

<i>Título o descripción</i>	<i>Signatura del documento</i>
Artículo 57 (propuesta del Grupo de Redacción IX)	A/CN.9/WG.2/IV/CRP.11
Informe del Grupo de Trabajo sobre la compra-venta internacional de mercaderías relativo a la marcha de los trabajos de su cuarto período de sesiones	A/CN.9/WG.2/IV/CRP.12 y Add.1, 2 y 3
Artículo 57 (propuesta presentada por el representante de México y el Observador por la Conferencia de La Haya)	A/CN.9/WG.2/IV/CRP.13
Artículos 43 y 44 (propuesta del Grupo de Redacción VII)	A/CN.9/WG.2/IV/CRP.14
Lista de participantes	A/CN.9/WG.2/IV/CRP.15

B. Condiciones generales de venta y contratos tipo

Informe del Secretario General: posibilidad de formular condiciones generales que comprendan una gama más amplia de productos (A/CN.9/78)*

INDICE

	<i>Párrafos</i>		<i>Párrafos</i>
I. INTRODUCCIÓN	1-5	H. Términos comerciales	69-76
II. MÉTODO DE ANÁLISIS Y ESTRUCTURA DEL ESTUDIO	6-9	I. Seguros	77-81
III. ANÁLISIS DE LAS CONDICIONES GENERALES DE VENTA PARA CEREALES DE LA CEPE	10-23	J. Documentación	82-86
A. Observaciones generales	10-12	K. Transporte de las mercaderías	87-89
B. Contratos recíprocos y no recíprocos	13-14	L. Datos referentes al transporte marítimo, instrucciones, notificaciones, fecha de embarque	90-99
C. Condición garantizada a la carga y condición garantizada a la descarga (<i>rye terms</i>); peso determinado a la carga y peso determinado a la descarga (<i>full out-turn</i>)	15-16	M. Garantía	100-106
D. Modo de transporte: Marítimo, por vías navegables interiores y por ferrocarril	17-21	N. Transmisión del riesgo	107-112
E. C.I.F., F.O.B. y otros términos comerciales tipo	22	O. Pago	113-127
F. Observaciones generales sobre las condiciones generales de la CEPE	23	P. Notificación de reclamaciones	128-134
IV. ANÁLISIS DE LAS DISPOSICIONES CONTENIDAS EN DIFERENTES FORMULARIOS DE CONDICIONES GENERALES	24-180	Q. Acciones por incumplimiento respecto de la entrega	135-153
A. Formación del contrato	30-36	R. Recursos por falta de conformidad de las mercaderías	154-160
B. Licencias	37-40	S. Recursos por incumplimiento de otras obligaciones	161-163
C. Impuestos, derechos de aduanas y gravámenes	41-43	T. Recursos del vendedor en caso de demora en el pago por el comprador	164-166
D. Cantidad: tolerancia; determinación de la cantidad entregada	44-49	U. Exoneración	167-178
E. Calidad de las mercaderías y su comprobación	50-55	V. Otras disposiciones	179-180
F. Embalaje	56-57	V. CONCLUSIONES Y TRABAJOS FUTUROS	181-200
G. Lugar y momento de la entrega	58-68		
		<i>Anexos**</i>	<i>Página</i>
		I. Formularios tipo de contrato para la venta de cereales preparados con los auspicios de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas	101
		II. Lista de condiciones generales analizadas en la parte IV del informe	102

I. INTRODUCCIÓN

1. En su tercer período de sesiones, la Comisión pidió al Secretario General:

“Que inicie un estudio sobre la posibilidad de formular condiciones generales que comprendan una gama más amplia de productos. Este estudio debería

* 16 de marzo de 1973.

** Adjuntos en el idioma original solamente.

tener en cuenta, entre otras cosas, las conclusiones que figuran [en el informe sobre la marcha de los trabajos que sería presentado al cuarto período de sesiones] mencionado en el párrafo 1 *supra*, y el análisis de las condiciones generales de la Comisión Económica para Europa que presentará el Japón¹.

2. Atendiendo a esta petición, el Secretario General presentó a la Comisión en su cuarto período de sesiones un informe que contenía la primera fase del estudio sobre la posibilidad de formular condiciones generales que comprendan una gama más amplia de productos². Esta fase del estudio tenía por objeto identificar y analizar las cuestiones tratadas en las condiciones generales, cuyo texto aparece en el documento A/CN.9/R.6.

3. A la luz de este informe, la Comisión pidió al Secretario General "que continúe su estudio sobre la posibilidad de formular condiciones generales que comprendan una gama más amplia de productos y que lo presente a la Comisión, de ser posible, en su quinto período de sesiones"³.

4. En respuesta a esta decisión, el Secretario General presentó a la Comisión en su quinto período de sesiones un informe sobre la marcha de los trabajos de la segunda fase del estudio mencionado⁴. Sobre la base de este informe la Comisión pidió al Secretario General:

"que presente a la Comisión en su sexto período de sesiones un estudio final sobre la posibilidad de preparar condiciones generales que comprendan una gama más amplia de mercaderías y que, en la medida de lo posible, inicie la preparación de directrices sobre este tema y de un proyecto de esas condiciones generales"⁵.

5. El presente informe completa el estudio de viabilidad antes mencionado. El Secretario General ha terminado también la preparación de un primer proyecto de condiciones generales "generales". No obstante, se consideró que por las razones indicadas en el párrafo 198 *infra*, este proyecto no debía presentarse a la Comisión hasta que se celebrasen consultas con las asociaciones comerciales y otras organizaciones interesadas de las distintas regiones del mundo, y se efectuase una revisión del proyecto teniendo en cuenta estas consultas.

II. MÉTODO DE ANÁLISIS Y ESTRUCTURA DEL ESTUDIO

6. Se recordará que el objetivo principal de la

¹ Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su tercer período de sesiones (1970), *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo quinto período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/8017)*, párr. 102 b), Anuario de la CNUDMI, vol. I: 1968-1970, segunda parte, III, A.

² A/CN.9/54, Anuario de la CNUMI, vol. II: 1971, segunda parte, I, B, 1.

³ Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su cuarto período de sesiones (1971), *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo sexto período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/8417)*, párr. 106, Anuario de la CNUDMI, vol. II: 1971, primera parte, II, A.

⁴ A/CN.9/69.

⁵ Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su quinto período de sesiones (1972), *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo séptimo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/8717)*, párr. 43, Anuario de la CNUDMI, vol. III: 1972, primera parte, II, A.

primera fase del estudio de viabilidad, presentado a la Comisión en su cuarto período de sesiones, era identificar las cuestiones de que tratan las condiciones generales existentes que son aplicables a una amplia gama de productos. Se recordará también que como consecuencia de dicho estudio el Secretario General llegó a las siguientes conclusiones provisionales:

a) Que si bien no todas las cuestiones señaladas en el estudio aparecían en todas las formulaciones de condiciones generales o se referían a todos los tipos de productos, esta circunstancia no impedía de por sí la inclusión de tales cuestiones en un esquema de condiciones generales "generales". En los casos en que una disposición fuese adecuada solamente para un producto determinado o para una categoría de productos, en el texto de las condiciones generales podría establecerse que tal disposición era de aplicabilidad restringida.

b) Que era innecesario redactar condiciones generales separadas para las compraventas en régimen F.O.B. o C.I.F., ya que la interpretación de estos términos comerciales alternativos podía incluirse en un conjunto de condiciones generales; de esta forma las partes acordarían qué término debería aplicarse a su contrato, en vez de convenir el formulario que debería regir el mismo.

c) Que la posibilidad de elaborar condiciones generales "generales" no dependía de que se tomase en este momento la decisión sobre qué cuestiones deberían abarcarse en tal esquema, sino de la posibilidad de elaborar una formulación sobre cuestiones básicas que pudiera incluirse en condiciones generales de aplicabilidad no restringida.

7. Para poner a prueba la validez de estas conclusiones provisionales, el presente estudio analiza una serie de condiciones generales relativas a diferentes tipos de productos. Este análisis tiene una doble finalidad:

a) Comparar las cuestiones tratadas en las condiciones generales "generales" con las cuestiones tratadas en las condiciones generales de alcance limitado, y

b) Comparar las estipulaciones contenidas en ambos tipos de condiciones generales con objeto de disponer de fuentes adecuadas para redactar disposiciones uniformes sobre las distintas cuestiones tratadas que sean aplicables a todos los productos o a una amplia gama de ellos.

8. Con este fin, en la parte III del presente informe se analizan las disposiciones de las condiciones generales de venta para cereales de la CEPE (condiciones generales Nos. 1A a 8B), y a partir de este análisis se sacan conclusiones que se tendrán en cuenta al examinar la posibilidad y conveniencia de redactar condiciones generales "generales".

9. En la parte IV del presente estudio se prosigue este análisis, comparando las formulaciones antes mencionadas con las condiciones generales relativas a otros productos agrícolas, a productos agrícolas elaborados, a la madera, el caucho, a los minerales y a diferentes tipos de productos manufacturados y para las industrias mecánicas. En el anexo II figura la lista de estas condiciones generales. En la parte V del presente estudio se exponen las conclusiones finales y se hacen ciertas recomendaciones respecto de la labor futura sobre el tema de las condiciones generales de venta y los contratos tipo.

III. ANÁLISIS DE LAS CONDICIONES GENERALES DE VENTA PARA CEREALES DE LA CEPE

A. Observaciones generales

10. La Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa (CEPE) ha redactado 16 formularios diferentes para la compraventa de cereales. Ocho de éstos se refieren a las compraventas en régimen C.I.F. (marítimo), dos a las compraventas en régimen F.O.B. (marítimo), otros dos a las compraventas por ferrocarril y los cuatro restantes se refieren a las compraventas por vías navegables interiores (dos en régimen C.I.F. y dos en régimen F.O.B.). La lista de todas estas condiciones generales figura en el anexo I a este informe.

11. Cabe advertir que las condiciones generales de venta para cereales de la CEPE tratan de diversas formas y con mayor detalle las mismas cuestiones que se señalaron en el estudio preliminar⁶ salvo dos excepciones relativas a la transmisión de la propiedad y a la formación del contrato. No obstante, debe señalarse que en estos formularios de la CEPE no se necesita prever lo relativo a la formación del contrato, pues han sido redactados como formularios tipo de contrato y no como condiciones generales.

12. Las estipulaciones de las distintas condiciones generales de venta para cereales de la CEPE son semejantes con excepción de algunas diferencias, la mayoría de las cuales vienen determinadas con las características específicas del modo de transporte o de los términos comerciales elegidos, es decir: C.I.F. o F.O.B., recíproco o no recíproco, etc. Estas diferencias se exponen en los párrafos 13 a 22 *infra*.

B. Contratos recíprocos y no recíprocos

13. Las condiciones generales de la CEPE distinguen entre contratos recíprocos y no recíprocos, de forma que cuando la calidad de las mercaderías entregadas no corresponde a la calidad convenida:

a) Si el contrato es recíproco, el comprador tiene derecho a una indemnización si la calidad es inferior a la convenida y está obligado a pagar al comprador una indemnización si la calidad es superior a la convenida;

b) Si el contrato es no recíproco, el comprador tiene derecho a una indemnización si la calidad es inferior a la convenida, pero no está obligado a pagar al vendedor esta indemnización si la calidad es superior.

14. Por consiguiente, todos los contratos recíprocos contienen estipulaciones adicionales en cuya virtud el comprador deberá pagar al vendedor cierta indemnización si la calidad real de las mercaderías entregadas es superior a la calidad convenida en el contrato.

C. Condición garantizada a la carga y condición garantizada a la descarga (*rye terms*); peso determinado a la carga y peso determinado a la descarga (*full out-turn*)

15. Los términos mencionados en el epígrafe indican, primero, si la condición de las mercaderías se garantiza en el puerto de carga o bien en el puerto de

descarga (*rye terms*), y segundo, si el peso final se determina en el puerto de carga o bien en el puerto de descarga (*full out-turn*). Las disposiciones relativas a estos términos varían en consecuencia.

