

2. Análisis de las respuestas y observaciones de los gobiernos y las instituciones bancarias y comerciales al cuestionario sobre los instrumentos negociables utilizados para efectuar pagos internacionales: informe del Secretario General *

ÍNDICE

	Párrafos
INTRODUCCIÓN	1-12
I. MÉTODOS Y PRÁCTICAS QUE SE SIGUEN ACTUALMENTE PARA HACER Y COBRAR PAGOS INTERNACIONALES	13-38
A. Métodos utilizados para efectuar pagos internacionales	16-17
B. Medida en que se usa cada método	18-23
C. Tendencias actuales en el uso de los métodos de pago	24-26
D. Influencia de las prácticas comerciales en el empleo de un método u otro	27-28
E. Influencia de la reglamentación sobre control de cambios en la elección del método	29-30
F. Instrumentos negociables girados contra un banco o pagaderos en él	31-34
G. Garantías de pago (incluido el <i>aval</i>)	35-37
H. Instrumentos negociables girados en juegos	38
II. PROBLEMAS QUE PLANTEA LA LIQUIDACIÓN DE TRANSACCIONES INTERNACIONALES MEDIANTE INSTRUMENTOS NEGOCIABLES	39-62
A. Observaciones generales	41-42
B. Forma y contenido	43-44
C. Problemas concretos relativos a los derechos y obligaciones de las partes	45-49
D. La « causa » o el « valor recibido », la « provisión de fondos » y la « abstracción »	50
E. Falsificaciones y alteraciones	51-52
F. Instrumentos perdidos	53-54
G. Protesto y notificación de la falta de aceptación o de pago	55-62
III. OBSERVACIONES HECHAS EN LAS RESPUESTAS SOBRE EL CONTENIDO DE POSIBLES NUEVAS NORMAS UNIFORMES	63-67
IV. CONCLUSIONES	68-76
A. Cuestión de la continuación de los trabajos sobre el derecho de los instrumentos negociables	68-72
B. Posibles medidas para nuevas actividades	73-76

INTRODUCCIÓN

1. En su segundo período de sesiones, celebrado en Ginebra del 3 al 31 de marzo de 1969, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) examinó algunos problemas de las transacciones de pago internacionales planteados por la existencia de distintos sistemas jurídicos en materia de instrumentos negociables¹. La Comisión llegó a la conclusión de que una solución podría consistir en la creación de un nuevo instrumento negociable, que se utilizase únicamente en las transacciones internacionales, y decidió estudiar nuevamente la posibilidad de crear tal instrumento, sobre la base de una investigación destinada a conocer las opiniones y sugerencias de los gobiernos y de las instituciones bancarias y comerciales².

¹ En los párrs. 64 a 81 del informe de la Comisión sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones figura un resumen de las deliberaciones de la Comisión.

² *Ibid.*, párrs. 79, 86 y 87.

2. A tal efecto, la Comisión pidió al Secretario General:

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

» b) Que [enviase] dicho cuestionario a los gobiernos o a las instituciones bancarias y comerciales, según [procediera];

» c) Que [pusiera] a disposición de la Comisión en su tercer período de sesiones las respuestas al cuestionario, junto con un análisis de las mismas, preparado por el Secretario General en consulta con las organizaciones mencionadas en el inciso *a supra*. »³

3. Atendiendo a esa petición, la Secretaría convocó dos reuniones en la UNESCO en París, en las que consultó con las organizaciones internacionales especialmente

³ *Ibid.*, párr. 87.

interesadas en la materia. La primera reunión se celebró del 30 de junio al 4 de julio de 1969 y se dedicó a la preparación de un cuestionario. La segunda reunión se celebró del 19 al 23 de enero de 1970 y se dedicó a examinar las respuestas recibidas de los gobiernos y las instituciones bancarias y comerciales, y a ayudar en la preparación de un análisis de dichas respuestas ⁴.

El cuestionario

4. Una parte del cuestionario tenía por objeto recabar información exacta sobre los métodos y prácticas que siguen actualmente las instituciones bancarias y de otra índole con respecto a los pagos internacionales. Una segunda parte tenía por fin identificar la naturaleza y la causa de los problemas planteados por la liquidación de transacciones internacionales mediante instrumentos negociables.

5. Además, un anexo del cuestionario contenía varias preguntas orientadas hacia los principales puntos de divergencia entre los sistemas de *common law* y los de derecho civil; la finalidad de esas preguntas era obtener información que contribuyera a armonizar esas divergencias o permitiera elegir entre normas divergentes en el caso de que la Comisión decidiera proponer medidas para resolver los problemas planteados en esa esfera.

6. En su segundo período de sesiones la Comisión examinó la viabilidad de las medidas destinadas a armonizar las diferencias básicas entre las normas existentes aplicables a los instrumentos negociables, tales como las convenciones de Ginebra y las disposiciones de los distintos sistemas de *common law*. La Comisión llegó a la conclusión de que todo intento de unificar o armonizar las normas aplicables a las transacciones internas y a las internacionales tropezaría con graves dificultades, y decidió estudiar más a fondo la posibilidad de crear un nuevo instrumento negociable que se utilizase exclusivamente en las transacciones internacionales. La expresión « nuevo instrumento negociable », en el contexto de las deliberaciones de la Comisión, reflejaba la decisión de concentrarse en las normas aplicables a los instrumentos utilizados en

las transacciones internacionales y de prever asimismo la posibilidad de que la aplicación de tales normas fuera optativa. Por esas razones, en el presente informe se describirán las propuestas actuales relativas a la posibilidad de unificar las normas para los instrumentos empleados en los pagos internacionales y de que tales normas sólo sean aplicables si las partes así lo deciden.

7. El texto del cuestionario y de su anexo es el siguiente:

CUESTIONARIO

A. *Métodos y prácticas que se siguen actualmente para hacer y cobrar pagos internacionales*

1. ¿Qué métodos se emplean en la actualidad para efectuar pagos internacionales:

- a) Instrumentos negociables, como cheques, letras de cambio (con o sin crédito documentario), pagarés e instrumentos similares;
- b) Otros métodos de pago internacional, como los pagos en virtud de un crédito documentario (en los que no interviene ninguna letra de cambio) y las transferencias interbancarias (por ejemplo, las órdenes de pago internacionales, las transferencias telegráficas y los giros)?

2. ¿En qué medida se usa cada método?

3. ¿En qué medida ha tendido uno de los métodos a ser sustituido por otro en el último decenio?

4. ¿En qué medida y de qué manera han influido las prácticas comerciales establecidas sobre el empleo de un método en particular?

5. ¿En qué medida los instrumentos a que se refiere el apartado a de la pregunta 1:

- a) Se giran contra un banco o contra un librado que no es un banco?
- b) Son pagaderos en un banco cuando no están girados contra un banco?

6. ¿En qué medida influye sobre la elección del método la reglamentación sobre control de cambios?

7. ¿En qué medida se emplean el aval u otras garantías, y qué forma revisten ese aval o garantía, por ejemplo, inscripción en el instrumento negociable o en un documento aparte?

8. ¿En qué medida se giran en juegos los instrumentos negociables utilizados en las transacciones internacionales?

B. *Problemas que plantea la liquidación de transacciones internacionales mediante instrumentos negociables*

1. ¿Qué clases de problemas de carácter predominantemente práctico han surgido en el empleo de los instrumentos negociables? (Sírvase dar ejemplos concretos.)

2. ¿Qué clase de problemas de carácter predominantemente jurídico han surgido en el empleo de los instrumentos negociables? (Sírvase dar ejemplos concretos.)

En particular, ¿se han planteado problemas, debidos a las diferencias entre los sistemas jurídicos, respecto de los puntos siguientes:

- a) La forma y el contenido de los instrumentos;
- b) Los derechos y obligaciones de las partes en un instrumento;
- c) La « causa » o el « valor recibido », la « provisión de fondos » y la « abstracción »;
- d) Las firmas y endosos falsificados;
- e) Los instrumentos perdidos;

⁴ Las siguientes personas participaron en las reuniones:

Sr. Robert Effros (Asesor en legislación del Fondo Monetario Internacional);

Sr. Roland Tenconi (Asesor del Servicio de Banca Central del Fondo Monetario Internacional).

Profesor Jorge Aja Espil (Relator en materia de instrumentos negociables del Comité Jurídico Interamericano, en representación de la Organización de los Estados Americanos);

Profesor Michel Vasseur (Profesor de la Facultad de Derecho de la Universidad de París, en representación del UNIDROIT);

Sr. Henri Guisan (Asesor Jurídico del Banco Internacional de Pagos)

Sr. B.S. Wheble (Presidente de la Comisión de técnicas y prácticas bancarias de la Cámara de Comercio Internacional);

Sr. Frederic Eisemann (Asesor Jurídico de la Cámara de Comercio Internacional);

Profesor Schinnerer (Profesor de la Universidad de Economía de Viena, Relator del Grupo Especial de Trabajo sobre instrumentos negociables de la Cámara de Comercio Internacional);

Sr. John J. Clarke (Asesor Jurídico Especial del Banco de la Reserva Federal de Nueva York, en calidad de consultor);

Sr. J. Milnes Holden (Asesor Jurídico de la Organización interbancaria de investigaciones (Reino Unido), en calidad de consultor).

La Secretaría agradece sinceramente la cooperación y ayuda prestadas por las citadas organizaciones y expertos.

- f) Las formas de protesto y la notificación por falta de aceptación o de pago;
- g) Las obligaciones de los agentes y supuestos agentes que firman el instrumento?
3. ¿De qué manera se han mitigado o resuelto en la práctica los problemas mencionados en las preguntas 1 y 2?

ANEXO DEL CUESTIONARIO

A. *Forma y contenido*

1. ¿Deberán las normas relativas a un nuevo instrumento negociable establecer requisitos de forma? En caso afirmativo, ¿cuáles deben ser los requisitos esenciales?
2. ¿Deberán permitir las normas que el instrumento disponga que:
- El importe principal devengará intereses;
 - El importe principal pagarse en plazos;
 - El tenedor podrá exigir el pago en una moneda determinada distinta de la del lugar de pago;
3. ¿Deberán especificar las normas la forma de la «firma», por ejemplo, manuscrita, en facsímil, perforada, con símbolos o de otra manera?

B. *Derechos y obligaciones de las partes*

1. ¿Deberán especificar las normas las circunstancias en que el tenedor de un instrumento puede adquirirlo libre de:
- Las reclamaciones de partes o tenedores anteriores y de
 - Las excepciones que hubiera podido oponer el demandado a la acción incoada contra él por una parte anterior?
- En caso afirmativo, ¿cuáles habrán de ser esas circunstancias?
2. ¿Deberán especificarse en las normas los tipos de endoso admisibles y, en caso afirmativo, qué tipos?
3. ¿Deberán establecer las normas que el tenedor estará obligado a aceptar una aceptación parcial?
4. ¿Deberá establecerse en las normas que el tenedor estará obligado a aceptar un pago parcial?
5. ¿Deberán establecer las normas que el librador tendrá derecho a limitar su responsabilidad al tenedor?

