de comercio compensatorio (véase el capítulo III, "Enfoque de la contratación", párrafo 61). Los ordenamientos jurídicos que reconocen la posibilidad de que una de las partes fije el precio, en general, requieren que esa fijación se someta a directrices a fin de que tenga fuerza obligatoria. Al examinar el tipo de directrices aplicables (véanse los párrafos 21 a 24, supra), las partes deben tener presente que los ordenamientos jurídicos difieren en cuanto al grado de precisión requerida. Conforme a algunos, la fijación del precio por una de las partes debe someterse a una norma de razonabilidad o equidad. Y conforme a otros, aun cuando las partes no se remitan a una norma de ese tipo se interpretará que lo han hecho. Otros ordenamientos jurídicos exigen que la amplitud de las facultades de la parte en cuanto a la fijación del precio se someta a una norma más precisa que la que dicta la razón o la equidad.

D. Revisión del precio

28. Cuando se prevén múltiples envíos durante determinado período, tal vez resulte necesario revisar el precio a fin de que refleje las modificaciones de las condiciones económicas subyacentes. Podría convenirse en que la revisión tendrá lugar en determinados momentos. Esos momentos deben coordinarse con el plan de cumplimiento del compromiso de comercio compensatorio (por ejemplo, la revisión ha de tener lugar cuatro semanas antes del inicio de un subperíodo).

29. Conforme a otro criterio, puede convenirse en que la revisión tendrá lugar en respuesta a determinados cambios de las condiciones económicas subyacentes (por ejemplo, cuando el tipo de cambio fluctúe por encima de determinado porcentaje de un tipo de referencia vigente en la fecha en la que se celebre el acuerdo de comercio compensatorio, o se produzcan cambios que superen un límite convenido en determinados componentes del costo de producción, tales como materias primas o mano de obra). Las disposiciones contractuales relativas a la revisión del precio debido a una modificación del valor de la moneda en la que ha de pagarse el precio, en algunos ordenamientos jurídicos se rigen por disposiciones imperativas. En consecuencia, las partes deben examinar si la cláusula que desean incluir en el acuerdo de comercio compensatorio está autorizada por la legislación del país de cada una de ellas.

30. Un tercer criterio sería establecer una revisión del precio a intervalos regulares (por ejemplo, cada seis meses), así como revisiones no previstas en caso de que se produzcan determinados cambios en las condiciones económicas subyacentes. A fin de limitar la frecuencia de la revisión del precio, podría convenirse en que no podrá tener lugar una revisión no prevista dentro de un plazo determinado siguiente a una revisión prevista o dentro de un plazo determinado precedente a una revisión prevista. Otro criterio sería poner en marcha el procedimiento de revisión del precio cuando se entregue determinada parte de la cantidad total de las mercaderías que han de adquirirse.

31. El acuerdo de comercio compensatorio podría prever que la cláusula de revisión del precio se aplicará solamente a aquellos casos en los que su aplicación dará lugar a una modificación que supere determinado porcentaje del precio.

32. Cuando el acuerdo de comercio compensatorio contenga una cláusula de revisión del precio, es posible que las partes deseen especificar los envíos a los que se aplicará el precio modificado. Puede convenirse, por ejemplo, en que el precio aplicable a determinado envío será el precio vigente en la fecha en la que se ordenan las mercaderías o en la fecha en que se expide la carta de crédito.

1. Nueva aplicación de la cláusula relativa al precio

33. Las partes pueden estipular en el acuerdo de comercio compensatorio que el precio se revisará mediante la aplicación del mismo método que se aplicó para determinar el precio inicial (normas (párrafos 11 a 20), negociación (párrafos 21 y 24), fijación del precio por un tercero (párrafos 25 y 26) o fijación del precio por una de las partes (párrafo 27)).

2. Cláusulas de indización

34. La finalidad de las cláusulas de indización es modificar el precio de las mercaderías objeto de comercio compensatorio vinculando el precio a los niveles de los precios de determinadas mercaderías o servicios vigentes en determinada fecha. Si se produce una variación de los índices convenidos se modifica el precio automáticamente. Al redactar una cláusula de indización, es aconsejable que se emplee una fórmula algebraica para determinar de qué manera se reflejarán en el precio las fluctuaciones de los índices establecidos. En la fórmula puede utilizarse una combinación de varios índices, cada uno de ellos con coeficientes de ponderación diferentes, a fin de que refleje la proporción de los distintos componentes de costos (por ejemplo materiales o servicios) en el costo total. Es decir que una sola fórmula puede contener distintos índices que reflejen los costos de los distintos tipos de materiales y servicios. Si las fuentes del mismo componente de costos (por ejemplo, mano de obra o energía) se encuentran en distintos países, se podrán encontrar varios índices en la fórmula única que corresponda a ese componente de costos.