16. Cabe observar que para el transporte marítimo en régimen C.I.F. se han redactado formularios específicos para cada una de las dos posibilidades antes mencionadas. En cambio, no existen formularios separados para el transporte por vías navegables interiores o por ferrocarril. En estos dos últimos casos, los formularios contienen un espacio en blanco que debe ser llenado por las partes para indicar el lugar (de carga o de descarga) en que se determinará el peso y la condición de las mercaderías.

D. Modo de transporte: marítimo, por vías navegables interiores y por ferrocarril

17. Las condiciones generales de la CEPE que estamos examinando tratan sólo de tres modos de transporte, a saber: marítimo, por vías navegables interiores y por ferrocarril. No tratan de otros modos de transporte tales como el transporte aéreo o el transporte por carretera.

18. Como se indicó en el párrafo 10 *supra*, en el caso del transporte marítimo y del transporte por vías navegables interiores hay formularios distintos para las compraventas efectuadas en régimen C.I.F. y en régimen F.O.B. Así pues, no hay formularios de contrato para otros términos comerciales utilizados en los contratos internacionales que estipulan transporte marítimo o por vías navegables interiores, tales como "C. and F." (costo y flete) "sobre muelle", "sobre buque" y FAS (franco al costado del buque).

19. No se han redactado formularios separados para los distintos términos comerciales utilizados en los casos de transporte por ferrocarril. Por tanto, los mismos formularios son aplicables a las compraventas concertadas sobre la base de condiciones tales como "franco sobre vagón", "transporte pagado hasta", "transporte pagado hasta el punto designado de la frontera del país exportador" y "entregado en".

20. Existen varias deferencias entre las estipulaciones contenidas en los distintos formularios relativos al transporte marítimo, al transporte por vía navegable interior y al transporte por ferrocarril que derivan directamente de las diferencias entre los modos de transporte. Entre éstas figuran las siguientes:

a) Los formularios de contrato que prevén transporte marítimo contienen disposiciones relativas a la carga de las mercaderías como por ejemplo las que indican el tipo de buque que debe utilizarse, a posibilidad de efectuar cambios de ruta, y la carga mínima que puede transportarse en un buque. Ni los formularios de contratos que prevén transporte por vía navegable interior ni tampoco los que prevén transporte por ferrocarril contienen este tipo de estipulaciones.

b) En los contratos que prevén transporte marítimo, las partes conviene determinar el peso de las mercaderías mediante comprobación conjunta y si el comprador no se presenta en esa ocasión, el peso señalado en el conocimiento de embarque se considerará definitivo. En los contratos de venta que prevén transporte por vía navegable interior, si alguna de las partes no se presenta para determinar el peso, la operación

⁶ A/CN.9/54, sección D, Anuario de la CNUDMI, vol. II: 1971, segunda, parte, I, B, 1.

será llevada a cabo bien por pesadores jurados o de conformidad con la costumbre del puerto de carga. En el caso del transporte por ferrocarril, si *alguna de las partes* está ausente, el peso establecido por la empresa ferroviaria se considerará definitivo.

c) En los contratos de venta que prevén transporte marítimo, el plazo dentro del cual el vendedor tiene que informar al comprador de la fecha de carga va de dos días laborables a diez días civiles, según cual sea el punto de carga y/o el punto de descarga. En los contratos que prevén transporte por vía navegable interior el plazo es de dos a cinco días laborables, según que la distancia entre el puerto de carga y el puerto de descarga exceda o no de 200 kilómetros. En los contratos que prevén transporte por ferrocarril el plazo es de un día laborable o el que hayan convenido las partes.

21. Por otra parte, las estipulaciones de estos formularios tienen diferencias que no parecen directa o necesariamente relacionadas con el modo de transporte utilizado. Cabe mencionar las siguientes:

a) En el contrato que prevé transporte marítimo, el vendedor tiene derecho a una tolerancia en el peso de la carga que asciende al 10% para la carga a granel, y al 5% para los bultos. En el contrato que prevé transporte por vía navegable interior, la tolerancia máxima asciende al 5% y en el contrato con transporte por ferrocarril al 2%.

b) En los contratos que prevén transporte marítimo en régimen C.I.F., hay estipulaciones sobre la propiedad y disposición de las cajas en que se entregan las mercancías. Este tipo de estipulación no figura ni en los contratos que prevén transporte fluvial o por ferrocarril (C.I.F. y F.O.B.) ni en los contratos que prevén transporte marítimo F.O.B.

c) En el contrato que prevé transporte marítimo C.I.F., si el comprador ejerce su derecho a rechazar las mercaderías, no tendrá derecho a exigir la sustitución de las mercaderías ni a otra acción o recurso que normalmente se conceda a la parte inocente. En el caso de los contratos que estipulan transporte fluvial o por ferrocarril C.I.F., no existe tal limitación y la cuestión de las acciones que puedan ejercerse es sometida a arbitraje si las partes no llegan a un acuerdo al respecto.

d) En tanto que los contratos que prevén transporte marítimo o por vía navegable interior definen las expresiones “embarque inmediato” como seis días laborables y “embarque pronto” como 21 días civiles, los contratos con transporte por ferrocarril definen la “expedición inmediata” como cuatro días y la “expedición pronta” como ocho días. En el caso de los contratos que prevén transporte marítimo o fluvial, estos plazos corren a partir de la fecha del contrato, y en el caso de los contratos con transporte por ferrocarril, a partir del recibo por el vendedor de las instrucciones del comprador para que expida las mercancías.

e) Los contratos que prevén transporte por ferrocarril, además de los términos mencionados en el párrafo *d) supra*, definen también las expresiones siguientes: expedición “disponible”, expedición “a fecha fija”, expedición “escalonada durante varios meses”, y expedición “escalonada durante un solo mes”. Estas expresiones no aparecen en los otros dos tipos de contratos.

E. C.I.F., F.O.B. y otros términos comerciales tipo

22. Las principales diferencias entre los términos comerciales tipo C.I.F., F.O.B. y por ferrocarril, tal como se utilizan en las Condiciones Generales para Cereales de la CEPE, son como sigue:

a) En los contratos C.I.F. y por ferrocarril, el *vendedor* tiene derecho a una tolerancia en el embarque, mientras que en los contratos F.O.B. es el *comprador* quién puede reclamar esa tolerancia.

b) Los contratos C.I.F. contienen disposiciones concretas relativas al embarque, por ejemplo, el tipo de buque, cláusulas de cambio de ruta, etc. Los contratos F.O.B. no contienen esas cláusulas y, en cambio, contienen disposiciones relativas a las obligaciones del comprador de proporcionar el buque o espacio en éste.

c) Los contratos C.I.F. contienen disposiciones relativas a los documentos que el vendedor debe presentar al comprador, tanto en cuanto al tipo de documentos como al momento de la presentación. Se encuentran disposiciones similares en los contratos por ferrocarril; la diferencia se refiere sólo al tipo de documentos que deben presentarse. Los contratos F.O.B. no especifican los documentos que deben presentarse.

d) Los contratos C.I.F. contienen también disposiciones detalladas sobre el tipo de seguro que el *vendedor* debe tomar, mientras que en los contratos F.O.B. es el *comprador* quién debe tomar los seguros. En los contratos por ferrocarril se deja un espacio en blanco para el acuerdo de las partes sobre esta cuestión.

e) Los formularios para contratos C.I.F. contienen una disposición en el sentido de que la *descarga* de las mercaderías se hará por cuenta del comprador. No existe ninguna disposición de esta naturaleza en los contratos F.O.B. y por ferrocarril. Sin embargo, los contratos F.O.B. dejan un espacio en blanco para el acuerdo de las partes sobre las condiciones de la *carga*.

f) Los contratos C.I.F. y por ferrocarril contienen una disposición por la que se permite al *vendedor* que extienda el plazo permitido para el embarque, mientras que en los contratos F.O.B. es el comprador quien disfruta de este derecho.

g) Según se menciona en el párrafo 21 *c) supra*, cuando el comprador ejerce su derecho de rechazar las mercaderías, no tiene, en los contratos C.I.F., ningún otro recurso, mientras que en los contratos por ferrocarril toda medida adicional está sujeta a acuerdo o arbitraje. En los contratos F.O.B., no existe ninguna limitación de esta índole.

F. Observaciones generales sobre las condiciones generales de la CEPE

23. A la luz del análisis que precede de las condiciones generales de la CEPE relativas a cereales, pueden hacerse las siguientes observaciones generales:

a) Estas condiciones generales no son lo suficientemente amplias para abarcar todos los términos comerciales empleados en las ventas internacionales de cereales, ni se ocupan de todas las formas de transporte. (Véanse los párrs. 17 y 18.) Esto significa que si las partes desean usar términos distintos de F.O.B. o C.I.F., o si desean que las mercaderías se transporten por medios distintos del marítimo, las vías navegables interiores o el ferrocarril, las condiciones generales de la CEPE no pueden utilizarse para ese efecto. Parecería

por tanto que condiciones generales que abarcaran todas las formas de transporte y todos los términos comerciales o una gran variedad de ellos serían más útiles para la comunidad mercantil.

b) Las diferencias entre las disposiciones de las distintas condiciones generales que se examinan no parece justificar el uso de formularios de contrato diferentes para cada término comercial, condición o forma de transporte. Parecería asimismo que la multiplicidad de esos formularios podría reducirse convenientemente incluyendo las distintas disposiciones relativas a los diversos términos comerciales, condiciones o formas de transporte en una serie de condiciones generales. El hecho de que este método se haya utilizado ampliamente con respecto a los términos comerciales y condiciones utilizados en los formularios relacionados con el transporte por ferrocarril parece indicar que este sistema es posible. Si se utiliza este método las partes deberán indicar qué término, condición o forma de transporte desean emplear en lugar de elegir el formulario apropiado de entre los 16 formularios diferentes que proporciona actualmente la CEPE. El peligro de la incertidumbre que podría crearse si las partes no indicaran qué término, condición o forma de transporte debe emplearse puede evitarse mediante una disposición en el formulario unificado que prevea esa posibilidad.

c) El hecho de que algunas disposiciones que no guardan una relación directa o necesaria con la forma de transporte o los términos comerciales elegidos figuren sólo en algunos formularios y no en otros parece ser casual; por ejemplo, las disposiciones mencionadas en los párrafos 21 a) y b) y el comienzo del plazo mencionado en el párrafo 21 d). De ser así, podría ser aconsejable que las mismas disposiciones se incluyeran en todos los formularios, excepto cuando las disposiciones fueran aplicables solamente a algún formulario que se ocupara de una forma de transporte, un término comercial o una condición específica.

d) El hecho de que se hayan preparado condiciones generales diferentes para formas de transporte y/o términos comerciales diferentes no parece justificar una diferencia en los recursos de que dispone el comprador en caso de rechazo (véase el párr. 21 c) *supra*). La uniformidad de las disposiciones relativas a los derechos y obligaciones de las partes, siempre que fuera posible, facilitaría mucho su comprensión de esos derechos y obligaciones y coadyuvaría con ello a evitar malentendidos y conflictos.

IV. ANÁLISIS DE LAS DISPOSICIONES CONTENIDAS EN DIFERENTES FORMULARIOS DE CONDICIONES GENERALES

24. Como se indicó en el párrafo 9 *supra*, esta parte del presente informe analiza las disposiciones sobre distintos temas que figuran en varias condiciones generales. En el anexo II *infra* se enumeran las condiciones generales analizadas en este informe. Como se observará se dividen en cinco categorías principales:

- A. Condiciones generales "generales".
- B. Condiciones generales relativas a todos los productos agrícolas o a un grupo de ellos.
- C. Condiciones generales relativas a un grupo de productos no agrícolas.

D. Condiciones generales relativas a un producto agrícola determinado.

E. Condiciones generales relativas a productos no agrícolas concretos.

25. En el anexo se indican símbolos para identificar cada formulación. Las nueve condiciones generales "generales" (categoría A, *supra*) se identifican como A.1, A.2, etc.; las 18 condiciones generales relativas a todos los productos agrícolas o a un grupo de ellos (categoría B *supra*) se identifican como B.1, B.2, etc. En este informe todas las condiciones generales se mencionarán por sus símbolos de identificación y no por sus títulos.