C. *Presentación y falta de pago*

1. ¿Deberán permitir las normas varias opciones en cuanto al lugar de presentación?
2. ¿Deberán permitir las normas que el instrumento sea pagadero únicamente por un banco, en un banco o por mediación de un banco?
3. ¿Deberán establecer las normas que el protesto por falta de pago será esencial, o que bastará un tipo de prueba menos formal?
4. Si se considera que el protesto es esencial:
- ¿por qué se considera esencial?
 - ¿podría simplificarse la práctica actual?
5. En cuanto a la notificación por falta de aceptación de pago ¿qué deberán disponer las normas en cuanto a:
- Su forma;
 - Las personas que deben efectuarla y aquellas a quienes debe ser hecha;
 - Los efectos de la falta de notificación dentro de un plazo determinado?
6. ¿En qué circunstancias la tardanza en la presentación, el protesto, o la notificación por falta de aceptación de pago:
- Deberá ser excusada por las normas;
 - No deberá tenerse en cuenta para nada en las normas?

D. *Otros asuntos*

1. ¿Deberán permitir las normas que el dueñor efectúe pagos al tribunal (o a otra autoridad competente) en el caso de que un instrumento no sea presentado al pago en la fecha de vencimiento?
2. ¿Deberán contener las normas una disposición acerca de los daños de que puedan resarcirse el tenedor y las partes anteriores responsables ante el tenedor en el caso de que el instrumento no sea aceptado o pagado?
3. ¿Qué plazo deberán disponer las normas para la prescripción de la acción legal:
- Contra el aceptante;
 - Contra el librador o él o los endosantes;
 - De un endosante contra un endosante anterior?

8. El cuestionario fue enviado a los Estados Miembros de las Naciones Unidas y miembros de sus organismos especializados, así como a los bancos centrales y asociaciones bancarias de esos países. Además, la Cámara de Comercio Internacional envió el cuestionario a sus comités nacionales.

9. Al 5 de febrero de 1970 se habían recibido respuestas de los siguientes países e instituciones ⁵:

1. Argentina (Q/A)	Gobierno (Ministerio de Justicia)
2. Australia (Q/A)	Asociación de Banqueros Australianos
3. Austria (A)	Gobierno (Ministerio Federal de Justicia)
4. Austria (Q/A)	Banco Nacional Austríaco
5. Austria (Q/A)	Asociación de Bancos y Banqueros Austríacos
6. Austria (Q/A)	Osterreichische Landesbank
7. Barbados (Q/A)	Gobierno
8. Barbados (Q/A)	Junta de la Moneda del Caribe Oriental
9. Bélgica (Q/A)	Gobierno
10. Bélgica (Q/A)	Banco Nacional de Bélgica
11. Camboya (Q/A)	Gobierno
12. China (Q/A)	Banco Central de China
13. Chipre (Q/A)	Banco Central de Chipre
14. Checoslovaquia (Q/A)	Gobierno
15. Checoslovaquia (Q/A)	Banco Nacional Checoslovaco
16. Dinamarca (Q/A)	Federación de Bancos Daneses
17. República Dominicana (Q/A)	Banco Central de la República Dominicana
18. Ecuador	Banco Central del Ecuador
19. El Salvador (Q)	Banco Central de Reserva de El Salvador
20. Etiopía (Q/A)	Banco Comercial de Etiopía
21. República Federal de Alemania (Q/A)	Gobierno (Ministerio de Justicia)
22. República Federal de Alemania (Q/A)	Banco Federal Alemán
23. República Federal de Alemania (Q/A)	Comité Nacional Alemán de la C.C.I.
24. República Federal de Alemania (Q)	Asociación Federal de Bancos Alemanes

⁵ Las letras «Q», «A» o «Q/A», a continuación del nombre de un país indican que la respuesta se refiere al cuestionario, al anexo, o al cuestionario y al anexo respectivamente. La ausencia de esas letras indica que la respuesta sólo fue de carácter general.

25. Finlandia (Q/A)	Asociación de Banqueros Finlandeses	64. Suecia (Q/A)	Asociación General de Exportación de Suecia;
26. Francia (Q/A)	Asociación de Banqueros		Federación de Mayoristas e importadores de Suecia (respuesta conjunta)
27. Francia (Q/A)	Banco de Francia		Comité Nacional Suizo de la C.C.I.
28. Grecia (Q/A)	Banco de Grecia	65. Suiza	Banco de Tailandia
29. Grecia (Q/A)	Comité Nacional Griego de la C.C.I.	66. Tailandia (Q/A)	Banco Central de Trinidad y Tabago
30. Guatemala (Q)	Banco de Guatemala	67. Trinidad y Tabago (Q/A)	Gobierno
31. Hungría (Q/A)	Banco Nacional de Hungría	68. Estados Unidos	Sistema de la Reserva Federal
32. Islandia (Q/A)	Banco Central de Islandia	69. Estados Unidos (Q/A)	
33. India (Q/A)	Asociación de Cambistas	70. Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (Q/A)	Gobierno
34. Irak (Q/A)	Gobierno (que transmite la respuesta de la Organización Bancaria Estatal)	71. Reino Unido (Q/A)	Comité de Cámaras de Aceptación
35. Irak (Q)	Banco Central del Irak	72. Reino Unido (Q/A)	Asociación de Cámaras de Comercio Británicas
36. Irlanda (Q/A)	Banco Central de Irlanda	73. Reino Unido (Q/A)	Asociación de Banqueros Británicos ⁷
37. Italia (Q/A)	Comité Nacional Italiano de la C.C.I.	74. Venezuela (Q/A)	Gobierno (que transmite la respuesta del Banco Central de Venezuela)
38. Japón (Q/A)	Federación de Asociaciones de Banqueros del Japón	75. Banco Internacional de Pagos (Basilea, Suiza) (Q/A)	
39. Jordania (Q/A)	Banco Central de Jordania	76. Banco Interamericano de Desarrollo (Q/A)	
40. República de Corea (Q/A)	Gobierno	77. Banco Internacional de Cooperación Económica (Moscú, URSS) (Q)	
41. República de Corea (Q/A)	Banco de Corea	78. Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (Wáshington, D.C. Estados Unidos) (Q)	
42. Kuwait (Q/A)	Gobierno (que transmite la respuesta del Banco Central de Kuwait)		
43. Malawi (Q/A)	Gobierno		
44. Malawi (Q/A)	Banco de la Reserva de Malawi		
45. Malasia (Q/A)	Gobierno		
46. Malta (Q)	Banco Central de Malta		
47. Mauricio (Q)	Banco de Mauricio		
48. México (Q/A)	Gobierno		
49. México (Q/A)	Banco de México		
50. Marruecos (Q/A)	Gobierno (Ministerio de Hacienda)		
51. Países Bajos	Comité Nacional Neerlandés de la C.C.I.		
52. Noruega (Q)	Gobierno (Ministerio de Justicia)		
53. Filipinas (Q)	Banco Central de Filipinas		
54. Polonia (Q/A)	Gobierno		
55. Portugal (Q)	Comité Nacional Portugués de la C.C.I.		
56. Sierra Leona (Q/A)	Banco de Sierra Leona		
57. Singapur (Q/A)	Gobierno (que transmite la respuesta del Banco de Desarrollo de Singapur)		
58. Singapur (Q/A)	Asociación de Bancos de Malasia-Singapur		
59. Somalia (Q)	Banco Nacional Somalí		
60. Sudáfrica (Q/A)	Banco Sudafricano de la Reserva		
61. Suecia	Gobierno ⁶		
62. Suecia (Q/A)	Asociación de Banqueros Suecos ⁶		
63. Suecia (Q/A)	Banco Postal		

⁶ El Gobierno sueco manifiesta que las autoridades competentes coinciden plenamente con las respuestas dadas por la Asociación de Banqueros Suecos, el Banco Postal, la Asociación General de Exportación de Suecia y la Federación de Mayoristas e Importadores de Suecia.

10. El análisis que aparece más adelante sigue de cerca el esquema del cuestionario y el anexo. La parte I (que abarca las preguntas 1 a 7 de la parte A del cuestionario) trata de los métodos y prácticas que se aplican actualmente para hacer y cobrar pagos internacionales. La parte II (que abarca las preguntas 1 a 3 de la parte B del cuestionario) versa sobre los problemas que plantea la liquidación de transacciones internacionales mediante instrumentos negociables. La parte III se refiere a las opiniones expresadas sobre las normas uniformes por las que habría de regirse un instrumento negociable utilizado en las transacciones internacionales. En la parte IV figuran las conclusiones y sugerencias provisionales que tal vez desee examinar la Comisión al decidir su futura línea de acción.

11. No se estimó conveniente traducir y reproducir como documentos de la Comisión las respuestas al cuestionario. Al 5 de febrero de 1970, el volumen de las respuestas representaba 550 páginas; por ahora no parece factible reproducir todos esos documentos⁸. No obstante en el tercer período de sesiones los miembros de la Comisión podrán consultar las copias fotostáticas de las respuestas.

⁷ La respuesta de la Asociación de Banqueros Británicos contiene asimismo las opiniones del Comité de Directores Generales de Bancos Escoceses.

⁸ La Secretaría preparó una recopilación de las respuestas a la parte A del cuestionario y a las preguntas contenidas en el anexo, como documento de trabajo para la reunión celebrada en París del 19 al 23 de enero de 1970 (mencionada en el párrafo 3). Se dispuso de ejemplares de ese documento de trabajo (en inglés solamente), juntamente con el texto original de las respuestas.

12. En el informe se utilizan las siguientes abreviaturas:

- BEA: *Bills of Exchange Act, 1882* (Reino Unido)
 UCC: *Uniform Commercial Code* (Estados Unidos de América)
 LULCP: Ley Uniforme de Ginebra sobre Letras de Cambio y Pagarés
 LUCH: Ley Uniforme de Ginebra sobre Cheques.

I. MÉTODOS Y PRÁCTICAS QUE SE SIGUEN ACTUALMENTE PARA HACER Y COBRAR PAGOS INTERNACIONALES

13. Cuando decidió seguir estudiando la posibilidad de establecer normas uniformes para los instrumentos negociables utilizados en los pagos internacionales, la Comisión reconoció la necesidad de obtener información sobre las prácticas que se siguen actualmente para hacer y cobrar pagos internacionales. En consecuencia, la parte A del cuestionario incluía varias preguntas para reunir esa información.