35. Varios factores pueden influir en la elección de los índices que han de utilizarse. Los índices deben ser fácilmente accesibles (por ejemplo, índices que se publiquen a intervalos regulares). Deben ser fiables. Pueden seleccionarse índices publicados por órganos reconocidos (por ejemplo, cámaras de comercio acreditadas) u organismos gubernamentales o intergubernamentales. Las partes deben proceder con cautela cuando emplean en una fórmula índices basados en distintas monedas, ya que los cambios en las relaciones entre esas monedas pueden afectar la aplicación de la fórmula de manera inesperada.

36. En algunos países, sobre todo en los países en desarrollo, es posible que los índices disponibles para emplear en una cláusula de indización sean limitados. Si no se dispone de un índice para determinado componente de costos, las partes pueden optar por aplicar un índice disponible para otro componente. Es aconsejable que se elija un componente cuyo precio probablemente fluctúe más o menos aproximadamente en las mismas proporciones y al mismo tiempo que el del componente que se utilizará realmente. Por ejemplo, si se desea estipular un índice para los costos de mano de obra y no se dispone de un índice de salarios, en algunas ocasiones se utilizará el índice de precios al consumidor o el índice del costo de la vida.

3. Fluctuaciones del tipo de cambio de la moneda de pago en relación con otras monedas

a) Cláusula de la moneda de pago

37. En la cláusula de la moneda de pago, el precio que ha de pagarse se vinculará al tipo de cambio entre la moneda de pago y alguna otra moneda (denominada "moneda de referencia"), que se indicará en el momento de celebrar el acuerdo de comercio compensatorio. Si en la fecha de pago este tipo de cambio se ha modificado, el precio se aumenta o disminuye de modo que su importe en relación con la moneda de referencia siga siendo el mismo. A efectos de establecer el tipo de cambio aplicable, puede que sea conveniente adoptar la fecha del pago efectivo y no aquélla en la que sea exigible. Si se

adopta esta última, el proveedor podría sufrir una pérdida cuando el comprador se retrasa en el pago. Otra posibilidad sería que el proveedor tuviese la opción de elegir entre el tipo de cambio vigente en el momento en el que el pago sea exigible y el tipo de cambio vigente en el momento del pago efectivo. Es aconsejable indicar un tipo de cambio vigente en determinado lugar.

38. Es preciso que la moneda de referencia sea estable. Disminuye la inseguridad derivada de una posible inestabilidad del empleo de una sola moneda si se toman como referencia varias monedas. Se puede establecer en el contrato una media aritmética de los tipos de cambio entre la moneda de pago y varias otras monedas determinadas, y estipularse que el precio se revisará de conformidad con las variaciones de esta media.

b) Cláusula de la unidad de cuenta

39. Cuando se utiliza la cláusula de la unidad de cuenta, el precio se expresa en una unidad monetaria de cuenta compuesta en proporciones acumulables de varias monedas seleccionadas. A la inversa de la cláusula en la que se utilizan varias monedas (párrafo 38, supra), el coeficiente de ponderación de cada una de las monedas seleccionadas que componen la unidad de cuenta suele no ser el mismo, atribuyéndosele el mayor a las monedas que se utilicen habitualmente en el comercio internacional. La unidad de cuenta puede ser la establecida por una institución intergubernamental o mediante acuerdo entre dos o varios Estados y que indique las monedas escogidas que componen la unidad y la ponderación relativa asignada a cada moneda (por ejemplo, el Derecho Especial de Giro (DEG), la unidad monetaria europea (ECU) o la Unidad de Cuenta de la Zona de Comercio Preferencial para los Estados de Africa Oriental y Meridional). Al elegir una unidad de cuenta, las partes deben considerar si la relación entre la moneda en la que se pagará el precio y la unidad de cuenta podrá determinarse fácilmente en las fechas pertinentes, es decir, al celebrarse el contrato y en el momento en que se efectúe el pago.

40. El valor de la unidad de cuenta compuesta de una cesta de monedas es relativamente estable, dado que la debilidad de una de esas monedas suele compensarse con la fuerza de otra. El empleo de ese tipo de unidad de cuenta, en consecuencia, brindará una considerable protección frente a las modificaciones de los tipos de cambio de la moneda en la que ha de pagarse el precio en relación con otras monedas.