26. Las cuestiones tratadas en esta parte del presente informe no están necesariamente incluidas en todas las condiciones generales enunciadas en el anexo II. Sin embargo, la mayoría de ellas figuran en muchas de las formulaciones que se examinan. Las restantes cuestiones se tratan porque se juzgaron importantes, aunque aparezcan sólo en unas pocas formulaciones.

27. Debe señalarse que las disposiciones analizadas en esta parte del informe se refieren más o menos a las mismas cuestiones identificadas en el estudio anterior contenido en el documento A/CN.9/54*. Sin embargo, algunas de las cuestiones identificadas en ese documento se tratan en el presente estudio bajo otro título o se han dividido en dos o más títulos.

28. Debe señalarse igualmente que las referencias a las formulaciones indicadas *infra* son meramente ilustrativas y no exhaustivas.

29. No obstante, este análisis no se ocupa de disposiciones concretas que sólo son aplicables a un producto determinado, tales como las disposiciones relativas al contenido de humedad permitido o a la capacidad de germinación requerida en ciertos productos agrícolas.

A. Formación del contrato

30. Las cuestiones relativas a la formación del contratos tipo (en contraste con las condiciones genéricas, A.3, B.16, B.20, C.1, C.3, C.5, D.1, E.1, E.2). Los contratos tipo (en contraste con las condiciones generales) suelen no contener tales disposiciones; p. ej., los formularios de contrato preparados por la Comisión Económica para Europa para la compraventa de cereales (B.16, B.17, B.18, B.19).

31. Las principales cuestiones relativas a la formación de los contratos tratadas en las formulaciones que se examinan son: el efecto obligatorio de la oferta, el momento de aceptación, el efecto de las negociaciones previas a la celebración del contrato, la forma del contrato y, finalmente, la validez de las actuaciones de los corredores y agentes.

32. Con respecto al efecto obligatorio (es decir, la irrevocabilidad) de la oferta hay algunas diferencias en las soluciones adoptadas. Según la formulación A.3, todas las ofertas se consideran obligatorias para el oferente a menos que en la oferta se indique expresamente lo contrario; en la formulación B.6, por el contrario, se indica que las ofertas se entienden siempre

* Anuario de la CNUDMI, vol. II: 1971, segunda parte, I, B, I.

“sin compromiso”; la formulación B.20 evita los extremos al declarar que las ofertas enviadas por telegrama o télex son firmes mientras que las enviadas por escrito no son obligatorias.

33. En algunas formulaciones la oferta se considera aceptada en el momento en que el destinatario la acepta por escrito (C.1, C.2, C.4) y según otras en el momento en que el oferente recibe la aceptación (A.3, E.1, E.2).

34. En las formulaciones B.16, B.17, B.18, B.19, E.1, E.2 y E.5 se dispone que tras la formación del contrato todas las negociaciones previas, orales o escritas, contrarias al contrato cesarán de surtir efecto. Según la formulación A.3, todas esas negociaciones, sean o no contrarias al contrato, son nulas e inválidas.

35. Algunas formulaciones exigen que el contrato sea por escrito (A.3, C.3). Otras reconocen las transacciones orales pero exigen una confirmación escrita. Según las formulaciones B.16 y B.20, sólo las confirmaciones escritas son válidas, mientras que en la formulación C.8 la falta de confirmación del contrato por escrito no afecta su validez.

36. En algunas formulaciones se prevé igualmente la validez de las acciones de intermediarios o agentes. En virtud de algunas de estas formulaciones el contrato puede concertarse y firmarse por un representante o agente debidamente autorizados (E.1, E.2), según otras, tales contratos sólo pueden considerarse válidos si los confirma el principal (B.6, C.3, C.5). La formulación D.1 requiere que el intermediario revele en todo caso los nombres del comprador y del vendedor a la otra parte; por otra parte, en la formulación D.2 se indica que esto sólo procede en ciertos casos determinados.

B. Licencias

37. Las cuestiones siguientes se tratan bajo el título de licencias: qué parte debe obtener la licencia de exportación o importación y los efectos de la demora, negativa o revocación de una licencia por la autoridad gubernamental.

38. En muchas formulaciones (p. ej., B.16, B.18, B.19, B.20, D.3, E.3, E.6) se exige que cada parte obtenga la licencia requerida en su país. Otras formulaciones (p. ej., A.1, con respecto a los contratos C.I.F., C.&F., sobre buque, y FCP, A.2 y B.17) disponen únicamente que las licencias de exportación debe obtenerlas el vendedor y las licencias de importación, el comprador. En otras formulaciones (A.1, respecto de los contratos F.O.R., FAS y sobre muelle, A.2, A.9, B.1, respecto de los contratos en cuyo precio están incluidos los aranceles, y D.8), según el término comercial utilizado, se dispone que el vendedor tiene que facilitar la licencia de importación y el comprador, la licencia de exportación.

39. En la mayoría de las condiciones generales, la demora, la denegación o la revocación de la licencia correspondiente por la autoridad gubernamental, permite a ambas partes cancelar el contrato (B.6, B.20, E.3, E.6) o considerarlo nulo e inválido (A.9, C.1). Sin embargo, las formulaciones E.1 y E.2 distinguen entre los efectos de la denegación, la demora y la revocación. En caso de demora, el contrato se considera nulo e inválido; la denegación y la revocación

después de fletado el buque o de haber despachado las mercancías se considera como motivo de indemnización, mientras que la revocación de la licencia antes de fletar el buque o de despachar las mercaderías, da lugar a un derecho de rescisión del contrato.

40. Una solución radicalmente diferente se adopta en todas las condiciones generales de la CEPE para la venta de cereales (p. ej., B.16, B.17, B.18, B.19). En estas condiciones generales se considera como incumplimiento de contrato la no obtención de la licencia requerida por la razón que sea excepto en caso de una prohibición general de importar o exportar impuesta después de la celebración del contrato.

C. Impuestos, derechos de aduanas y gravámenes

41. Todas las condiciones generales que no han sido establecidas para la compraventa en términos comerciales concretos (p. ej., A.3, A.8, B.4, B.5, D.4, D.6, E.1, E.2, E.4, E.5) así como las basadas en los términos comerciales F.O.B., C.&F., o C.I.F. (A.1, B.2, B.3, B.8, B.16, B.17, B.18, D.3, D.5, D.7), disponen que los impuestos, derechos de aduanas y gravámenes que se producen en el país del vendedor o en el país de origen ha de pagarlos el vendedor, y los que se generen en el país del comprador o el país de destino, ha de sufragarlos el comprador.

42. En virtud de las condiciones generales establecidas para la venta en términos concretos que no sean F.O.B., C.&F., o C.I.F., la cuestión de qué parte es responsable del pago de los impuestos, derechos de aduana y gravámenes depende de las características del término comercial de que se trate. De este modo, en las condiciones generales F.O.R. y en fábrica (A.1) o sobre frontera (A.2), el comprador tiene que pagar los impuestos, derechos de aduana y gravámenes originados en el país de despacho o expedición. En las condiciones generales “entregado . . .” (A.2 y B.2), el vendedor tiene también que pagar los impuestos, aranceles y gravámenes originados en el país de destino. En el caso de venta sobre vagón (B.1) o sobre buque (A.1), parece aplicarse la disposición respecto F.O.B., C.&F. y C.I.F. mencionada en el párrafo anterior.

43. Las condiciones generales que tratan de las fluctuaciones en la tasa de aranceles, impuestos y gravámenes, estipulan (con una excepción) que tales fluctuaciones debe soportarlas el comprador (A.8, D.1, D.4, D.5); la formulación D.8 dispone que el comprador no se ve afectado por las fluctuaciones en los impuestos, aranceles y gravámenes originalmente pagaderos por el vendedor.

D. Cantidad: tolerancia; determinación de la cantidad entregada

44. La mayoría de las condiciones generales elaboradas para la compraventa de mercaderías a granel, permiten al vendedor o al comprador, según cual de los dos proporcione los medios de transporte, entregar, o exigir la entrega de mercaderías, según sea el caso, más o menos de la cantidad convenida, dentro de ciertos límites. En la mayoría de estas condiciones generales (p. ej., A.5, B.2, B.4, B.5, B.8, B.10, B.11, D.9, D.10, etc.) el margen máximo tolerado es el 5%. En

otras condiciones generales, el margen máximo tolerado varía entre el 2% y el 15% (p. ej., B.14, B.15, B.19, D.4, E.3, E.5, E.6). En ciertas formulaciones el porcentaje tolerado depende de si la cantidad se declara ser "alrededor de", "más o menos" o "aproximadamente" (B.1, C.7, C.9, D.20), o se envía como "carga completa" (p. ej., B.9).

45. Cuando se reconoce el margen de tolerancia, en virtud de algunas formulaciones (B.6, B.7, B.13, B.14, B.15, B.16, B.17), al exceso o defecto en la cantidad entregada se le aplica el precio estipulado en el contrato, mientras que en otras formulaciones, se aplica en parte el precio del contrato y, en parte, el precio de mercado (B.11, B.18, B.19).

46. Muchas condiciones generales incluyen disposiciones que tratan de la determinación de la cantidad de las mercaderías efectivamente entregadas. Estas condiciones generales difieren en cuanto a si esta cantidad debe determinarse en el momento del envío o en el momento de la recepción. De este modo, las formulaciones A.3, B.1, B.2, B.16, B.17, C.9, disponen que la cantidad debe determinarse en el momento del envío, mientras que las formulaciones B.4, B.5, B.12, D.6, D.7, D.9, D.10, exigen que la cantidad se determine en el momento de la descarga de las mercaderías. Sin embargo, algunas condiciones generales, por ejemplo, B.18, B.19 y D.3, dejan expresamente la cuestión sometida al acuerdo de las partes.

47. Varias condiciones generales disponen que la cantidad debe determinarla una autoridad pública u organismo independiente determinados, por ejemplo, B.2, B.4, B.10, D.9, D.10 y C.9. Varias formulaciones disponen que el vendedor o el comprador, según sea el caso, tienen derecho a presenciar o supervisar la determinación de la cantidad que tiene lugar en el país de la otra parte (B.4, B.5, B.8, D.3, D.7, D.9, D.10 y C.9).

48. Otras formulaciones disponen que la cantidad indicada en el conocimiento de embarque o talón de ferrocarril se considerará como la cantidad efectivamente entregada (A.3, B.1, B.8, B.16, B.17, B.19 y D.3). En algunas condiciones generales se prevé igualmente la posibilidad de que las partes o su representante determinen conjuntamente la cantidad entregada (B.1, B.16, B.17, B.18 y B.19).

49. Algunas condiciones generales contienen disposiciones para la determinación de la tara y para que se deduzca del peso de la cantidad entregada un cierto porcentaje correspondiente a la tara (B.1, B.2, B.3, D.3 y C.7).

E. Calidad de las mercaderías y su comprobación

50. La mayoría de las condiciones generales relativas a los productos agrícolas disponen que las mercaderías entregadas deben tener una calidad comercial corriente (A.3, B.1, B.7, B.11, B.14, B.15, B.16, B.17, B.18, B.19, D.1, D.6, D.9, D.10). Otras condiciones generales exigen que las mercaderías estén en buen estado para el comercio (B.4, B.20, D.2). Con respecto a los productos no agrícolas, algunas formulaciones disponen que las mercaderías deben ajustarse "a los patrones habituales en el país de exportaciones con respecto a la calidad, variedad, tamaño o marcas"

(E.1) o que estos requisitos corresponden a las mercaderías usualmente entregadas por el vendedor (E.3) o "la calidad media usual vigente en el país del vendedor para la entrega del tipo determinado de mercaderías y correspondiente a su finalidad" (A.3).

51. Varias condiciones generales establecen que en caso de compraventa por muestra, las mercaderías deben corresponder exactamente a la muestra, mientras que en el caso de compraventa por muestra tipo, la correspondencia sólo necesita ser aproximada (B.20, C.7, C.8, C.9, D.3).