14. Se consideró que la Comisión desearía determinar qué tipos de instrumentos negociables, comparados con otros métodos de pago, se emplean en la actualidad para liquidar transacciones internacionales, en qué medida se usa cada método, qué tendencias pueden discernirse a ese respecto y en qué grado factores externos tales como las prácticas comerciales y los reglamentos de control de cambios influyen en el uso de un método de pago determinado. Las preguntas 1, 2, 3, 4 y 6 tenían por objeto reunir datos sobre estos aspectos. Además, las preguntas 5, 7 y 8 trataban de determinar algunos otros aspectos de las prácticas bancarias y de pagos.

15. Las respuestas a cada una de esas preguntas se analizan más adelante en epígrafes separados.

A. Métodos utilizados para efectuar pagos internacionales

16. La pregunta 1 decía así: « ¿Qué métodos se emplean en la actualidad para efectuar pagos internacionales? », y orientaba la investigación hacia los ejemplos siguientes:

a) *Instrumentos negociables*, como cheques, letras de cambio (con o sin crédito documentario), pagarés e instrumentos similares;

b) *Otros métodos*, como los pagos en que no interviene ninguna letra de cambio, con especial referencia a las transferencias interbancarias e intrabancarias (por ejemplo, las órdenes de pago internacionales, las transferencias telegráficas y los giros).

17. Las respuestas indican que se usa una amplia gama de métodos de pago. Los instrumentos negociables y las transferencias interbancarias son de uso universal. De las respuestas se deduce también el uso prácticamente universal de los pagos efectuados mediante créditos documentarios. Las respuestas prestan menos atención a las transferencias intrabancarias (en contraste con las interbancarias). Algunas respuestas señalan expresamente que no se emplea el giro para efectuar pagos internacionales⁹, en tanto que otras destacan el uso de este

⁹ Por ejemplo, 8, 32 y 60. En esta y otras notas los números se refieren a las respuestas enumeradas en el párr. 9, págs. 13 a 19.

método¹⁰. Los cheques de viajeros y las cartas de crédito de viajeros son objeto de mención especial en algunas respuestas¹¹.

B. Medida en que se usa cada método

18. En algunos países de importancia comercial y financiera predominan las transferencias interbancarias, que pueden incluir las transferencias telegráficas y postales y las órdenes de pago¹². Muchas respuestas ponen de relieve la importancia de los pagos efectuados con letras de cambio o cheques¹³. No hay tendencia clara; se indica que los cheques se utilizan ampliamente en algunos países para los pagos internacionales¹⁴, en tanto que en otros se usan raras o pocas veces¹⁵. Asimismo, si bien puede afirmarse que la letra de cambio es el método principal de efectuar pagos internacionales en algunos países¹⁶, en cambio su uso es limitado en otros¹⁷. No parece que el uso de los pagarés esté muy extendido en varios de los países informantes¹⁸, en tanto que en otros sí lo está¹⁹.

19. En algunos países²⁰ el giro no se utiliza en absoluto para efectuar pagos internacionales, mientras que en otros está adquiriendo cada vez más importancia²¹.

20. Algunas respuestas destacan la importancia relativa de los créditos documentarios entre los distintos métodos de pago²²; otros respuestas indican que sólo una pequeña proporción de pagos internacionales se hace con tales créditos²³, o que éstos se utilizan principalmente en transacciones con ciertos grupos de países²⁴.

21. Algunas respuestas señalan que los pagos de las importaciones y exportaciones de mercaderías se caracterizan por el uso de créditos documentarios y letras de cambio, en tanto que otros tipos de pagos se caracterizan por el empleo de transferencias bancarias o de cheques²⁵.

22. Otro factor que influye en los métodos de pago es la concesión de crédito en la transacción básica; se indica

¹⁰ Por ejemplo, 51, 53 y 63.

¹¹ Por ejemplo, 58, 69 y 73.

¹² Por ejemplo, 4, 6, 21, 22, 25, 48, 60, 69 y 71. A título de ejemplo, el Sistema de la Reserva Federal de los Estados Unidos estima que alrededor del 90 % del volumen en dólares de los pagos que tienen por causa transacciones internacionales y que se originan o terminan en ese país se efectúa mediante transferencias interbancarias e intrabancarias. En Finlandia y en la República Federal de Alemania el 75 % de los pagos internacionales se hace a través de órdenes de pago, y en Sudáfrica ese porcentaje es del 80 % aproximadamente.

Debe señalarse que cierto porcentaje de transferencias bancarias corresponde a liquidaciones finales complementarias de otros mecanismos de pago.

¹³ Por ejemplo, 2, 7, 8, 19, 20, 27, 30, 31, 34, 36, 37, 38, 47, 53, 57, 66 y 67.

¹⁴ Por ejemplo, 19, 22, 23 y 69.

¹⁵ Por ejemplo, 2, 13, 20, 31, 57 y 70.

¹⁶ Véase la nota 8.

¹⁷ Por ejemplo, 23, 25 y 41.

¹⁸ Por ejemplo, 25, 34, 40, 56, 57 y 69.

¹⁹ Por ejemplo, 70 y 73.

²⁰ Por ejemplo, 7, 32 y 60.

²¹ Por ejemplo, 51 y 63.

²² Por ejemplo, 2, 8, 11, 17, 35 y 39.

²³ Por ejemplo, 23, 25, 27, 40 y 57.

²⁴ Por ejemplo, 16 (en el comercio del Lejano Oriente y en el comercio con los países en desarrollo), y 27 (en las transacciones con los países de la Europa oriental y con los países del Tercer Mundo).

²⁵ Por ejemplo, 1, 11, 13, 17, 30, 33 y 35.

que en este caso predominan las letras de cambio y los pagarés ²⁶.

23. Algunas respuestas señalan que los métodos de pago varían según las diferentes regiones. La respuesta de Checoslovaquia advierte que los pagos de las operaciones comerciales con el Reino Unido, los países del Commonwealth y los Estados Unidos se efectúan casi exclusivamente con letras de cambio en el contexto de las cobranzas o créditos documentarios. La respuesta del Banco Central de Islandia menciona el uso de pagarés, sobre todo en el comercio con los Estados Unidos. Las respuestas de Centroamérica destacan la importancia de los cheques en los pagos entre los países miembros de la Cámara de Compensación Centroamericana. La respuesta de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas distingue entre los pagos del comercio exterior con otros países socialistas y los pagos de las transacciones con países capitalistas o en desarrollo. Los pagos en que intervienen otros países socialistas se efectúan principalmente por el método de la cobranza (*inkasso*) con aceptación posterior, aunque también se emplea el método de la cobranza con aceptación previa, así como las cartas de crédito y las transferencias bancarias. En las transacciones con países no pertenecientes al área socialista, el método más comúnmente utilizado es la carta de crédito, con empleo menos frecuente de los métodos de la cobranza (*inkasso*) y de la transferencia. Aunque los cheques se utilizan con menos frecuencia para pagar las exportaciones de la Unión Soviética, se declara que está muy extendido el uso de las letras de cambio y los pagarés cuando se conceden créditos.

C. Tendencias actuales en el uso de los métodos de pago

24. Las respuestas de varios países ²⁷ indican que tiende a aumentar el uso de la transferencia telegráfica. Cuando es factible, en muchos países se prefiere utilizar el método de la transferencia, a causa de su rapidez y seguridad y porque, como señala un país informante, el pagador retiene sus fondos todo el tiempo que puede en vista de las actuales dificultades de crédito en el mercado monetario ²⁸. En los Estados Unidos, por ejemplo, se estima que el 90 % del volumen en dólares de los pagos internacionales que se originan o terminan en ese país se efectúa por este procedimiento.

25. Un número casi igual de países informantes señala una tendencia al aumento del uso de letras de cambio sin intervención de créditos documentarios ²⁹. Sin embargo, otro grupo importante de respuestas no indica ninguna tendencia general. En algunos países la preferencia por un método o por métodos concretos puede atribuirse a determinadas condiciones locales, como las que en algunos casos favorecen el uso de los cheques ³⁰ y en otros tienen el efecto contrario ³¹. No ha podido discernirse tendencia alguna a utilizar o no los pagarés ³².

²⁶ Por ejemplo, 30 (pagarés); 31, 37 y 51 (letras de cambio); y 54 (letras de cambio y pagarés).

²⁷ Por ejemplo, 4, 21, 22, 35, 36, 38, 48, 49, 53, 63, 64, 70, 71, 74, 75 y 76.

²⁸ Véase 49.

²⁹ Por ejemplo, 2, 15, 20, 29, 33, 43, 48, 49, 53 y 70.

³⁰ Por ejemplo, 4, 6, 19, 30 y 36.

³¹ Por ejemplo, 31, 35, 43, 44, 64 y 76.

³² Por ejemplo, 11, 29, 32 y 62.

26. En una respuesta se da a entender que aumentará y se extenderá la tendencia al empleo de las transferencias telegráficas en las transacciones comerciales internacionales a medida que la difusión de los cambios tecnológicos en el mundo permita utilizar esos métodos modernos ³³. Sin embargo, no hay indicación alguna de que las transferencias telegráficas serán utilizadas ampliamente en todas las partes del mundo en lo inmediato o de que en alguna parte del mundo dichas transferencias suplantarán los métodos más tradicionales de pago.

D. Influencia de las prácticas comerciales en el empleo de un método u otro

27. A fin de determinar las prácticas comerciales que son importantes para la práctica bancaria y que se han de tener en cuenta al formular nuevas normas, una pregunta se refería a la medida en que las prácticas comerciales establecidas han influido sobre el empleo de un método en particular.

28. Muchas de las respuestas indican que las prácticas comerciales no ejercen ninguna influencia sobre el método de pago utilizado o que esa influencia no es grande. Otras atribuyen la utilización de un método determinado a la existencia de otros factores, tales como las prácticas bancarias ³⁴, el pacto de las partes ³⁵ y la situación financiera de éstas ³⁶, las influencias regionales (existencia de una cámara de compensación) ³⁷, el control de cambios ³⁸ los cambios tecnológicos ³⁹, etc. En los casos en que las prácticas comerciales no parecen haber ejercido una influencia decisiva en situaciones normales ⁴⁰, por lo menos un informante considera que esta influencia queda contrarrestada o eliminada por las normas de política nacional aplicadas por uno o por ambos de los países que intervienen en una transacción bilateral ⁴¹.

E. Influencia de la reglamentación sobre control de cambios en la elección del método

29. Si bien en varias respuestas se indica que la reglamentación sobre control de cambios no ejerce ninguna influencia, o por lo menos, ninguna influencia apreciable en la elección del método de pago ⁴², en la mayoría de ellos se dice que sí existe tal influencia. Las respuestas muestran que la reglamentación varía mucho; su efecto en la elección del método de pago y aun en la forma del instrumento varía, por consiguiente, en la misma medida. En muchas partes del mundo no es posible la libre elección entre los métodos de pago, lo que tiene diversas consecuencias: por ejemplo, se ha reducido el uso de los cheques ⁴³. En otras respuestas se señala el recurso a los bancos como intermediarios para el pago ⁴⁴.

³³ Véase 69.

³⁴ Por ejemplo, 7, 15, 36, 39 y 60.

³⁵ Por ejemplo, 8, 13 y 74.

³⁶ Por ejemplo, 14.

³⁷ Por ejemplo, 19 y 30.

³⁸ Por ejemplo, 14, 35, 53, 58 y 63.

³⁹ Por ejemplo, 75.

⁴⁰ Por ejemplo, 1, 11, 20, 26, 27 y 43.

⁴¹ Véase 26.

⁴² Por ejemplo, 10, 12, 15, 20, 26, 27, 30, 31, 36, 37, 40, 42, 43, 44, 47, 50, 54, 56, 58, 70, 76 y 78.

⁴³ Por ejemplo, 4, 5, 6, 34, 35 y 60. Pero cf. 19.

⁴⁴ Por ejemplo, 32, 35, 45, 48, 62 y 78.

30. En algunas respuestas se hace referencia a disposiciones concretas de la reglamentación sobre control de cambios: restricciones sobre el pago de las importaciones antes del recibo de las mercaderías⁴⁵, restricciones con respecto al momento del pago de ciertas importaciones⁴⁶, y exigencia de una autorización previa para la aceptación o el pago de una letra⁴⁷.

F. Instrumentos negociables girados contra un banco o pagaderos en él

31. Para determinar la función de los bancos y de las instituciones similares en el uso de los instrumentos negociables, se pedía información sobre la medida en que dichos instrumentos:

a) Se giran contra un banco o un librado que no es un banco, y

b) Son pagaderos en un banco cuando no están girados contra un banco.

a) Instrumentos girados contra un banco

32. En el uso angloamericano, el término «cheques» se refiere a letras de cambio (o giros) que se libran contra un banco y son pagaderos a la vista. En el sistema de Ginebra se distinguen los cheques de las letras de cambio. Esta diferencia en el uso dificulta la interpretación de algunas de las respuestas. En todo caso, las respuestas muestran que muchas letras de cambio se giran contra librados que no son bancos, como, los compradores de mercaderías. Por ejemplo, se calcula que un 99 % de las letras de cambio en la República Federal de Alemania se giran contra librados que no son bancos⁴⁸.

33. Las respuestas coinciden en señalar que en muchos casos, si no siempre, las letras de cambio se giran contra un banco cuando se libran en virtud de un crédito documentario o en relación con cartas comerciales de crédito, o cuando un banco interviene directamente en la financiación de una transacción⁴⁹.

b) Instrumentos pagaderos en un banco

34. La práctica más difundida es, al parecer, que las letras de cambio sean pagaderas («domiciliadas») en un banco⁵⁰, aunque en cierto número de respuestas se indica lo contrario⁵¹. No se dan razones de esta diferencia en la práctica.

G. Garantías de pago (incluido el aval)

35. En esta esfera se utilizan términos diferentes para actos similares. Según las Leyes Uniformes de Ginebra (LULCP, artículos 30 y 31; LUCH, artículos 25 y 26),

⁴⁵ Por ejemplo, 13, 25, 39 y 59.

⁴⁶ Por ejemplo, 13 y 28.

⁴⁷ Por ejemplo, 11.

⁴⁸ Véase 22. En cambio, se calcula que el 75 % de las letras de cambio originadas en el extranjero y pagaderas en los Estados Miembros se giran contra bancos (cf. 69). No se sabe bien, sin embargo, si ese porcentaje incluye también los cheques, en el sentido de la Ley Uniforme de Ginebra.

⁴⁹ Por ejemplo, 13, 16, 20, 26, 50, 57, 71 y 73.

⁵⁰ Por ejemplo, 2, 7, 8, 11, 12, 22, 26, 29, 30, 32, 35, 36, 39, 43, 44, 50, 53, 57, 60, 62, 64, 66, 70, 71 y 72.

⁵¹ Por ejemplo, 10, 13, 19, 20, 32, 40, 41, 54 y 56.

un aval es una garantía de pago que se da mediante una firma y palabra como «por aval» (*bon pour aval*), ya sea en el instrumento o en un agregado (*allonge*). Pueden darse otras garantías por instrumento separado. Como se señala en algunas respuestas, en la práctica el endoso de una letra por el garante produce el mismo efecto que un aval⁵².

36. En las respuestas hay indicaciones claras de que en las transacciones internacionales no se recurre frecuentemente a la garantía de letras de cambio o pagarés mediante un aval o mediante un documento separado⁵³. Hay, sin embargo, unas cuantas excepciones notables. Por ejemplo, en algunas respuestas se dice que la garantía o aval suele usarse en relación con transacciones a mediano o a largo plazo⁵⁴ o en las transacciones con ciertos grupos de países⁵⁵. En un país, por lo menos, las obligaciones que asume el importador en virtud de las letras de cambio libradas contra él están garantizadas por el banco local o bancos extranjeros que actúan en representación de tal banco⁵⁶.

37. Se hacen pocas referencias, o ninguna, a la práctica de garantizar los pagarés⁵⁷.

H. Instrumentos negociables girados en juegos

38. En varias respuestas se indica la existencia de una práctica bastante constante que consiste en girar letras de cambio en juegos, bien por costumbre bien con el fin de que se pueda librar un segundo ejemplar en el caso de que se pierda el primero; sin embargo, la mayoría indica que esta práctica tiende a disminuir o es ahora poco frecuente. En cambio, parece que una gran proporción de los créditos documentarios requiere la presentación de documentos en juegos.

II. PROBLEMAS QUE PLANTEA LA LIQUIDACIÓN DE TRANSACCIONES INTERNACIONALES MEDIANTE INSTRUMENTOS NEGOCIABLES

39. La segunda parte del cuestionario se destinó a identificar los distintos tipos de problemas que plantea el uso de instrumentos negociables en las transacciones internacionales. La primera pregunta se refería a los problemas de carácter predominantemente práctico, y la segunda a los problemas de carácter predominantemente jurídico. Al analizar las respuestas no parece útil, por ahora, hacer hincapié en esta distinción entre problemas prácticos y jurídicos; en cambio, se hará hincapié en los problemas señalados que tienen su origen en las divergencias entre las normas del sistema de Ginebra y las del sistema angloamericano. Asimismo, tampoco parece útil por ahora prestar atención especial a los problemas o dificultades que no se deben a la naturaleza de los instrumentos negociables o a las normas aplicables a ellos. Ejemplos de este tipo son los problemas relativos al trabajo físico que exige la tramitación de un papeleo cada

⁵² Por ejemplo, 16, 22, 37, 45 y 57.

⁵³ Por ejemplo, 2, 4, 5, 7, 8, 12, 14, 20, 22, 23, 26, 43, 44, 45, 47, 53, 59, 60, 67 y 69.

⁵⁴ Por ejemplo, 48, 49, 57, 58 y 62.

⁵⁵ Por ejemplo, 5 y 71.

⁵⁶ Véase 70.

⁵⁷ Por ejemplo, 40, 41 y 71.

vez mayor, a la introducción de las computadoras, a la falta de uniformidad de los formularios o de la terminología y a los errores que se cometen al redactar los instrumentos, cuando no hay indicación alguna de que se deben a la falta de uniformidad de la legislación.

40. Esta parte del informe incluye, como comentario, notas explicativas sobre las disposiciones pertinentes de las leyes uniformes de Ginebra y del derecho angloamericano. Se reconoce que una comparación de los dos sistemas no expone necesariamente la amplia gama de divergencias de la legislación. Muchos de los países que se han adherido a los Convenios de Ginebra lo han hecho con reservas importantes. Otros países que han utilizado los textos de Ginebra como modelos han introducido modificaciones importantes. Además, hay diferencias de peso entre las legislaciones de los países con tradición de *common law*. Sin embargo, estos sistemas principales han servido de base a los países para estructurar su legislación sobre los instrumentos negociables y, por tanto, constituyen puntos de referencia importantes.

A. Observaciones generales

41. Varias respuestas indican que el uso de instrumentos negociables en las transacciones internacionales no ha suscitado problemas ni dificultades importantes, o que éstos surgen sólo en casos excepcionales⁵⁸. Algunas de estas respuestas atribuyen la inexistencia o rareza de los problemas a los factores siguientes:

a) Las leyes existentes funcionan satisfactoriamente y las divergencias entre los sistemas de *civil law* y de *common law* tienen una importancia sobre todo académica y, de todos modos, no son un obstáculo grave al uso de los instrumentos negociables para efectuar pagos internacionales;

b) Los problemas y dificultades que surgen de cuando en cuando quedan eliminados o reducidos por las Reglas uniformes para el cobro de efectos mercantiles y los Usos y prácticas uniformes en materia de créditos documentales, preparados ambos textos por la Cámara de Comercio Internacional, y por los procedimientos que las instituciones bancarias han ideado para solventar los problemas como casos particulares;

c) La mayoría de las transacciones de comercio exterior se realiza con países cuyas leyes están basadas en los mismos principios que las del país del informante;

d) En la mayoría de las transacciones de comercio exterior las letras de cambio no se negocian ni transfieren, pues las únicas partes que intervienen son el librador (exportador) y el librado o aceptante (importador).

42. Sin embargo, en la mayoría de las respuestas se dice que se tropieza con problemas en el uso de los instrumentos negociables en las transacciones internacionales. Estos problemas se exponen más adelante en epígrafes separados.

B. Forma y contenido

43. Muchas respuestas ponen de relieve los problemas que pueden atribuirse a las divergencias de las normas sobre la forma y el contenido de los instrumentos nego-

⁵⁸ Por ejemplo, 8, 12, 13, 32, 35, 42, 43, 44, 45, 47, 48, 49, 50, 56, 57, 58, 59, 60, 66, 67, 74 y 76,

ciables. Aunque la Leyes Uniformes de Ginebra y el derecho angloamericano coinciden en varios requisitos relativos a la forma y al contenido de los instrumentos, hay entre ellos diferencias importantes⁵⁹. Algunas de las respuestas indican simplemente que se plantean problemas generales de ese tipo⁶⁰, en tanto que otras mencionan dificultades que surgen cuando los instrumentos se redactan de conformidad con las disposiciones de la legislación del país de libramiento, pero ni su forma ni su contenido concuerdan con las disposiciones de la legislación del país de pago⁶¹.