52. Algunas condiciones generales requieren que el vendedor proporcione al comprador prueba de la calidad de las mercaderías mediante una declaración u otro certificado adecuado (A.1, A.3, B.20). Según la formulación A.8, el vendedor tiene que presentar el certificado a instancia del comprador. En virtud de las formulaciones C.2 y C.4, la comprobación de la calidad debe hacerse en la fábrica del vendedor en presencia del comprador.

53. En muchas condiciones generales se prevé que el comprador o su agente verifiquen la calidad de las mercaderías en el momento y lugar de envío (p. ej., B.8, B.17, B.18, B.19 y D.8). Otras formulaciones requieren que dicha verificación se realice en el lugar de destino (A.6, B.11, B.12, B.20, B.21, D.3, D.19). Con arreglo a algunas de estas condiciones generales, el lugar de verificación también puede determinarse por acuerdo de las partes (B.16, B.17, B.18, B.19, E.2).

54. Varias condiciones generales disponen que cuando las partes se pongan de acuerdo sobre el método de inspección o cuando ésta sea llevada a cabo por determinado organismo oficial, las conclusiones serán definitivas y no podrán ser impugnadas por las partes, p. ej., A.4, A.9, B.16, B.17, B.18, B.19, E.1.

55. En su mayoría, las condiciones generales relativas a los productos agrícolas contienen disposiciones que requieren la verificación de la calidad mediante muestras. El método para tomar las muestras, así como su examen, están regulados por minuciosas disposiciones que, en muchos aspectos, difieren entre sí (D.7, B.9, B.10, B.20, B.21, B.11, B.8, D.3). En la formulación C.9 hay disposiciones análogas que se refieren a la venta de aceites vegetales y animales, grasas, etc.

F. Embalaje

56. En varias formulaciones se deja a las partes la cuestión de determinar, mediante mutuo acuerdo, la forma de embalaje (B.2, B.3, B.8, B.16, B.17, B.18, B.19). No obstante, en varias condiciones generales se determina la forma de embalaje mediante remisión a lo acostumbrado en esas circunstancias (A.1, A.2, A.3, C.8). La formulación A.3 requiere que el embalaje se realice de tal modo que garantice la seguridad de las mercaderías durante el transporte y la manipulación habitual. Unas pocas formulaciones relativas a los productos básicos agrícolas disponen que las mercancías deben entregarse en bolsas cuyas características se especifican (B.5, B.6, B.20).

57. Varias condiciones generales contienen también una disposición que establece que el material de embalaje es de propiedad del comprador, y que el

costo del embalaje va incluido en el precio (p. ej., B.16, C.1, C.2, C.4, C.5).

G. Lugar y momento de la entrega

58. En unas pocas condiciones generales se dispone que la entrega se efectúa o bien dando las mercaderías al comprador o informándole de que éstas han sido puestas a su disposición (C.3, C.5). En otras condiciones generales se hace depender el lugar de entrega de quien costea el transporte de las mercancías; cuando el vendedor debe pagar, debe entregar las mercancías en el lugar de destino; en cambio, cuando el comprador paga el transporte, el vendedor debe entregar las mercancías en el lugar de envío (B.1, C.7).

59. En varias formulaciones se dispone que en caso de que el lugar de entrega no esté indicado en el contrato, ese lugar será el del establecimiento del vendedor (B.6, C.1, C.2, C.4, C.5, C.8). Sin embargo, con arreglo a la formulación E.3, el vendedor de las mercaderías debe entregarlas franco al costado del buque.

60. Muchas formulaciones contienen disposiciones en que se define el significado de algunas expresiones utilizadas generalmente en el comercio internacional para indicar el plazo dentro del cual deben enviarse las mercancías. Sin embargo, estas definiciones difieren entre sí. Así, por ejemplo.

a) "Entrega inmediata" significa entrega dentro de: 3 días consecutivos a contar desde la celebración del contrato (B.9, B.10);

6 días laborables a contar del día siguiente a la fecha de celebración del contrato (B.16, B.17);

4 días laborables a contar de la recepción de las instrucciones del comprador en materia de envío (B.19);

7 días, en caso de transporte por ferrocarril, y 10 días, en caso de transporte por vapor (B.20);

15 días a contar del día siguiente a la fecha de la compraventa (D.3).

b) "Pronta entrega" significa entrega dentro de: 8 días laborables (B.19) después de la recepción de las instrucciones de envío;

10 días en caso de envío por ferrocarril, y de 14 a 30 días en caso de envío por mar, y según la distancia, "una vez recibidas las instrucciones del comprador en materia de envío, o después de tener conocimiento de la concesión de cualesquiera licencias necesarias o después de la apertura de un crédito acordado (B.20);

10 días a partir de la fecha de la celebración del contrato, pero 3 días en caso de ventas locales, por ejemplo, venta en bolsas de productos básicos (B.1); 21 días consecutivos a partir desde el día siguiente a la fecha de celebración del contrato (B.16, B.18).

61. Varias condiciones generales contienen disposiciones que tratan de uno u otro aspecto del momento de entrega. Así, la formulación D.3 dispone que cuando no se establezca en el contrato el momento de la entrega, debe entenderse que la entrega será "pronta", es decir, dentro de 30 días a contar de la fecha de venta, mientras que con arreglo a la formulación E.4 el comprador debe dar instrucciones relativas a una entrega "pronta" dentro de 10 semanas a contar de la

fecha del contrato. Con arreglo a C.2 y C.4, en cambio, el momento debe determinarse por acuerdo de las partes después de seis meses a contar desde la fecha del contrato.

62. En los casos en que el contrato prevé un plazo de entrega, ese plazo comienza a correr desde la fecha posterior entre: a) la fecha de la celebración del contrato o b) la fecha de la recepción por el comprador del pago por anticipado acordado en el contrato (C.1), o la fecha en que el vendedor recibe una notificación de que se ha expedido la licencia de importación (C.2, C.4). En la formulación C.4 también se dispone que si la ejecución del contrato depende de planos, especificaciones o información procedentes del comprador, el comienzo del plazo puede postergarse hasta la recepción de dichos documentos.

63. Las formulaciones B.9, B.10, D.9 y D.10 contienen disposiciones sobre el cómputo de plazos expresados en meses o medios meses.

64. En muchas condiciones generales se estipula que la parte que debe facilitar los medios de transporte puede, mediante notificación a la otra parte, prorrogar el plazo de entrega. En su mayor parte, estas formulaciones permiten una extensión del plazo de hasta 8 días (B.5, B.6, B.12, B.13, B.14, B.15, B.16, B.18, D.7) mientras que otros permiten una extensión de 3 días (B.9), 15 días (B.4), o un mes (B.8, C.1). Las condiciones generales B.5, B.6, B.12, B.14 y D.7 sólo permiten una extensión del plazo de entrega si el plazo fijado para el envío en el contrato no excede de 31 días.

65. Muchas de las condiciones generales mencionadas en el párrafo precedente disponen que si el vendedor extiende el plazo, debe pagar a título de pena una multa cuyo monto depende de la duración de la prórroga (B.5, B.6, B.12, B.13, B.14, B.15, B.16, B.18, D.7).

66. Con arreglo a la formulación A.3, el vendedor puede postergar la entrega de las mercancías en los casos en que el comprador no le da a tiempo los datos necesarios para la presentación de las mercancías o si posteriormente cambia estos datos.

67. Algunas condiciones generales tratan de la cuestión de si la entrega puede efectuarse fraccionadamente. La formulación A.9 permite la entrega fraccionada en todos los casos. Según la formulación B.1, la entrega puede hacerse fraccionadamente cuando el contrato es sobre una base de "sobre muelle" o "entregado . . .", o cuando el vendedor debe atender al transporte de las mercancías. La formulación C.7 permite la entrega fraccionada en los últimos dos casos, mientras que la formulación C.9 permite dicho tipo de entrega sólo cuando el contrato es C. y F. o C.I.F. La formulación B.16 permite las entregas parciales sólo cuando la cantidad contratada rebasa las 50 toneladas (de cereales). En cambio, algunas condiciones generales no permiten las entregas parciales excepto con el consentimiento del comprador (p. ej., A.3). No obstante, con arreglo a las formulaciones B.1 y C.7, el vendedor debe entregar las mercancías en partes cuando el comprador así lo solicite.

68. En algunas condiciones generales se estipula que cuando las mercancías se entregan en más de un envío, se considerará cada envío como un contrato

distinto (A.9, B.16, B.18, B.19, D.7, D.9, D.10). Según las formulaciones B.16, B.18, B.19, D.9 y D.10, cada envío distinto deberá atenerse a las disposiciones que regulan todo el contrato.

H. Términos comerciales

69. Algunas condiciones generales de venta se basan en uno o más términos comerciales concretos, tales como C. y F., C.I.F., F.O.B., etc. Al mismo tiempo, existen ciertas condiciones generales cuyo uso no se limita a los contratos que se basan en un término comercial concreto. Sin embargo, algunas formulaciones que corresponden a la segunda categoría contienen definiciones de diversos términos comerciales que las partes podrían utilizar en su contrato.

70. Entre las formulaciones que se examinan en este informe, dos series se ocupan exclusivamente de la interpretación de algunos términos comerciales. La formulación A.1 (*Incoterms* 1953, preparado por la Cámara de Comercio Internacional (CCI)), trata de la interpretación de los siguientes términos comerciales: en fábrica, FOR, FAS, F.O.B., C. y F., C.I.F. Flete o transporte pagado hasta, sobre buque y sobre muelle. La otra serie, A.2 (preparada asimismo por la Cámara de Comercio Internacional) se ocupa de la interpretación de dos términos comerciales: "Entregada en frontera" y "Entregada . . . libre de derechos".

71. A diferencia de las formulaciones citadas, preparadas por la CCI para la interpretación de términos comerciales, las condiciones generales C.7 incluyen la interpretación de algunos términos comerciales de un modo distinto. Este formulario plantea los problemas relativos a una transacción de venta (p. ej., calidad, entrega, falta de conformidad, recursos, etc.) y ofrece posibles soluciones para cada problema de acuerdo con algunos términos comerciales que las partes pueden utilizar en su contrato, por ejemplo, F.A.S., F.O.B., C. y F., C.I.F., en muelle, en almacén, sujeto a aprobación, franco en la báscula del comprador, etc.

72. Un método análogo se emplea en otros formularios de condiciones generales pero de una manera más limitada. Así, las formulaciones C.1, C.2 y C.4, preparadas por la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa, adoptan ese método sólo respecto de la transmisión del riesgo. En cuanto a otros problemas, este formulario no suministra la interpretación de términos comerciales.

73. Algunas condiciones generales, que no están elaboradas para contratos basados en uno o más términos comerciales concretos, incorporan por referencia, las interpretaciones dadas en la formulación A.1 (*Incoterms* 1953), p. ej., A.9, B.20 y C.2 (la última sólo respecto de la transmisión del riesgo).

74. Otras formulaciones definen algunos términos comerciales con distinto grado de pormenorización y de una manera en que, en varios aspectos, difiere de las interpretaciones dadas en *Incoterms*. Muchas de esas formulaciones definen también algunos términos comerciales no tratados en las interpretaciones de la CCI mencionadas en el párr. 70 *supra*.

75. Las más amplias de esas definiciones son las que figuran en A.3 (condiciones generales del CAEM). Con respecto a cada término comercial allí considerado,

esta formulación incluye no sólo disposiciones relativas al pago de gastos de transporte y a la transmisión del riesgo, sino también al momento en que se transmite la propiedad de las mercaderías y al momento preciso en que se considera que la entrega se efectúa. Esas condiciones generales definen también las obligaciones de las partes con respecto al transporte de mercaderías por aire y por correo, situaciones ambas que no están comprendidas en las interpretaciones de la CCI ni en ninguna otra formulación en estudio.

76. Algunos formularios de condiciones generales que no se han redactado concretamente sobre la base de ningún término comercial, parecen indicar que sólo pueden utilizarse respecto de uno o más términos comerciales concretos. Por ejemplo, B.5 (preparado por la Asociación de Comercio de Granos y Piensos) al parecer sólo es aplicable a los contratos con cláusula C. y F., mientras que A.8 parece aplicable a los contratos con cláusula F.O.B., C. y F. o C.I.F.

I. Seguros

77. Casi todas las condiciones generales redactadas para los contratos con cláusula C.I.F. o que son aplicables a dichos contratos, incluyen disposiciones detalladas sobre los seguros que debe tomar el comprador. Con respecto a los contratos con cláusula F.O.B., o C.I.F., muchas formulaciones exigen que el comprador asegure las mercaderías antes de su carga, p. ej., A.5, B.7, B.17, B.22 y D.3. Las formulaciones relativas a contratos basados en otros términos comerciales no contienen disposiciones acerca del seguro.

78. En cuanto a los tipos de riesgos que debe cubrir la póliza de seguro, las condiciones generales que se examinan contienen normas diversas. Con respecto a los riesgos ordinarios o usuales, algunas formulaciones requieren que la póliza de seguros sea en condiciones W.A. (cláusulas normales del Instituto de Aseguradores Marítimos), por ejemplo, A.8, B.5, B.6, B.18, B.20, C.9, D.3, D.10, etc. Otras condiciones generales requieren seguro FPA (libre de avería particular) por ejemplo, A.9, B.14, B.15, B.16 y B.5.

79. En cuanto a los riesgos especiales, como guerras, tumultos o huelgas, las normas también difieren entre sí. La mayoría de las formulaciones exigen que el vendedor, en el caso de contratos CIF, incluya la cobertura contra riesgos de guerra y, según algunas, también contra huelgas, minas, tumultos y conflictos internos (p. ej., B.5, B.6 y B.11). No obstante, según A.9, el vendedor puede a su opción asegurar las mercaderías contra riesgos de guerra y según B.18 el vendedor debe tomar ese seguro si así lo pide el comprador. En cambio, la formulación B.3 requiere que las partes estén de acuerdo en cuanto al seguro contra determinados riesgos especiales, incluso robo, hurto, avería y rotura.

80. También difieren las normas en cuanto a quién debe pagar el costo del seguro contra riesgos especiales. Según las formulaciones B.5, B.6, B.13, B.14, B.16, C.9, D.3, D.7, etc., el vendedor paga la prima hasta el 0.5% del valor de las mercaderías y el comprador paga el remanente, si lo hay. De acuerdo con la formulación B.9, sin embargo, el vendedor paga hasta el 0.25% y según D.5, hasta el 10%. En virtud de las formulaciones B.7, B.20, D.5 y D.10, es el vendedor

quien paga el total de la prima de ese seguro, mientras que según las formulaciones A.1, B.2, B.4, E.3 y otras, dicha prima es por cuenta del comprador.

81. Además, también difieren las normas en cuanto al monto del seguro que se ha de tomar. Las formulaciones E.4 y E.5 requieren que el seguro cubra sólo el monto de la factura. Las formulaciones B.5, B.6, B.13, B.14, B.15 y D.7 exigen que se cubra el monto de la factura más el 2%; las formulaciones B.4, B.9, C.8, C.9 y D.5 requieren el monto de la factura más el 5%, y las formulaciones A.9, B.20, y D.3, el monto de la factura más el 10%.

J. Documentación

82. La mayoría de las condiciones generales contiene disposiciones acerca de los documentos relacionados con la ejecución del contrato de compraventa. Esos documentos pueden clasificarse en cuatro categorías fundamentales: a) documentos necesarios para la exportación o importación de mercaderías que no sean licencias u otras autorizaciones gubernamentales, de las que se ocupan los párrafos 37 a 40 *supra*; b) documentos que necesita el comprador para tomar posesión de las mercaderías; c) documentos relativos a la construcción, reparación o mantenimiento de elementos para las industrias mecánicas, y d) documentos relativos al pago.

83. Respecto de los documentos de la categoría a) *supra*, la formulación A.1 (*Incoterms*) dispone, para cada término comercial, que es el comprador quien debe obtener todos los documentos (con excepción del certificado de origen y la factura consular) que puede necesitar para el tránsito, la importación y, cuando la entrega se efectúa en el país del vendedor, la exportación de las mercaderías; el vendedor debe prestar toda la asistencia posible al comprador para la obtención de esos documentos. Por otra parte, el vendedor debe suministrar al comprador, a solicitud y por cuenta de éste, el certificado de origen y la factura consular. Las formulaciones B.18, D.9 y D.10 contienen una norma similar que dispone que todos los certificados necesarios y que han de obtenerse en el país de embarque y/o de origen, deben ser suministrados por el vendedor a expensas del comprador.

84. En lo que atañe a los documentos de la categoría b) del párrafo 82 *supra*, las condiciones generales A.1 especifican, para diversos términos comerciales, los documentos que debe suministrar el vendedor para que el comprador pueda tomar posesión de las mercaderías. Para los contratos con la cláusula FOR, dichos documentos son "los documentos usuales de transporte" que debe suministrar el vendedor; para los contratos con las cláusulas C. y F. y C.I.F., los documentos son el conocimiento de embarque sin reservas, la factura de las mercaderías y, en caso de los contratos C.I.F., la póliza de seguro; para los contratos con la cláusula "sobre buque" o "sobre muelle", se incluyen también entre los documentos la orden de entrega y "cualesquier otros documentos que puedan ser necesarios para que el comprador tome posesión de las mercaderías".

85. Varias condiciones generales relativas a fábricas y maquinaria incluyen una disposición para la entrega al comprador de determinados documentos técnicos (véase el párr. 82 c) *supra*). Así, las formula-

ciones C.2 y C.4 exigen que el vendedor suministre dibujos y otros datos técnicos para la construcción, contratación, funcionamiento y administración de las mercaderías entregadas. Según la formulación A.3, los documentos técnicos proporcionados por el vendedor deben atenerse a la práctica existente en la rama de la industria correspondiente en el país del vendedor. La formulación C.3 requiere el suministro de dibujos respecto de la construcción y la colocación de bases para la maquinaria, mientras que la formulación C.1 dispone que el vendedor debe suministrar al comprador folletos con instrucciones para el uso y mantenimiento de las mercaderías.

86. Diversas condiciones generales que disponen la entrega de documentos técnicos establecen también que esos documentos siguen siendo de exclusiva propiedad del vendedor y que, sin su consentimiento, no pueden utilizarse por el comprador para ningún propósito distinto de aquel para el que fueron entregados, y que el comprador no puede transmitir o hacer conocer esos documentos a un tercero (A.3, C.2, C.3, C.4 y C.5).

K. Transporte de las mercaderías

87. Algunas condiciones generales contienen disposiciones relativas a la obligación del vendedor con respecto al transporte de las mercaderías en los casos en que, en virtud del contrato, está obligado a hacer arreglos para ese transporte.

88. La formulación D.3 contiene una disposición análoga a la del artículo 54 de la LUCI, por la que se establece que el vendedor debe celebrar, con la debida diligencia y en las condiciones habituales, el contrato para el transporte de las mercaderías por la ruta corriente al puerto de destino convenido. Algunas condiciones generales prevén el tipo de buque que el vendedor puede utilizar para el transporte de las mercaderías. Por ejemplo, las formulaciones B.5, B.6 y B.7 exigen que el buque sea "un vapor de primera clase o una motonave de una clase no inferior a la 100A.1 o la British Corporation B.S. o de la primera categoría de los registros estadounidenses, francés, italiano, noruego, de Alemania occidental u otro de igual rango". Según la formulación B.9, la embarcación debe ser "un buque en buenas condiciones de navegación, apto para el transporte de [granos] y con respecto al cual se pueda tomar un seguro a prima normal".

89. La mayoría de las condiciones generales disponen que las mercaderías pueden ser embarcadas directa o indirectamente, con transbordo o sin él (B.4, B.11, B.16, C.9, D.3, D.4, D.7, D.9 y D.10). La formulación A.9, sin embargo, no menciona la posibilidad de embarque indirecto pero permite el transbordo. La formulación A.6, en cambio, excluye expresamente el transbordo y requiere el embarque directo al puerto de destino.

L. Datos referentes al transporte marítimo, instrucciones, notificaciones, fecha de embarque

90. Varias condiciones generales exigen que el comprador, cuando está obligado a costear el transporte de las mercaderías, notifique al vendedor los datos referentes al transporte. Así, la formulación A.1 dispone, respecto de los contratos F.A.S., que el com-

prador debe notificar debidamente al vendedor el nombre del buque, el atracadero de carga y las fechas de entrega. Según la formulación B.2, el comprador debe notificar al vendedor el nombre, la capacidad y la fecha prevista de arribo del buque, 30 días antes del embarque. La formulación A.5 dispone que el comprador debe notificar al vendedor, a comienzos del mes anterior al “mes de embarque”, el nombre y la nacionalidad del buque, el puerto de carga, la fecha prevista de arribo, la cantidad de la carga y el nombre del consignatario. En cambio, las formulaciones E.1 y E.2 sólo exigen la notificación del nombre del buque y su tonelaje.

91. Diversas condiciones generales contienen disposiciones acerca de las instrucciones de embarque que el comprador debe dar al vendedor. Por ejemplo, la formulación A.1 dispone que en el caso de los contratos con la cláusula F.O.R. el comprador debe dar al vendedor “las instrucciones necesarias para el despacho”, mientras que según la formulación A.2, en el caso de contratos con la cláusula “entregado en...”, el comprador debe informar al vendedor de la dirección del destino final de las mercaderías en el país de importación. La formulación B.6 requiere también que el comprador suministre al vendedor la información necesaria para el cumplimiento del contrato. Según la formulación E.6, el comprador debe dar “órdenes completas de carga” y según A.3, con respecto a las mercaderías que han de transportarse por ferrocarril, “declaración arancelaria”, “el punto en que las mercaderías cruzan la frontera en el país del vendedor, el consignatario, así como la estación de destino”.

92. Las condiciones generales de que se trata difieren en cuanto al plazo dentro del cual deben entregarse las instrucciones de embarque. Así, esas instrucciones tienen que enviarse:

Según la formulación A.1, tratándose de contratos con la cláusula F.O.R., “a tiempo”;

Según B.6, “oportunamente”;

Según B.9, “antes de que termine la carga”;

Según D.8, a tiempo para “llegar al vendedor no menos de dos días completos laborables antes del día en que [las mercaderías] deban enviarse al muelle”; y

Según E.6, a tiempo de estar “en manos del agente a más tardar 12 días antes del momento de embarque estipulado en el contrato”; y

Según A.3, en el caso de transporte marítimo, 55 días antes de la fecha de entrega.

93. Otras condiciones generales establecen distintos plazos dentro de los cuales el comprador debe enviar las instrucciones de embarque según el término utilizado para indicar el plazo dentro del cual el vendedor debe entregar las mercaderías⁷. Así:

Para “entrega inmediata” las instrucciones de embarque deben entregarse en el momento de la celebración del contrato (D.3, dentro de 24 horas (B.19), y dentro de 3 días laborables (B.20));

Para “pronta entrega”, en el momento de la celebración del contrato (D.3), y 8 días laborables (B.10, B.20);

Para entrega en un plazo dado, 3 días laborables antes de la fecha indicada en el contrato (B.19, B.20);

Para entrega dentro de un plazo determinado, el día 15 del mes anterior al mes de embarque (D.3), y en el primer día laborable del plazo (B.19, B.20).

94. La mayoría de las condiciones generales que se examinan exigen que el vendedor informe al comprador sobre la fecha de embarque de las mercaderías. Sin embargo, el plazo dentro del cual se debe dar esa información al comprador difiere de una condición general a la otra.