44. Concretamente, se declara que han surgido problemas en los siguientes contextos:

a) *El efecto de declaraciones hechas en el instrumento, tales como referencias a un contrato básico.*⁶²

b) *El efecto de la expresión « no negociable » escrita en el instrumento.*⁶³

c) *Firmas diferentes de la firma tradicional manuscrita en el libramiento, la aceptación o el endoso de un instrumento.*⁶⁴

d) *Letras de cambio pagaderas a plazos.*⁶⁵ Una de las respuestas comenta que la norma (según el sistema de Ginebra) que prohíbe los instrumentos pagaderos a plazos está a menudo en contradicción con las necesidades de la práctica, en particular en los casos en que el contrato prevé el pago a plazos después de la entrega⁶⁶.

e) *No inserción de los términos « letra de cambio » en el texto del instrumento.* Sobre este punto hay una diferencia importante entre las normas de los dos principales sistemas⁶⁷. Algunas respuestas señalan que la ausencia de

⁵⁹ Las características comunes de las Leyes Uniformes de Ginebra y del derecho angloamericano son los requisitos de que en el instrumento consten: i) la firma del librador o girador; ii) una promesa u orden incondicionales; iii) el pago de una suma de dinero determinable; y iv) el pago a la vista o en una fecha futura fijada o determinable.

No obstante, hay diferencias importantes entre los dos sistemas. Primera, las Leyes Uniformes de Ginebra exigen que el nombre del tipo de instrumento aparezca en éste para indicar su negociabilidad (párrafo 1 del artículo 1 de la LULCP). Segunda, las Leyes Uniformes de Ginebra exigen que se indiquen en el instrumento la fecha y el lugar de expedición y el lugar de pago (párrafos 5 y 7 del artículo 1 de la LULCP). Tercera, las Leyes Uniformes de Ginebra requieren que el nombre del tomador figure en el anverso del instrumento (párrafo 6 del artículo 1 de la LULCP).

⁶⁰ Por ejemplo, 1, 5, 28, 30, 31, 37, 51, 53 y 64.

⁶¹ Por ejemplo, 2, 6, 11, 14, 15, 26, 37, 71 y 73.

⁶² Por ejemplo, 20.

⁶³ Por ejemplo, 26.

⁶⁴ *Ibid.* Las Leyes Uniformes de Ginebra hablan simplemente de « firma » sin definir el término. Según el artículo 2 de la BEA, el término « escrito » incluye impreso, y « letra » incluye la impresa. Según el artículo 1-201 (39 y 46) del UCC, « firmado » incluye todo símbolo ejecutado o adoptado por una parte con la intención actual de autenticar un documento ». El párrafo 2 del artículo 3-401 del UCC dice que « la firma consiste en el empleo de cualquier nombre, incluso una razón comercial o nombre supuesto, o una palabra o signo empleados en sustitución de la firma escrita a mano ».

⁶⁵ P. ej., 14, 15, 26, 38 y 70. Las letras y los pagarés pagaderos a plazos se consideran nulos en el sistema de Ginebra (artículo 33 de la LULCP). En cambio, el derecho angloamericano autoriza expresamente las letras que deben pagarse en plazos fijados (párr. 1 del artículo 1 de la BEA; párr. 1 del artículo 3-106 del UCC).

⁶⁶ Véase 70.

⁶⁷ Las Leyes Uniformes de Ginebra exigen que se incluyan los términos « letra de cambio » (« cheque ») en el texto del instrumento (artículo 1 de la LULCP y de la LUCH), en tanto que este requisito no figura en el derecho angloamericano.

los términos « letra de cambio » en el instrumento necesita con frecuencia confirmación, por parte del librador, de que el instrumento representa una letra de cambio según la legislación del país de pago ⁶⁸. También se señala que las diferencias en los requisitos de forma hacen a menudo difícil determinar si un instrumento es una letra o un cheque ⁶⁹. Una de las respuestas comenta que, según parece, surgen dificultades a este respecto cuando las instituciones bancarias de los países pertenecientes al sistema de Ginebra no aceptan que en una letra figuren expresiones como « primera de cambio » o « única de cambio », en vez de los términos « letra de cambio » ⁷⁰.

f) *Estipulación de intereses*. Las normas de Ginebra imponen a la estipulación de intereses restricciones que no existen en el derecho angloamericano. Las respuestas señalan que estas diferencias han suscitado dificultades ⁷¹; además, en ellas se sugiere que se implante una norma uniforme en virtud de la cual puedan especificarse los intereses y el principal en las letras de cambio. Una de las respuestas señala que en las transacciones de comercio exterior las restricciones impuestas por la ley respecto de los intereses a menudo hacen difícil girar letras de cambio contra los compradores por el importe de las mercancías. Por ejemplo, se señala que cuando el contrato dispone que los intereses y el principal deben especificarse por separado, los intereses no pueden incluirse en el importe total de la letra ⁷².

C. Problemas concretos relativos a los derechos y obligaciones de las partes

45. Los problemas o dificultades más concretos mencionados en las respuestas se pueden resumir convenientemente bajo los siguientes subtítulos:

- a) Reclamaciones y excepciones de las partes;
- b) Estipulación de limitación de la responsabilidad;
- c) Aceptación y endoso condicionales;
- d) Responsabilidad de terceros.

a) *Reclamaciones y excepciones de las partes* ⁷³

46. En algunas respuestas se señala la falta de uniformidad con respecto a la protección que se da al tenedor de

⁶⁸ Por ejemplo, 14, 15, 21, 22.

⁶⁹ Por ejemplo, 31. Véase el análisis de las diferencias de terminología en el párrafo 32.

⁷⁰ Por ejemplo, 6, 31 y 62.

⁷¹ Las Leyes Uniformes de Ginebra contienen normas estrictas sobre los intereses. El artículo 5 de la LULCP autoriza que se estipulen intereses en el caso de las letras pagaderas a la vista o a cierto plazo después de la vista, pero tal estipulación se considera no estricta en el caso de cualquier otra letra de cambio (por ejemplo, las letras pagaderas en un plazo fijo o después de ésta una vez transcurrida la fecha). El artículo 7 de la LUCH no permite ninguna estipulación de intereses en el caso de los cheques. En cambio, el derecho angloamericano (párr. 1 del artículo 9 de la BEA e inciso a del párr. 1 del artículo 3-106 del UCC) permite la estipulación de intereses en cualquier giro o pagaré.

⁷² Véase 70.

⁷³ En relación con las circunstancias y condiciones en las cuales una persona puede adquirir un instrumento libre de reclamaciones y excepciones de otras partes, el sistema de Ginebra y el sistema angloamericano difieren considerablemente. En general, en el sistema de Ginebra (artículos 16 y 17 de la LULCP y artículos 19, 21 y 22 de la LUCH) se considera que el poseedor de una letra (o cheque endosable) es tenedor legítimo si puede establecer su título por medio de una serie ininterrumpida de endosos, de buena fe, y sin negligencia grave.

un instrumento negociable contra las excepciones opuestas por el deudor ⁷⁴.

b) *Estipulación de limitación de la responsabilidad* ⁷⁵

47. En una respuesta se pone de relieve la disposición de la Ley Uniforme de Ginebra sobre la letra de cambio que prohíbe que el librador incluya en la letra estipulaciones por las que se limita o excluye su responsabilidad por el pago ⁷⁶. En la respuesta se observa que esta prohibición está en conflicto con las relaciones entre las partes que usan la letra de cambio para la liquidación de transacciones de comercio internacional, particularmente en los casos en que existe un crédito documentario y las condiciones del crédito disponen la negociación de los giros por un banco. Se señala, además, que esta prohibición se opone a las disposiciones contenidas en los Usos y Prácticas Uniformes en materia de Créditos Documentarios de la CCI con respecto al libramiento de giros sin recurso contra el librador ⁷⁷.

c) *Aceptación o endoso condicionales* ⁷⁸

48. Se indica que se plantean problemas con respecto a las aceptaciones sin fecha; en los países de *common law*, donde no se fecha la aceptación, el tenedor puede insertar la fecha apropiada en la letra, mientras que en el sistema de Ginebra el tenedor debe, en casos semejantes, protestar la aceptación sin fecha ⁷⁹. También parece haber causado problemas la incertidumbre respecto del efecto, según las leyes de diversas jurisdicciones, de ciertas formas de endoso ⁸⁰.

d) *Responsabilidad de terceros firmantes* ⁸¹

49. Se hace referencia a los problemas suscitados por la falta de uniformidad de la responsabilidad de los

En el UCC (artículos 3-302, 3-305 y 3-306), tiene situación preferente el que es tenedor (el mero hecho de mostrar una serie ininterrumpida de firmas que parecen endosos no establece la calidad de tenedor) y adquiere el instrumento a título oneroso, de buena fe, y sin conocimiento de ciertos hechos y condiciones. Véanse también el párrafo 50 y la nota 86. Además de estas diferencias en las condiciones, hay también una diferencia en el grado de protección que se concede al tenedor legítimo.

⁷⁴ Por ejemplo, 5, 26, 27, 28, 37 y 64.

⁷⁵ El artículo 9 de la LULCP declara que toda estipulación por la cual el librador se libera de la garantía de pago es nula e irrita (ídem el artículo 12 de la LUCH). El contraste con las Leyes Uniformes de Ginebra, tanto la BEA (párr. 1 del artículo 16) como el UCC (párr. 2) del artículo 3-413) permiten al librador incluir una estipulación expresa, por la que deniegue o limite su propia responsabilidad hacia el tenedor de una letra.

⁷⁶ Véase 70.

⁷⁷ Véanse también 54 y 62.

⁷⁸ Según el artículo 26 de la LULCP, la aceptación debe ser incondicional, pero el librado puede limitarla a una parte de la suma pagadera. Cualquier otra modificación introducida en el tenor de una letra mediante una aceptación actúa a modo de negativa a aceptar, pero el aceptante queda obligado, ello no obstante, en los términos de su aceptación. Según el párrafo 1 del artículo 44 de la BEA, el tenedor puede rechazar una aceptación condicional y, si no obtiene aceptación incondicional, puede considerar la letra no aceptada. Del mismo modo, según el párrafo 1) del artículo 3-412 del UCC queda liberado de su responsabilidad por la letra todo librador o endosante que no da su consentimiento.

En cuanto a los endosos condicionales, según la LULCP (artículo 12), cualquier condición a la que se supedita un endoso se tiene por no escrita. Según la BEA (artículo 33), los endosos condicionales tienen el mismo efecto que un endoso sin restricciones.

⁷⁹ Véase 70.

⁸⁰ Por ejemplo, 69.

⁸¹ Según los artículos 30 y 31 de la LULCP, el pago de una letra

cofirmantes (o coconceptantes) según la legislación de los diversos países. Se observa que, a este respecto, el sistema de Ginebra adopta la institución del aval⁸². También pueden surgir problemas cuando no se especifica para quién se da el aval, y en una respuesta se señala la inconveniencia de la disposición de Ginebra en virtud de la cual, a falta de una indicación precisa, se considera que el aval se ha dado para el librador⁸³.

Los problemas relacionados con la forma del aval, el tenor de la cláusula dispositiva y el lugar de la letra donde debe figurar se mencionan también en otras respuestas⁸⁴.

D. La « causa » o el « valor recibido », la « provisión de fondos » y la « abstracción »

50. Estos conceptos variables del *common law* y del derecho civil no parecen haber suscitado dificultades graves, y son pocas las respuestas en que se hace referencia a ellos⁸⁵.

E. Falsificaciones y alteraciones

a) Firmas y endosos falsificados

51. Los dos sistemas principales difieren diametralmente con respecto a los derechos a que da lugar un endoso falsificado⁸⁶. En muchas respuestas se mencionan los problemas que se plantean en relación con las firmas

puede garantizarse por la firma de un tercero que aparece en la letra (aval) y, según el artículo 32 de la LULCP, el que firma así asume la misma responsabilidad que la persona de quien pasa a ser garante. Si en el aval no se especifica para quién se da, se considera que se ha dado para el librador (artículo 31 de la LULCP). La naturaleza de la presunción establecida por el artículo 31 de la LULCP da lugar, sin embargo, a controversias. Algunos países (por ejemplo, Suiza, Tribunal Federal, 19 de junio de 1951) consideran que la presunción admite prueba en contrario, otros (Alemania, *Oberlandesgericht* de Stuttgart, 13 de noviembre de 1936), que no admite prueba en contrario. En otros aún (Francia), se advierten en la jurisprudencia ambas tendencias.

Según la BEA (artículo 56), el que firma una letra sin ser librador ni aceptante asume, por ese acto, las responsabilidades del endosante hacia el tenedor de buena fe (a menos que excluya su responsabilidad, cf. párrafo 1) del artículo 16). El UCC habla, en el artículo 3-402, de « firma en calidad ambigua » y dispone que « a menos que el instrumento indique claramente que una firma se pone en otra calidad, constituye un endoso ».

⁸² Véase 31. Se examina el aval en el párrafo 35.

⁸³ Véase 26.

⁸⁴ Por ejemplo, 54.

⁸⁵ Por ejemplo, 26, 37.

⁸⁶ Según el artículo 24 de la BEA, en el caso de la letra de cambio no puede transmitirse ningún título por medio de una firma falsificada y la firma falsificada (o no autorizada) no tiene ningún efecto. La falsificación, por consiguiente, anula las reclamaciones de las personas a quienes se transmite ulteriormente el instrumento contra las partes anteriores a la misma. La Ley Uniforme de Ginebra adopta el principio opuesto. Según el artículo 16 de la LULCP, el título sobre una letra se establece por medio de una serie ininterrumpida de endosos. Por consiguiente, la parte que adquiere de un tenedor posterior a la falsificación el traspaso de una letra con endoso falsificado adquiere título válido.

Según el artículo 3-404 del UCC, « una firma no autorizada es totalmente ineficaz como firma de la persona cuyo nombre aparezca firmado, a menos que la ratifique o esté impedida para desconocerla ». La expresión « firma no autorizada » se define en el artículo 1-201 del UCC e incluye tanto la falsificación como la firma puesta por el mandatario que se excede en su mandato real o aparente. Por consiguiente, si una firma puesta en el instrumento, necesaria para el traspaso del título (como en el caso del endoso de un tomador), está falsificada, el tenedor que adquiere el instrumento en virtud de ella

falsificadas⁸⁷; la mayoría señala que los problemas estriban en la divergencia de las normas jurídicas con respecto a la falsificación⁸⁸.

b) Alteraciones

52. Aunque en unas cuantas respuestas⁸⁹ se mencionan los problemas que se han planteado en relación con las alteraciones que no van acompañadas, en el instrumento, de las iniciales de la persona que las hace, no se ve claramente si esos problemas obedecen a diferencias de las normas jurídicas.

F. Instrumentos perdidos

53. Se considera que los problemas planteados en este contexto tienen a veces carácter predominantemente práctico y a veces jurídico. En algunas de las respuestas se indica la frecuencia con que han aparecido tales problemas⁹⁰. Las respuestas sugieren que la frecuencia de la pérdida de instrumentos es baja.

54. En algunas respuestas se señalan las diferencias existentes respecto de las normas aplicables a los instrumentos perdidos o sustraídos, en los siguientes contextos, entre otros: efectos de la pérdida o sustracción sobre los derechos de las partes; procedimientos para anular un instrumento perdido; obligación de reponer un instrumento perdido; protección de los derechos de la persona que perdió el instrumento; extinción de las obligaciones en virtud de tal instrumento. También se mencionan los problemas suscitados por la pérdida de cheques de viajeros, y en algunas respuestas se indica la conveniencia de un reglamento uniforme en la materia.

G. Protesto y notificación de la falta de aceptación o de pago

a) Protesto por falta de aceptación o de pago⁹¹

55. Los problemas mencionados en las respuestas con respecto al presente epígrafe se refieren principalmente a

no puede tener justo título y, si consigue el pago o la aceptación, habrá violado su garantía frente al pagador o aceptante. Cuando el UCC no es aplicable al contrato del endosante (por ejemplo cuando el endosante se encuentra fuera de los Estados Unidos), es práctica de algunos banqueros, por lo menos, de los Estados Unidos obtener de esos endosantes garantías especiales que den a los banqueros pagadores una protección no inferior a la que da el UCC a ese respecto.

⁸⁷ Por ejemplo, 1, 4, 5, 26, 28, 30, 33, 34, 35, 40, 49, 60, 62, 64, 69, 73 y 75. Pero véase 69 (las diferencias de las leyes no son la causa principal de las dificultades).

⁸⁸ Véase 69.

La Asociación de Banqueros de Suecia da el siguiente ejemplo de problema suscitado por la diferencia entre las normas de Ginebra y las normas del *Uniform Commercial Code*. Un banco sueco recibió para cobro un cheque girado contra un banco de los Estados Unidos. El banco sueco lo remitió para cobro, recibió el pago debidamente sin reservas y acreditó el producto a su poderante, después de lo cual dio por concluido el asunto. Para máxima seguridad los bancos suecos suelen enviar al cobro los cheques girados contra bancos de los Estados Unidos, con la solicitud de que se acrediten sólo después del pago final. Sin embargo, el banco sueco se arriesga a recibir, varios años después, una reclamación del banco interesado de los Estados Unidos, con la indicación de que hay un endoso falsificado. Al cabo de un período tan largo, el banco sueco no tiene, en general, posibilidad de seguir el asunto en Suecia ni de obtener el pago de quien quiera que fuese el poderante en aquel momento.

⁸⁹ Por ejemplo, 7 y 30.

⁹⁰ 15, 16, 36, 43, 44, 64, 74 y 75.

⁹¹ Tanto las Leyes Uniformes de Ginebra (artículo 44 de la

las dificultades o divergencias jurídicas sobre los requisitos en cuanto a la forma del protesto y al plazo en que debe hacerse. Se cita la divergencia de normas en cuanto a la necesidad del protesto⁹² y se indica que tal divergencia plantea un grave problema. Se señala especialmente que, en el derecho de algunos países, el protesto constituye un requisito para entablar una acción contra el aceptante, y no sólo en el caso de la acción cambiaria. Por otra parte, cuando se ha dado un aval a favor del aceptante, no siempre se ve claramente si el protesto es necesario cuando el tenedor desea incoar una acción contra el avalista por falta de pago del aceptante.

56. Se señala que aunque las normas sobre el protesto suelen referirse únicamente a la manera de probar que la letra fue presentada, la legislación de algunos países prevé también el protesto como requisito legal, de forma que, si no se levanta, el librador y los endosantes quedan exentos de responsabilidad⁹³. En otra respuesta⁹⁴ se hace referencia a las disposiciones de otros países que rigen la obligación de los agentes de dar notificación de la falta de aceptación o de pago a sus poderdantes. Se indica que esas disposiciones pueden ser menos estrictas que las impuestas a esos agentes por la legislación interna; se plantean difíciles problemas prácticos y jurídicos, ya que con arreglo a esta legislación los poderdantes son responsables de los actos y omisiones de sus agentes. En un contexto análogo se mencionan también en otra respuesta⁹⁵ casos en que han surgido tales problemas⁹⁶.

57. En varias otras respuestas se hace referencia a los distintos efectos jurídicos del protesto o de la falta de protesto. Se indica que la falta de normas uniformes con respecto a las consecuencias procesales del protesto por falta de aceptación o de pago suscita algunas dificultades prácticas y jurídicas en las acciones para el cobro de la cantidad adeudada. Por ejemplo, el derecho procesal de algunos países ofrece al tenedor de la letra protestada

determinadas ventajas (procedimiento más rápido, embargo de los bienes del deudor, etc.), en tanto que el derecho de otros países no da las mismas ventajas⁹⁷. En algunas respuestas se indica simplemente que han surgido problemas porque los requisitos para protestar una letra de cambio difieren de un país a otro⁹⁸.

58. De manera más general, se señalan problemas debidos a la falta de una clara comprensión, en el plano internacional, de las normas del protesto por falta de aceptación o de pago y a la práctica de revocar el pago con respecto a los giros bancarios⁹⁹.

b) Requisitos en cuanto a la forma del protesto¹⁰⁰

59. En algunas de las respuestas se indica en términos generales que han surgido dificultades debidas a las diferencias entre los regímenes jurídicos con respecto a la forma¹⁰¹, o a la forma y al procedimiento¹⁰². En otras respuestas se precisa el contexto en que han surgido los problemas. Se señala que los problemas aparecen en relación con las distintas interpretaciones « aquí y en el extranjero » de los requisitos legales de la anotación o del protesto, o de ambos. Se indica, en especial, que la legislación notarial varía de un país a otro y que no existe ninguna modalidad precisa con respecto a la anotación y al protesto¹⁰³. En otra respuesta se dice que las disparidades en cuanto a la forma del protesto estipulada por los

⁹⁷ Véase 70.

⁹⁸ Por ejemplo, 25 y 26.

⁹⁹ Por ejemplo, 36.

En la respuesta del Banco Central de Irlanda se indica que, según el derecho irlandés, se anota al dorso de la letra de cambio la falta de pago como etapa preliminar para el protesto. Esa anotación puede hacerse en la fecha de la falta de pago y, a más tardar, el día siguiente. El protesto puede efectuarse posteriormente el mismo día de la anotación. Se agrega que ese procedimiento difiere del existente en muchos países. En caso de litigio, se admite como prueba una letra protestada. Es necesario anotar la letra al dorso o protestarla, a fin de proteger el derecho a la acción cambiaria contra el librador y los endosantes, a menos que el remitente de la letra envíe instrucciones en contrario. A falta de aceptación o pago de una letra, puede notificarse tal falta al librador y a cada uno de los endosantes una vez que no es aceptada o pagada la letra, y la notificación debe hacerse dentro de un plazo razonable a partir de la falta de aceptación o de pago. La devolución de una letra no aceptada o pagada al librador o a cualquier endosante se considera suficiente notificación de la falta de aceptación o de pago. Cada uno de los endosantes de una letra es responsable del pago.