95. Mientras que algunas condiciones generales disponen simplemente que tal información debe darse “sin demora” o con algún término parecido (A.1, B.17, C.9, D.9 y D.10), otras requieren que la información se envíe oportunamente a fin de permitir que el comprador adopte las medidas necesarias para el despacho aduanero y la aceptación de las mercaderías (E.1 y E.2). Sin embargo, la mayoría de las condiciones generales establecen plazos definidos dentro de los cuales debe suministrarse tal información (A.4, A.5, B.1, B.2, B.9, B.11, B.13, B.14, B.15, B.16, B.18, D.3, E.1, E.2, etc.). Esos plazos varían desde 7 días antes de comenzar la carga (A.3, en el caso en que el espacio para la carga debe ser proporcionado por el vendedor) hasta 28 días de la fecha del conocimiento de embarque (D.4) y 10 días de la “fecha de partida” del buque de vapor (D.5). Algunas condiciones generales dejan librada al acuerdo de las partes la determinación del plazo (B.5, B.6, B.12, C.9).

96. Muchos formularios de condiciones generales establecen cuál es la fecha que debe considerarse fecha de embarque. La mayoría de esas condiciones generales que entrañan transporte marítimo disponen que, a falta de prueba en contrario, la fecha del conocimiento de embarque ha de considerarse fecha de embarque (A.8, B.5, B.6, B.9, B.11, B.13, B.14, B.15, B.16, C.9, D.3, D.7, D.9, D.10, E.1, E.2, etc.). La formulación B.4 dispone que si en el conocimiento de embarque no se establece que las mercaderías han sido realmente cargadas, se considerará fecha de embarque la fecha del despacho aduanero mencionada en el certificado de origen.

97. La formulación A.1 dispone, con respecto a los contratos F.A.S. y F.O.B., que el vendedor debe suministrar el documento habitual sin restricciones en prueba de la entrega de las mercaderías.

98. La formulación A.3 establece una norma especial respecto de las plantas y maquinarias. Según esa formulación, si los plazos de entrega de las partes componentes de la planta o de la maquinaria no se fijan en el contrato, la fecha para efectuar la entrega de la planta o maquinaria será la fecha de entrega de la última parte de la planta o de la máquina sin la cual la unidad dada no pueda ser puesta en funcionamiento.

99. Con respecto al transporte por ferrocarril, la formulación B.19 establece que la fecha de despacho será la fecha en que las mercaderías se entregaron al ferrocarril, mientras que según E.1 y E.2, la fecha de la hoja de ruta se considera fecha de despacho.

M. Garantía

100. Algunas condiciones generales relativas a maquinaria y otros productos para las industrias mecánicas contienen disposiciones sobre garantías respecto de las mercaderías.

⁷ Para la interpretación de algunos de estos términos, véase el párr. 60 *supra*.

101. La garantía se extiende al diseño, material o mano de obra defectuosos (C.1, C.2, C.3, C.4 y C.5). Según la formulación A.3, la garantía se extiende también a aquellas características de las mercaderías que se definen en el contrato.

102. Algunas de esas condiciones generales especifican también el plazo de la garantía. Así, según C.5, para la venta de ruedas dentadas, el plazo de la garantía es de seis meses, mientras que según C.1, para la venta de bienes de consumo duraderos y otros artículos para industrias mecánicas, ese plazo se extiende a 12 meses desde la fecha en que se transmite el riesgo, o a seis meses desde la fecha de la venta de las mercaderías al primer usuario final, según cual sea el que primero expire.

103. La formulación A.3 establece distintos plazos de garantía, según los tipos básicos de mercaderías de que se trate. De acuerdo con esta formulación, el plazo de la garantía es de:

a) Nueve meses a partir de la fecha de entrega, para los artículos de precisión;

b) Doce meses a partir de la fecha de la puesta en funcionamiento pero no más de 15 meses desde la fecha de entrega, para maquinarias y aparatos pequeños;

c) El mismo plazo que el indicado en b) *supra*, con la diferencia de que el plazo no excederá de 24 meses a partir de la fecha de entrega, para maquinarias grandes a instalaciones en gran escala.

104. Las formulaciones A.3, C.2, C.4 y C.5 disponen que el plazo de garantía debe extenderse por todo el período durante el cual no puedan utilizarse las mercaderías por un defecto intrínseco.

105. Las disposiciones concernientes a la garantía con respecto a artículos reemplazados o reparados o a partes de ellos, difieren entre sí. Según C.2, C.4 y C.5, esas mercaderías estarán cubiertas por una garantía de la misma duración que la relativa a las mercaderías originales. En cambio, C.3 dispone que no se establece ninguna garantía con respecto a sustituciones por mercaderías defectuosas. Según A.3, "tomando en consideración la práctica internacional, puede establecerse en el contrato un nuevo plazo de garantía para las sustituciones".

106. Todas las condiciones generales que contienen una disposición relativa a la garantía con respecto a las mercaderías, disponen que es el vendedor quien, a su opción, determina si el defecto de las mercaderías ha de subsanarse mediante la sustitución o mediante la reparación o si la reparación ha de ser hecha en el lugar en que los bienes defectuosos están situados o en el lugar en que el vendedor tiene su establecimiento. Sin embargo, mientras las formulaciones C.1, C.2, C.3, C.4 y C.5 disponen que la devolución de los bienes defectuosos al vendedor para su reparación o sustitución sea por cuenta del comprador, las condiciones generales A.3 estipulan que todos los gastos relacionados con tal devolución sean sufragados por el vendedor.

N. Transmisión del riesgo

107. Conforme a las formulaciones A.3 y C.3, el riesgo se transmite en el momento en que se efectúa la entrega. Las formulaciones B.1, C.7, D.8, E.1 y

E.2 disponen que el riesgo se transmite cuando el comprador está obligado a tomar posesión de los bienes.

108. Algunas condiciones generales fijan, con respecto a determinados términos comerciales, el momento en que el riesgo se transmite, del mismo modo que en *Incoterms*. Por ejemplo, las formulaciones A.3, B.16, B.17, B.18, C.1, E.1 y E.2 disponen también que, con respecto a los términos comerciales F.O.B., C.I.F., y C. y F., el riesgo se transmite en el momento en que las mercaderías pasan realmente la baranda del buque en el puerto de embarque. Sin embargo, según las formulaciones A.8, D.9 y D.10, el riesgo se transmite únicamente en el momento en que las mercaderías se entregan a bordo del buque, y según la formulación E.3, en el momento en que las "mercaderías se cargan en barcasas para su embarque después del recibo de la notificación del buque acerca de su arribo previsto". Según la formulación D.3, el riesgo se transmite cuando el vendedor trae las mercaderías al puerto de embarque.

109. Una excepción a la regla de *Incoterm* mencionada en el párrafo *precedente*, figura en las formulaciones B.16 y B.18, que disponen que cuando el contrato se celebra después que las mercaderías hayan pasado realmente la baranda del buque en el puerto de embarque, el riesgo se transmitirá del vendedor al comprador en el momento de la conclusión del contrato.

110. De un modo análogo, la norma *Incoterm* relativa a la transmisión del riesgo en el caso de contratos con la cláusula "en fábrica" es adoptada por las formulaciones C.1, E.1 y E.2. Las últimas dos formulaciones contienen también normas *Incoterm* relativas a los contratos con cláusulas FAS y "sobre muelle".

111. Diversas condiciones generales fijan también el momento en que el riesgo se transmite respecto de los contratos basados en términos comerciales que no están comprendidos en los *Incoterms*. Por ejemplo, C.1, E.1 y E.2 disponen que en las ventas "franco sobre camión o barcaza", el riesgo se transmite en el momento en que el porteador, como en el caso de la venta "franco sobre vagón", toma posesión del vehículo o la embarcación cargados. Según A.3, en las ventas "franco sobre camión del vendedor", el riesgo se transmite en el momento de la recepción de las mercaderías de los medios de transporte del vendedor por los medios de transporte del comprador.

112. Algunas formulaciones contienen disposiciones respecto de la transmisión del riesgo en el caso de ventas basadas en términos comerciales que no están comprendidos en los *Incoterms*: por ejemplo, "franco en frontera" (E.1 y E.2), "entregado en frontera" (C.1), "entregado en frontera del país de exportación" (B.19 y C.1), "entregado en frontera del país de tránsito" y "entregado en frontera del país de importación" (B.19), "entregado en" (B.19), "entregado libre (puesto fronterizo convenido del país de importación o lugar convenido en el interior del país de importación)" (C.1, E.1 y E.2), y "F.O.R. en frontera del país vendedor" (A.3).

O. Pago

113. La mayoría de las condiciones generales incluyen disposiciones relativas al pago. Esas normas se relacionan con el monto, el régimen y la fecha de pago.

114. El monto del pago que debe hacer el comprador no consiste solamente en el precio sino también en el flete, seguro, gasto de embalaje, etc., según el término de entrega utilizado y otros términos del contrato o de las condiciones generales aplicables.

115. Con respecto a mercaderías cuyo precio deba pagarse según su peso, algunas condiciones generales disponen que el precio debe calcularse sobre la base del peso neto (B.8, B.11). Sin embargo, según B.16, cuando se embarcan mercaderías en bolsas, el precio se calcula sobre la base del peso bruto. Conforme a C.1, C.2 y C.4, se considera que se aplican a las mercaderías no embaladas, mientras que los precios citados en las ofertas y en el contrato comprenden el costo de embalaje.

116. Algunas formulaciones disponen que si la cantidad entregada es menor que la señalada en el conocimiento de embarque, la diferencia será pagada por el vendedor, y si la cantidad es mayor, por el comprador, al precio que figura en el contrato (B.13, B.14, B.15). Según B.9, cualquier diferencia entre la cantidad que figura en el contrato y la cantidad entregada debe ser ajustada al precio "que rige en la fecha de embarque" y según B.10, al precio de mercado del día de la entrega. Sin embargo, según E.1 y E.2, si la diferencia entre la cantidad que figura en el contrato y la cantidad entregada no rebasa el 10%, esa diferencia se liquidará al precio de contrato.

117. Algunas condiciones generales contienen disposiciones acerca del efecto del aumento o la disminución en las tarifas de transporte que se produzcan con posterioridad a la celebración del contrato. Según B.21, esos cambios serán sufragados por la parte que tuviere a su cargo el costo del transporte. Según D.6, sin embargo, cualquier aumento o disminución en las tarifas del flete corre a cargo del vendedor. Las formulaciones B.13, B.14 y B.15 sólo se refieren a la disminución de tarifas de flete, que beneficiará al comprador.

118. Las condiciones generales que se examinan adoptan fundamentalmente tres criterios distintos con respecto a la forma de pago. El primero consiste en dejar librada la cuestión al acuerdo de las partes. El segundo consiste en incluir disposiciones detalladas relativas a una o más formas de pago en que las partes pueden convenir. El tercero consiste en prever una forma determinada de pago; la mayoría de estas últimas disposiciones requieren que el pago se haga en efectivo, contra documentos o mediante carta de crédito.

119. Las formulaciones C.1, C.2 y C.4 dejan librada la cuestión de la forma de pago al acuerdo de las partes. Las formulaciones B.20 y D.4, sin embargo, aunque se basan fundamentalmente en este criterio, limitan la libertad de elección de las partes a formas concretas de pago enumeradas en ellas.

120. Las formulaciones que adoptan el segundo criterio, mencionado en el párrafo 118 *supra*, suelen contener disposiciones relativas al pago contra documentos o mediante carta de crédito, siempre que las partes se pongan de acuerdo sobre una de esas formas de pago (A.8, B.6, C.7, D.3).

121. Las formulaciones B.1, B.4 y B.8, siguiendo el tercer criterio, disponen que el pago se efectúe en efectivo, en tanto que las formulaciones B.4, B.5, B.6,

B.9, B.13, B.14, B.15, D.3 y D.7 requieren que el pago se haga contra entrega de documentos. Algunas de estas últimas formulaciones, como por ejemplo la formulación B.4, determinan los documentos que deben presentarse para el pago.

122. Entre las formulaciones que prevén el pago mediante carta de crédito, la formulación A.6, requiere que la carta sea "irrevocable", y según la formulación D.5 debe ser "confirmada e irrevocable". Por otra parte, según la formulación A.9 la carta debe ser "confirmada, irrevocable e irrecusable", y según la formulación A.5 debe ser "irrevocable, negociable y divisible". Según la formulación A.4, la carta de crédito debe ser "irrevocable, confirmada, transferible, negociable y divisible", y finalmente según las formulaciones B.2 y B.3 debe ser "confirmada, divisible, irrevocable e ilimitada".