¹⁰⁰ De conformidad con el artículo 44 de la LULCP, debe probarse la no aceptación mediante un acta autenticada (protesto por por falta de aceptación y de pago); el artículo 8 del Convenio de Ginebra para la solución de determinados conflictos de leyes en materia de letras de cambio y pagarés dispone que « la forma y los plazos del protesto, así como la forma de otros actos necesarios para el ejercicio o la protección de los derechos relativos a las letras de cambio y los pagarés, se rigen por la legislación del país en que debe levantarse el protesto o deben adoptarse las medidas del caso ».

Según el párrafo 7 del artículo 51 de la BEA, el protesto debe contener una copia de la letra e ir firmado por el notario que lo levanta; debe también indicar la persona a cuya petición se protesta la letra, la fecha y lugar del protesto, la causa o motivo de éste, la reclamación efectuada y la contestación dada, en su caso, o el hecho de que no pudo hallarse al librado o al aceptante (véase también el artículo 94 de la BEA). Según el artículo 3-509 del UCC: « El protesto es una certificación de la falta de aceptación o de pago hecha bajo firma y sello de un cónsul o vicecónsul de los Estados Unidos, o de un notario público u otra persona autorizada para certificar dicha falta por la ley del lugar en que la misma ocurra ».

¹⁰¹ Por ejemplo, 76, 31 y 62.

¹⁰² Por ejemplo, 14 y 15.

¹⁰³ Véase 71.

LULCP) como las disposiciones legales angloamericanas (párrafo 2 del artículo 51 de la BEA y párrafo 3 del artículo 3-501 del UCC) estipulan como condición, para ejercer la acción cambiaria contra el librador y los endosantes, que el tenedor proteste la letra por falta de aceptación o de pago. No obstante, de conformidad con el derecho angloamericano, sólo debe cumplirse ese requisito en el caso de una letra extranjera.

⁹² Véase 54, donde se señala que las instrucciones para levantar un protesto se dan a veces sin que sea realmente necesario.

⁹³ Por ejemplo, 33.

⁹⁴ Véase 2.

⁹⁵ Véase 69.

⁹⁶ Se señala que en los Estados Unidos la ley del lugar de libramiento de una letra de cambio determina si se necesita el protesto para entablar una acción contra el librador. En la respuesta del Sistema de la Reserva Federal de los Estados Unidos de América se menciona la siguiente tesis en *Amsinck contra Rogers*, 189 N.Y. 252, 82 N.E. 134 (1907): « Por cuanto los libradores endosaron una letra de cambio a favor de una sociedad de banqueros de la ciudad de Nueva York, la cual envió el instrumento a su agente en Viena para cobro, y ese agente no exigió el pago de conformidad con la legislación de este Estado ni, ante la negativa de los libradores a efectuar el pago, protestó la letra ni notificó tal protesto a los libradores en la forma prevista por dicha legislación, por tanto protesto a los libradores en la forma prevista por dicha legislación, por tanto éstos quedan exentos de toda responsabilidad al respecto, pese a que, con arreglo a la legislación de Austria, el instrumento pueda haber sido un mero « pedido comercial » para cuyo pago en dinero no es necesario el protesto.

La aplicación de la ley del lugar de libramiento fue reafirmada en *Bank of Nova Scotia contra San Miguel*, 214 F. 2d. 102 (Primer Circuito, 1954).

distintos regímenes jurídicos han ocasionado la pérdida de derechos ¹⁰⁴.

60. Muchas respuestas propugnan una simplificación de la forma y de las formalidades del protesto. Se indica que, en lo que se refiere a las transacciones internacionales, las formalidades son engorrosas por causa de la pluralidad de lugares y, por consiguiente, de leyes aplicables (por ejemplo, la aceptación puede hacerse en un país y el pago en otro). Se expresa la opinión de que convendría armonizar y simplificar las normas pertinentes y que debería bastar con una simple confirmación bancaria ¹⁰⁵.

61. En una respuesta se indica que, independientemente del procedimiento aplicado en un país para probar la falta de pago de una letra, todas las letras libradas para pago en el exterior se remiten, en caso de falta de aceptación no de pago, a las autoridades por el banco corresponsal en el país extranjero, a fin de que pueda levantarse un protesto oficial ¹⁰⁶.

c) *Plazo para levantar el protesto* ¹⁰⁷

62. Algunas respuestas se refieren a las dificultades surgidas respecto del plazo para levantar el protesto. Se mencionan los inconvenientes experimentados en cuanto al plazo para protestar una letra previsto en distintos sistemas jurídicos. Así, en varios casos ha sido difícil, e incluso imposible, respetar los plazos y, por ser éstos breves, los bancos comerciales de algunos países se resisten a asumir la obligación de protestar los instrumentos ¹⁰⁸.

III. OBSERVACIONES HECHAS EN LAS RESPUESTAS SOBRE EL CONTENIDO DE POSIBLES NUEVAS NORMAS UNIFORMES

63. En la primera parte del cuestionario (reproducida

¹⁰⁴ Véase 16.

¹⁰⁵ Por ejemplo, 5 y 26.

Véase a este respecto el párrafo 6 del artículo 3-510 del UCC, según el cual « el pretendido sello o nota manuscrita del librado o del pagador o presentador en el instrumento, o anexo al mismo, donde se indique que se ha rechazado la aceptación o el pago por razones inherentes en la falta de aceptación o de pago » es admisible como prueba de tal falta de pago o de aceptación y de su notificación.

¹⁰⁶ Véase 70.

¹⁰⁷ El artículo 44 de la LULCP dispone que el protesto por falta de aceptación debe levantarse dentro del plazo fijado para la presentación para aceptación. El protesto por falta de pago de una letra pagadera en fecha fija o a un número de días vista o fecha debe levantarse en uno de los dos días hábiles que sigan a la fecha de vencimiento del instrumento.

Según el artículo 51 de la BEA, la anotación de una letra debe hacerse en la fecha de la falta de pago y, cuando un instrumento ha sido anotado, « el protesto puede levantarse posteriormente y retrotraerse a la misma fecha de anotación ». Con arreglo al artículo 93 de la BEA, « el protesto, a diferencia de la anotación al dorso, puede levantarse y concluirse en cualquier momento antes del comienzo del litigio, e incluso antes de la vista del juicio o durante éste, y antedatarse en consecuencia » (*Byles on Bills of Exchange*, 22a. ed., pág. 174). Véase el artículo 93 de la BEA.

En virtud del párrafo 4 del artículo 3-509 del UCC, todo protesto necesario debe levantarse en la fecha en que haya que dar la notificación de la falta de aceptación o de pago*. No obstante, de conformidad con el párrafo 5 del artículo 3-509, « si antes de que deba levantarse el protesto, el funcionario ha anotado el instrumento para protesto a fin de levantar éste, el protesto puede hacerse en cualquier momento a partir de la fecha de la anotación ».

* El párrafo 2) del artículo 3-508 dispone que « toda notificación necesaria debe darse por un banco antes del plazo de medianoche, y por cualquier otra persona antes de la medianoche del tercer día hábil a partir de la falta de aceptación o de pago o del recibo de la notificación de la misma ».

¹⁰⁸ Por ejemplo, 16, 17, 62.

íntegramente en el párr. 7) se solicitaba información sobre las prácticas que se siguen actualmente para hacer y cobrar pagos internacionales. Las respuestas se resumen en la parte I del presente informe, en los párrafos 13 a 38. En la segunda parte del cuestionario se pedía información sobre los problemas que se plantean al hacer y cobrar pagos internacionales mediante instrumentos negociables. Las respuestas están resumidas en la parte II del informe, en los párrafos 39 a 62.

64. Además, en el anexo que acompañaba al cuestionario, se pedía que se hicieran observaciones sobre el posible contenido de nuevas normas aplicables a las transacciones internacionales en caso de que aquéllas llegaran a formularse. Esas preguntas se referían principalmente a cuestiones a cuyo respecto hay divergencias entre los sistemas jurídicos existentes. Las respuestas a esas preguntas forman una voluminosa y útil documentación sobre los puntos de vista de los gobiernos y las instituciones bancarias acerca de cuestiones importantes del derecho de los instrumentos negociables en el contexto de los pagos internacionales.

65. La riqueza y variedad de esas respuestas plantean difíciles problemas de análisis. Las sugerencias y opiniones relativas a las nuevas normas que podrían proponerse siguen orientaciones diferentes. Además, las opiniones sobre la norma pertinente a una cuestión determinada están a menudo relacionadas con la norma propuesta para otra cuestión. En tales casos sería equívoco catalogar las respuestas sin tener previamente en cuenta estas complejas relaciones.

66. Según se ha señalado (párr. 3), para evaluar las respuestas al cuestionario la Secretaría ha contado con la valiosa asistencia de especialistas de varias organizaciones internacionales que tienen interés y competencia en este campo. Cuando se celebró la última reunión para tales consultas en París del 19 al 23 de enero de 1970, todavía no habían podido analizarse varias respuestas importantes de gobiernos y organizaciones bancarias. Por otra parte, quizá sea conveniente y factible ahora consultar a las organizaciones internacionales y a otras entidades que están en condiciones de aportar la experiencia y los puntos de vista de más regiones.

67. Por estas razones se consideró oportuno aplazar la preparación del análisis de las observaciones sobre el contenido de las posibles normas hasta haber efectuado nuevos estudios y consultas.

IV. CONCLUSIONES

A. *Cuestión de la continuación de los trabajos sobre el derecho de los instrumentos negociables*

68. Como se indicó en la parte II del presente informe, muchas respuestas apoyan el punto de vista de que en la mayoría de los casos los pagos internacionales se efectúan de manera eficaz y sin dificultades jurídicas; otras respuestas señalan que las transacciones en las que surgen dificultades porque las normas legales no concuerdan constituyen un porcentaje muy reducido del volumen total de pagos internacionales ¹⁰⁹.

¹⁰⁹ Véanse las referencias dadas en la nota 58.

69. Algunas respuestas han indicado los mecanismos que han permitido a algunos bancos establecer procedimientos o arreglos para superar las dificultades causadas por las divergencias legislativas. Por ejemplo, aunque muchas respuestas han hecho hincapié en los problemas debidos a las discrepancias de las normas de los distintos sistemas jurídicos respecto de los efectos del endoso falso (párrafo 51), puede afirmarse que ciertos bancos han podido conseguir de bancos y clientes extranjeros garantías especiales que les permiten tener una protección equivalente a la que concede la legislación local¹¹⁰ o protegerse ellos mismos contra toda responsabilidad¹¹¹. Varios bancos han señalado también la conveniencia de establecer procedimientos unificados y disposiciones contractuales uniformes tales como las de los Usos y Prácticas Uniformes en Materia de Créditos Documentales de la CCI. Por otra parte, cabe afirmar que la principal utilidad de tales arreglos consiste en definir la relación entre los bancos y sus propios clientes y en establecer una definición contractual de las obligaciones de los bancos en ciertas situaciones especiales, tales como la tramitación de conocimientos de embarques y documentos conexos respaldados por cartas de crédito. No se pretende que tales arreglos resuelvan los problemas suscitados por las divergencias de las normas jurídicas respecto de los derechos y obligaciones de todas las partes en un instrumento negociable de pagos internacionales, como, por ejemplo, los derechos y obligaciones de los endosantes y librados que no son partes en tales garantías. Las respuestas también ponen de manifiesto que, incluso aunque los bancos liquiden satisfactoriamente las transacciones, pueden ocurrir demoras o el cliente puede sufrir pérdidas o gastos extraordinarios¹¹².

70. Es pertinente señalar el número considerable de respuestas, resumidas en la parte II, que aluden a problemas concretos originados por la disparidad de las legislaciones. Por ejemplo, cabe señalar la insistencia de las respuestas en las dificultades creadas por la disparidad de las normas que regulan los requisitos de forma de los instrumentos negociables¹¹³, el efecto de los endosos falsos¹¹⁴, y los requisitos relativos a la forma y al plazo

¹¹⁰ Véase la nota 86. Respecto del interés de los bancos extranjeros por las normas jurídicas resultantes de tales arreglos, véase la nota 88.

¹¹¹ Los bancos de muchos países incluyen en sus condiciones generales cláusulas en virtud de las cuales los transferidores son responsables, ante el banco que descuenta o paga el instrumento negociable, de las consecuencias de los endosos falsos o de las falsificaciones del texto de una letra de cambio o un cheque. Véase 75.

¹¹² Véase también la respuesta de la Asociación de Banqueros Franceses, que señala que los problemas y disparidades «...sólo pueden atenuarse en la práctica mediante soluciones de avenencia, excepciones convencionales u otras prácticas puramente empíricas. Podría existir la tentación de pensar que estas opciones pragmáticas y por fuerza muy diversas proporcionan un elemento de flexibilidad que permite adaptar los instrumentos negociables a las circunstancias y a los derechos especiales de quienes los utilizan. De hecho, este argumento no puede eliminar la idea esencial de la necesidad de claridad y seguridad en las relaciones jurídicas entre todas las partes interesadas en llevar a término la transacción a que se refiere el instrumento. Esa claridad y esa seguridad sólo pueden provenir de normas universalmente aceptadas que se reflejen, en términos prácticos, en obligaciones formales lo más precisas y estrictas posible ».

¹¹³ Véanse los párrafos 43 y 44.

¹¹⁴ Véase el párrafo 51.

del protesto y de la notificación por falta de aceptación o de pago¹¹⁵.

71. Debe señalarse también que el análisis hecho en la parte II de los problemas comunicados no tiene en cuenta varias respuestas importantes que se recibieron después de preparar dicha parte¹¹⁶.

72. Por tanto, quizá la Comisión considere que en esta fase de los trabajos preparatorios hay material suficiente para continuar el estudio. A continuación se exponen las posibles medidas para nuevas actividades que tal vez la Comisión desee considerar.

B. Posibles medidas para nuevas actividades

73. Por las razones indicadas en los párrafos 67 y 71, la Comisión quizá desee solicitar de la Secretaría:

a) Que prepare un análisis detallado de las respuestas al anexo (sobre el contenido de posibles nuevas normas uniformes), y pedir a los informantes que completen o aclaren los datos proporcionados cuando en ellos haya lagunas¹¹⁷;

b) Que complete el análisis de la parte II de este informe (problemas que plantea la liquidación de transacciones internacionales mediante instrumentos negociables), incluyendo en ella las respuestas que, por haber llegado demasiado tarde, no pudieron analizarse aquí.

74. La Comisión quizá desee también solicitar de la Secretaría que celebre más consultas con las organizaciones internacionales con el propósito de analizar la información recibida y evaluar su importancia para la práctica comercial¹¹⁸. A este respecto, la Comisión tal vez desee dar cierta orientación sobre los posibles medios de recabar la asistencia de las organizaciones que representan a otras regiones e intereses.

75. Es de esperar que el material de que la Comisión ya dispone y el material suplementario que se le facilite a tiempo para el cuarto período de sesiones le permita decidir durante ese período de sesiones si se justifica una acción ulterior con respecto al derecho de los instrumentos negociables. En tal caso, la Comisión deseará probablemente examinar qué enfoques, entre los varios que en principio existen, responderían mejor a las necesidades de la práctica comercial en esa esfera. Para facilitar sus deliberaciones, la Comisión quizá desee, pues, pedir a la Secretaría que además de completar el análisis, haga un estudio de los diversos enfoques mediante los cuales podrían promoverse la unificación y armonización del derecho de los instrumentos negociables. Entre los diversos enfoques podrían figurar los siguientes:

- i) Una convención que prescribiera las normas aplicables a los instrumentos negociables utilizados para los pagos internacionales. (Compárese con el enfoque de la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías, adjunta a la Convención de La Haya de 1964.)

¹¹⁵ Véase el párrafo 55.

¹¹⁶ Entre el 19 de enero y el 9 de marzo de 1970 se recibieron otras diecinueve respuestas.

¹¹⁷ Muchos informantes se declararon dispuestos a facilitar a la Comisión más datos, si se les pidiesen.

¹¹⁸ Véase la decisión de la Comisión al respecto, citada en el párrafo 2 de este informe.

- ii) Una convención similar a la indicada en el inciso i), pero con normas de fondo limitadas a los problemas más engorrosos debidos a las divergencias de los sistemas jurídicos actuales.
- iii) Una convención en la que se estableciesen normas que sólo serían aplicables a los instrumentos utilizados en pagos internacionales que llevan una mención identificadora (por ejemplo, « Letra de Cambio Internacional regida por la Convención ... »). De este modo, las normas uniformes prescritas por tal convención se aplicarían con carácter optativo o sea, cuando las partes así lo decidieran ¹¹⁹. Este enfoque contrastaría con el de

¹¹⁹ Un ejemplo reciente de aplicación voluntaria de disposiciones jurídicas a un documento internacional se encuentra en el Proyecto de Convención sobre Transportes Combinados (Reglamento de Tokio). Los artículos 2 y 3 de ese proyecto de convención dicen lo siguiente:

« 2. En la presente Convención la expresión « Conocimiento de Embarque por Transporte Combinado » (Conocimiento de Embarque por TC A) designa un documento que prueba un contrato para el transporte de mercaderías entre dos Estados por dos medios de transporte, cuando menos, uno de los cuales, al menos, se efectúa por mar o por vías navegables internas, y uno, por lo menos, no se efectúa por mar, y que lleva el título « Conocimiento de Embarque por Transporte Combinado regido por el Reglamento de Tokio.

» 3. Cada Estado contratante aplicará las disposiciones de la presente Convención a cada Conocimiento de Embarque por

las normas uniformes prescritas por una convención del tipo de la indicada en el inciso i), que serían obligatorias para las transacciones internacionales en los instrumentos definidos en la Convención.

- iv) Un programa encaminado a la armonización de los sistemas existentes mediante la modificación de algunas de las normas de los derechos nacionales existentes que han resultado particularmente perturbadoras para las transacciones internacionales ¹²⁰.
- v) Asistencia o estímulo para la elaboración y la aceptación, por los bancos, de arreglos contractuales uniformes, o directrices prácticas destinados a reducir al mínimo los equívocos o los litigios.

76. En vista del tiempo que se necesitará para completar el análisis, preparar estudios y entablar consultas con las organizaciones interesadas, la Comisión quizá desee aplazar su decisión acerca de la creación de un Grupo de Trabajo sobre Instrumentos Negociables hasta su próximo período de sesiones.

TC y al contrato probado mediante el mismo, cualesquiera que sean el lugar de emisión, el lugar en el que se carguen las mercaderías, el lugar designado para la entrega o la nacionalidad del medio de transporte, el porteador de transporte combinado, el cargador, el consignatario o cualquiera otra persona interesada. »

¹²⁰ Se hicieron sugerencias al respecto en algunas respuestas, por ejemplo, 21, 22, 27.

B. Créditos comerciales bancarios

*Nota del Secretario General con la que envía un estudio de la Cámara de Comercio Internacional sobre créditos documentales y comentarios sobre el mismo **

1. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), en su primer período de sesiones, decidió incluir en su programa de trabajo, como tema prioritario, la cuestión de los créditos comerciales bancarios en relación con los pagos internacionales ¹. Dado el interés de la Cámara de Comercio Internacional y la labor que ha realizado sobre esta materia y otras afines, la Comisión decidió también pedir al Secretario General que indagase si la Cámara de Comercio Internacional estaría dispuesta a realizar un estudio de la cuestión ². También pidió al Secretario General que consultase a otras organizaciones interesadas ³.

2. Conforme a lo pedido por la Comisión, el Secretario General, en carta del 21 de mayo de 1968, preguntó a la Cámara de Comercio Internacional si estaría dispuesta a presentar, para su remisión a la Comisión, un estudio de la cuestión mencionada. En respuesta a la gestión del Secretario General, la Cámara Internacional de Comercio preparó un estudio titulado « Créditos documentales », que se reproduce en el anexo I, *infra*.

¹ Informe de la Comisión sobre la labor realizada en su primer período de sesiones, párrafo 25.

² *Ibid.*, párrafo 28.

³ *Ibid.*

3. En carta del 11 de noviembre de 1968, el Secretario General transmitió el estudio a los órganos y organizaciones que se detallan en el anexo II a este documento, invitándoles a formular las observaciones que desearan sobre el tema de los créditos mercantiles bancarios en relación con los pagos internacionales, así como cualquier sugerencia sobre las medidas que la CNUDMI podría tomar con provecho para fomentar la armonización y unificación de la legislación en esta materia.

4. Hasta el momento de redactarse esta nota, se habían recibido respuestas de las secretarías de la Comisión Económica para Europa y del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) ⁴.

5. El Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica para Europa declara que los Usos y prácticas uniformes en materia de créditos documentales, codificados por la Cámara Internacional de Comercio, « parecían satisfacer plenamente las necesidades de las partes interesadas » y apoya la sugerencia contenida en el estudio de la Cámara Internacional de Comercio de que la CNUDMI reco-

⁴ Los comentarios y observaciones que en lo sucesivo se reciban de otras organizaciones se resumirán en una adición al presente documento.