123. Las condiciones generales A.9 y D.3 contienen una disposición según la cual la validez de la carta de crédito debe exceder al menos en 15 días la fecha definitiva de envío y según la formulación A.8 este plazo debe ser al menos de 30 días. Toda demora no razonable por parte del comprador en abrir la carta de crédito da derecho al vendedor a prorrogar el plazo de expedición por la misma duración.

124. Varias condiciones generales incluyen una disposición en el sentido de que si el vendedor no presenta ninguno de los documentos a que está obligado para el pago, el pago deberá efectuarse no obstante contra una garantía bancaria adecuada (B.4, B.5, B.6, B.13, B.14, B.15, D.3, D.7).

125. Algunas condiciones generales contienen disposiciones relativas al momento en que debe efectuarse el pago. Así por ejemplo, según la formulación B.20, el pago debe efectuarse exactamente en la fecha convenida; según la formulación B.9, el pago debe efectuarse para el día siguiente a la presentación de los documentos; la formulación B.4 dispone que en todos los casos el pago deberá efectuarse dentro de los 90 días siguientes a la fecha del conocimiento de embarque. En el caso de venta en fábrica, la formulación C.1 requiere que el pago se efectúe dentro de los 30 días siguientes a la notificación por el vendedor de que las mercancías han sido puestas a disposición del comprador. En cambio la formulación C.5, que trata de la venta de ruedas dentadas y cajas de engranajes, dispone que el pago se efectúe de la forma siguiente:

- a) $\frac{1}{3}$ en el momento de efectuar el pedido;
- b) $\frac{1}{3}$ durante el cumplimiento del contrato, pero a más tardar en el momento en que las mercaderías sean puestas a disposición del comprador; y
- c) $\frac{1}{3}$ dentro de los 30 días siguientes a la fecha en que las mercaderías hayan sido puestas a disposición del comprador.

126. La formulación A.8 contiene una disposición según la cual, con independencia de la forma de pago convenida por las partes, el comprador responderá del pago del valor total de las mercancías enviadas de conformidad con el contrato. La formulación B.6 dispone que si las partes no están de acuerdo respecto de una parte de las mercaderías que deban entregarse, o si no se ha efectuado la entrega de todas las mercaderías, el comprador debe pagar en cualquier caso la cantidad

recibida o la cantidad respecto de la cual las partes están de acuerdo.

127. Varias condiciones generales disponen que si el comprador se retrasa en el pago, deberá pagar intereses por el importe de los atrasos. Según la formulación A.3, el tipo de interés es del 4%, en tanto que según la C.8 rebasa en 2% el tipo de descuento vigente en la República Federal de Alemania. Según las formulaciones C.3 y C.5, el tipo de interés sigue el tipo fijado por el Banco de Francia.

P. Notificación de reclamaciones

128. Muchas condiciones generales fijan el plazo dentro del cual el comprador debe presentar sus reclamaciones relativas a la cantidad o calidad de las mercaderías. Según la formulación A.8, este plazo debe convenirse por las partes en el momento de celebrar el contrato, en tanto que según la B.1 el plazo es de tres días laborables a partir de la fecha en que se hayan entregado las mercaderías; según la D.6, el plazo es de 21 días a partir de la última fecha de descarga y, según la A.9, el plazo es de 30 días a partir de la llegada de las mercaderías al punto de destino. Otras formulaciones fijan diferentes fechas según que las reclamaciones se refieran a la cantidad o a la calidad.

129. Por lo que respecta a la cantidad, en las distintas condiciones generales se establecen los siguientes plazos:

2 días laborables a partir de la medición de las mercaderías (C.7);

6 días laborables a contar desde la llegada de las mercaderías al punto de destino (B.6);

14 días hábiles a partir de la fecha en que terminó la descarga o del almacenamiento de las mercaderías en el puerto final de destino (D.3);

3 meses a partir de la fecha de entrega (A.3).

130. Por otra parte, para presentar las reclamaciones relativas a la calidad se fijan los plazos siguientes:

Inmediatamente después de la descarga (C.9) o inmediatamente después de que el comprador se haga cargo de las mercaderías en caso de venta sobre muelle o en almacén, siempre que este requisito haya sido señalado a la atención del comprador; en caso contrario, la reclamación debe presentarse inmediatamente después de la llegada de las mercaderías (B.1);

3 días laborables en la venta para entrega inmediata (C.7), o a partir del recibo de las mercaderías si el vicio es manifiesto y a partir de su descubrimiento si el vicio es oculto (B.20);

5 días laborables a partir de la llegada de las mercaderías (C.8) o a partir del momento en que se haya dispuesto de ellas para su inspección (D.10);

7 días civiles a partir del momento en que se hayan podido inspeccionar las mercaderías (D.9) o del recibo de las mercaderías si el vicio es manifiesto u 8 semanas y 3 meses según el tipo de las mercaderías si se trata de un vicio oculto (E.4 y E.5);

7 días hábiles a contar de la fecha de entrega de las muestras al comprador (D.3);

12 días a contar desde la llegada de las mercaderías al punto de destino si el vicio es manifiesto, y 45 días si el vicio es oculto (calidad germinativa) (B.6);

6 meses a contar desde la fecha de entrega, y para las mercaderías respecto de las cuales se ha prestado garantía, no más de 30 días a partir de la expiración del plazo de garantía (A.3).

131. Algunas condiciones generales contienen disposiciones específicas respecto de la forma y contenido de las reclamaciones del comprador. Así por ejemplo, las formulaciones A.3, B.6, E.1 y E.2 disponen que la reclamación debe presentarse por escrito. Las formulaciones E.1 y E.2 disponen que la reclamación debe contener todos los detalles necesarios acerca de la cantidad de las mercaderías respecto de la cuales se presenta la reclamación, así como las razones en que se basa. Por otra parte, la formulación A.3 enumera detalladamente los extremos que el comprador debe enunciar en la reclamación, incluida la acción que elige, y si omite en la reclamación algunos de los datos requeridos, el vendedor está obligado a notificar al comprador sin demora la falta de tales datos. Si no cumple esta obligación, el vendedor perderá el derecho a alegar posteriormente que la reclamación era incompleta.

132. La formulación B.6 establece que las reclamaciones relativas a la calidad de las mercaderías no serán válidas a menos que vayan posteriormente acompañadas de certificados de análisis expedidos por centros oficiales respecto de las muestras de mercaderías que aún se hallen bajo el sello del vendedor obtenidas por inspectores jurados o por funcionarios autorizados.

133. Varias condiciones generales disponen que si el comprador no notifica al vendedor o no envía todos los detalles de su reclamación dentro del plazo señalado, se considerará que ha retirado la reclamación; por ejemplo, A.9, B.1, E.3, E.6.

134. Varias condiciones generales contienen también disposiciones respecto del momento y el procedimiento para investigar la reclamación presentada por el comprador. Así, la formulación A.3 dispone que el vendedor deberá investigar y responder a la reclamación del comprador dentro del plazo señalado en el contrato y, si no se ha estipulado plazo en el contrato, dentro de un plazo máximo de 90 días en todos los demás casos. Si el vendedor no responde a la reclamación del comprador en el plazo señalado o dentro de un plazo adicional convenido por las partes y el comprador recurre al arbitraje, el vendedor tendrá que sufragar las costas del arbitraje con independencia de cuál sea la solución del caso.

Q. Acciones por incumplimiento respecto de la entrega

135. Las acciones para el caso de incumplimiento del contrato en lo relativo a la entrega de que dispone la parte inocente varían ampliamente según las formulaciones. Algunas condiciones generales prevén acciones separadas para la demora en la entrega y para la falta de entrega de las mercaderías. Otras condiciones generales tienen un sistema uniforme de acciones aplicable a ambos casos. Además, varias condiciones generales disponen que antes de invocar una acción, la parte inocente debe conceder un plazo adicional para el cumplimiento del contrato. Otras formulaciones disponen que en caso de demora, el vendedor debe pagar una sanción determinada, cuyo importe depende de la duración de la demora, y el comprador no puede invocar ninguna otra acción hasta que agote el máximo de tal sanción.

136. La mayoría de las condiciones generales que establecen un plazo adicional para el cumplimiento aplican la misma regla, ya sea la culpa del comprador o del vendedor (B.1, B.20, C.7, C.8). No obstante, la formulación C.1 requiere que se conceda un plazo adicional sólo cuando la culpa sea del vendedor. La formulación A.3 adopta un criterio ligeramente diferente, según el cual el comprador no puede invocar otras acciones por falta de entrega a menos que haya transcurrido cierto lapso.

137. Algunas condiciones generales fijan la duración del plazo adicional. Según B.20, el plazo adicional es normalmente de 7 días; según B.1, el plazo no puede ser inferior a 3 días laborables; según C.8, no puede ser inferior a 3 días laborables en los casos de entrega inmediata y a 6 días en todos los demás casos. Según C.1, en ausencia de acuerdo entre las partes, el plazo es de un mes.

138. Los formularios A.3 y B.20 establecen una excepción a la regla del *Nachfrist* mencionada en el párrafo 135 *supra* cuando la parte culpable notifique a la otra parte por escrito que no cumplirá la obligación contractual o cuando el contrato se haya concluido "con un momento de entrega definido"; (contratos por tiempo determinado, es decir, en los que el tiempo es elemento esencial del contrato); no obstante, según B.20, este último requisito debe mencionarse expresamente en el contrato.

139. Como se indicó en el párrafo 135 *supra*, varias condiciones generales prevén el pago de una sanción o una reducción del precio en el caso de demora en la entrega. Así, las formulaciones A.8, C.2 y C.4 disponen que el precio se reduzca según determinado porcentaje convenido por las partes en el momento de celebrar el contrato.

140. Según la formulación A.3, el vendedor debe pagar una indemnización por valor del 0,05% por cada día de demora en la entrega durante los primeros 30 días, del 0,08% por cada día durante los 30 días siguientes y del 0,12% por cada día, transcurrido después de los 60 días mencionados; el importe total de la indemnización no excederá en ningún caso del 8% del valor de las mercaderías en demora. No obstante, según la formulación A.6, el importe de la indemnización es del 1% del valor de las mercaderías no entregadas si la demora no excede de dos semanas; y posteriormente esta indemnización aumenta en el 1% por cada dos semanas de demora, pero en ningún caso la indemnización total excederá del 5%.

141. Los párrafos 142 a 150 *infra* dan algunos ejemplos de las acciones de que dispone la parte inocente, sujetas naturalmente a la concesión de un *Nachfrist* o al agotamiento de la indemnización máxima, en los casos en que estos requisitos son aplicables.

142. Según las formulaciones C.2 y C.4, el comprador puede mediante notificación escrita requerir al vendedor para que entregue las mercaderías dentro de un plazo adicional razonable que fije en dicha notificación. Si el vendedor no entrega las mercaderías dentro de ese plazo, el comprador tiene derecho mediante notificación escrita y sin necesidad de obtener la autorización de un tribunal a rescindir el contrato respecto de la mercaderías no entregadas; además, puede reclamar daños y perjuicios.

143. Según la formulación C.1, el comprador tiene derecho a rescindir el contrato mediante notificación escrita, tanto respecto de todas las mercaderías no entregadas como respecto de las mercaderías que si bien se entregaron no puedan utilizarse adecuadamente sin las especies no entregadas. Además, el comprador tiene derecho, con exclusión de las demás acciones por demora en la entrega, a que se le reembolsen los pagos que haya efectuado por las mercaderías antes mencionadas así como los gastos efectuados para cumplir debidamente el contrato.

144. Según la formulación C.9, la parte inocente puede, mediante notificación inmediata al vendedor "y sin perjuicio de su derecho al cumplimiento del contrato",

a) Rescindir el contrato o la parte incumplida del mismo, y renunciar a toda reclamación futura, o

b) Vender o comprar, con la debida prudencia, las mercaderías o los documentos por cuenta de la parte culpable y reclamar la diferencia en precio si la hubiere, o

c) Hacer que corredores independientes fijen el valor de mercado de las mercaderías el día que se conoció el incumplimiento o el día en que expire la prórroga concedida. La diferencia de precio que se desprenda de esta operación deberá ser abonada inmediatamente por la parte culpable;

d) Además de lo dispuesto en los apartados b) y c), el comprador puede reclamar daños y perjuicios en circunstancias especiales.

145. Según las formulaciones E.1 y E.2, el comprador puede elegir entre mantener el contrato, y el vendedor responderá de todos los gastos adicionales justificables que resulten de la demora, o rescindir el contrato mediante notificación sin necesidad de obtener la autorización de un tribunal. En el segundo caso, el comprador puede también reclamar daños y perjuicios.

146. Según la formulación A.3, una vez expirado el plazo mencionado en el párrafo 137 *supra*, el comprador puede rechazar el cumplimiento del contrato respecto de la parte no entregada de las mercaderías así como respecto de las partes entregadas que no puedan utilizarse sin la parte no entregada. En este caso, el vendedor deberá reembolsar todos los pagos efectuados por el comprador con un interés anual del 4%.

147. Según la formulación A.8, el comprador puede rescindir el contrato respecto de las mercaderías no entregadas y reclamar la suma en que el precio del contrato rebase el precio de mercado vigente en el país de envío para la mercaderías de las mismas características en el momento de la expedición, o bien aceptar las mercaderías con una deducción convenida de mutuo acuerdo.

148. Según la formulación A.6, si la demora es superior a diez semanas, el comprador puede rescindir el contrato respecto de la parte no entregada de las mercaderías.

149. Según las formulaciones E.3 y E.6, en caso de falta de entrega de las mercaderías el vendedor tendrá que pagar por daños y perjuicios una suma igual al 10% del valor CIF de las mercaderías no entregadas; según la formulación D.5, el vendedor tendrá que abonar por daños y perjuicios una suma igual al 1%

del precio fijado en el contrato o del precio de mercado en la fecha del incumplimiento si este último es más alto.

150. Según B.20 y C.8, el contrato o cualquier parte del mismo que no se cumpla se considerará anulado, a menos que una de las partes haya enviado una notificación dentro de un plazo de 30 días según la formulación B.20 y de tres meses según la formulación C.8 a partir de la fecha de la última entrega. La formulación B.20 dispone además que en este caso ninguna de las partes tiene derecho a daños y perjuicios.

151. Las formulaciones B.16, B.18 y B.19, disponen que si el vendedor no envía una partida dentro del plazo fijado en el contrato, ello no dará derecho al comprador a rechazar las demás partidas; no obstante, el vendedor sigue estando obligado a entregar las demás partidas dentro de los plazos fijados en el contrato.

152. Varias condiciones generales conceden acciones al vendedor para el caso de que el comprador no tome las mercaderías entregadas o se demora en hacerlo.

153. De este modo, según la formulación A.2, en los casos de contratos “entregado en . . .” o “entregado en la frontera”, si el comprador no se hace cargo de las mercaderías tan pronto como han sido debidamente puestas a su disposición, correrán a su cargo los riesgos que puedan sufrir las mercaderías y pagará cualquier gasto adicional que ocasione su omisión. Según la formulación C.7, si el comprador se retrasa en hacerse cargo de las mercaderías, el vendedor, una vez expirado un período adicional que debe conceder, podrá o bien ofrecer las mercaderías en pública subasta o venderlas por mediación de un intermediario autorizado a expensas del comprador. En virtud de la formulación C.1, el vendedor tiene que disponer el almacenamiento de las mercaderías por cuenta y riesgo del comprador; puede también reclamar cualquier gasto en que haya incurrido legítimamente en cumplimiento del contrato. Las formulaciones C.2 y C.4, además de exigir al vendedor que almacene las mercaderías por cuenta y riesgo del comprador, disponen que debe también asegurar las mercaderías a expensas del comprador. Además, en virtud de estas últimas formulaciones, si el comprador no acepta la entrega dentro de un plazo razonable que el vendedor le indique en una comunicación por escrito, este último puede mediante una nueva notificación por escrito, y sin necesidad de sanción judicial, dar por terminado el contrato con respecto a la parte no entregada de las mercaderías y reclamar al comprador cualquier pérdida que le haya ocasionado por no haberse hecho cargo de las mercaderías.

R. Recursos por falta de conformidad de las mercaderías

154. La mayoría de las condiciones generales relativas a los productos agrícolas y otros productos vendidos a granel contienen una disposición que establece un cierto margen de descuento (reducción en el precio) como recurso primordial en caso de falta de conformidad de las mercaderías. Según la formulación B.11, la cuantía de este margen debe fijarse por mutuo acuerdo o mediante arbitraje y según la formulación D.5, sola-

mente por arbitraje; en virtud de las formulaciones B.13, B.14 y B.15 “se fijará la reducción correspondiente para la época del año en que se efectuó el envío”. Muchas formulaciones fijan la cantidad de la reducción que ha de concederse basándose en los grados de deficiencia en la calidad, por ejemplo, las formulaciones B.9, B.10, B.12, B.16, B.17, B.18, D.4.

155. Según la formulación D.5, en algunos casos el vendedor pagará una multa además de la reducción en el precio que ha de efectuarse. La cuantía de esta multa asciende al 50% de la reducción. La formulación A.3 prevé igualmente el pago de una multa cuando el comprador pide al vendedor que subsane el defecto en las mercaderías. Esta multa abarca el período desde la fecha en que se formula la reclamación hasta la fecha en que el defecto es subsanado, bien mediante reparación o sustitución. Y en su cálculo se aplica la misma tasa que en los casos de demora en la entrega (véase el párrafo 140 *supra*).

156. Algunas condiciones generales hacen depender el recurso del comprador del grado de deficiencia en la calidad de las mercaderías. De este modo, según las formulaciones B.16, B.17 y B.18, en los casos en que la reducción rebasa el 10% del precio del contrato, el comprador puede rechazar las mercaderías y reclamar daños y perjuicios. De conformidad con la formulación C.7, cuando la diferencia entre el valor de las mercaderías entregadas y el precio del contrato es inferior al 10%, el comprador sólo puede reclamar una reducción en el precio; sin embargo, cuando la diferencia excede de este límite, puede dar por terminado el contrato y reclamar daños y perjuicios. Según la formulación B.6, cuando en el caso de compraventa “por muestra” la deficiencia en el valor es inferior al 5%, y en caso de compraventa “por tipo”, es menor del 7%, el comprador sólo puede reclamar una reducción en el precio; sin embargo, si la deficiencia rebasa los porcentajes anteriores, puede pedir la rescisión del contrato y reclamar daños y perjuicios. Según la formulación B.12, si el material ajeno mezclado con las mercaderías excede del 5%, el comprador puede rechazar tales mercaderías y el contrato sería nulo e inválido con respecto a la cantidad rechazada.

157. En virtud de las formulaciones A.5 y A.6, el único recurso que tiene el comprador por cualquier deficiencia en la calidad (o en la cantidad) es la indemnización.

158. Según la formulación A.3 el comprador puede pedir que el vendedor subsane el defecto o una reducción en el precio. Si pide que se subsane el defecto, el vendedor tiene la obligación, a sus expensas, de reparar las mercaderías o sustituirlas. Sin embargo, si no subsana el defecto, el comprador podrá hacerlo por su cuenta y reclamar los gastos efectivamente hechos al vendedor, en la medida en que su pretensión sea razonable.

159. Según la formulación C.9, en caso de defecto en la calidad, el comprador sólo puede exigir una reducción en el precio. Sin embargo, cuando el contrato estipula que ciertas características de las mercaderías no sobrepasaran ciertos límites máximo y mínimo establecidos, y esta condición no se cumple, el comprador podrá cancelar el contrato o pedir la sustitución de las

mercaderías o reclamar daños y perjuicios por incumplimiento.

160. En virtud de las formulaciones B.13, B.14 y B.15, el defecto en la calidad no faculta al comprador para rechazar las mercaderías si no media una sentencia arbitral.

S. Recursos por incumplimiento de otras obligaciones

161. Varias otras condiciones generales contienen disposiciones sobre los recursos del vendedor cuando el comprador no da a tiempo las instrucciones pertinentes de envío. Según la formulación A.1 (*Incoterms*, en los contratos en fábrica, F.O.B., C.I.F., C. y F. y "flete y transporte pagados hasta...") el comprador debe sufragar los gastos adicionales efectuados, y todos los riesgos de la mercaderías desde la fecha de expiración del plazo para dar tales instrucciones. Según la formulación A.3, el vendedor puede almacenar las mercaderías por cuenta y riesgo del comprador. En la formulación B.1, el vendedor puede: a) enviar las mercaderías y exigir al comprador el cumplimiento del contrato o b) pedir instrucciones al comprador, o c) dar por terminado el contrato o d) reclamar daños y perjuicios por incumplimiento. En los casos b), c) y d), el vendedor tiene que notificar que no enviará las mercaderías por lo menos tres días antes de ejercitar cualquiera de estos derechos.

162. Según las formulaciones E.1 y E.2, si el comprador no da instrucciones de embarque, el vendedor puede, no obstante, disponer discrecionalmente el embarque de las mercaderías. Según las formulaciones A.8 y A.9, cuando el vendedor no recibe instrucciones de envío no será responsable por las demoras; la formulación A.8 dispone también que el vendedor tiene derecho a gravar con un interés anual del 6% el precio estipulado en el contrato desde la fecha de envío fijada en éste hasta la fecha del conocimiento de embarque, o a rescindir el contrato y reclamar daños y perjuicios si no recibe instrucciones dentro del mes siguiente a la fecha de envío estipulada en el contrato.

163. Algunas condiciones generales prevén igualmente recursos cuando el vendedor no notifica al comprador el envío de las mercaderías o no cumple las instrucciones de envío. De este modo, la formulación A.3 dispone que el vendedor pagará una multa si no notifica el envío al comprador y reembolsará al comprador todos los gastos que a éste le origine su inobservancia de las instrucciones de envío. Sin embargo, según la formulación de D.3 el vendedor reembolsa simplemente al comprador todos los gastos que éste haya tenido que efectuar como consecuencia de no haberle informado sobre los detalles relativos al envío. Según la formulación B.1, en caso de compraventa de mercaderías flotantes o de mercaderías transportadas por mar, si el vendedor no notifica al comprador los detalles del envío, el comprador tiene derecho, tras la expiración de un período adicional de tres días, a dar por terminado el contrato o reclamar daños y perjuicios.

T. Recursos del vendedor en caso de demora en el pago por el comprador

164. Varias condiciones generales estipulan que cuando el comprador no realiza a tiempo el pago, el

vendedor puede posponer el cumplimiento de sus obligaciones hasta que el pago se haya efectuado (A.8, C.1, C.2, C.4, E.4 y E.5). Además, la formulación C.1 dispone que el vendedor puede imponer un interés del 6% sobre la suma adeudada, tras haber notificado por escrito al comprador. En caso de que el comprador no efectúe el pago dentro de un período adicional acordado por las partes, o, a falta de tal acuerdo, dentro del mes siguiente a la fecha de vencimiento, el vendedor podrá, tras notificarlo por escrito, y con exclusión de cualquier otro recurso, dar por terminado el contrato. Sin embargo, según las formulaciones C.2 y C.4 si el vendedor lo notifica al comprador dentro de un plazo razonable, puede reclamar un interés sobre la cantidad adeudada, y si al expirar el período adicional estipulado en el contrato el comprador sigue sin satisfacer el pago, el vendedor podrá, notificándolo por escrito y sin necesidad del consentimiento de ningún tribunal, dar por terminado el contrato y reclamar daños y perjuicios.

165. Las formulaciones E.1 y E.2 disponen que cuando el comprador no efectúa ninguno de los pagos exigibles con anterioridad a la entrega, o no extiende una carta de crédito, el vendedor puede elegir entre mantener el contrato o rescindirlo. En este último caso, el vendedor tiene que notificar al comprador dentro de los 15 días civiles siguientes a la fecha de vencimiento del pago, especificando la fecha a partir de la cual considerará rescindido el contrato. El vendedor puede también reclamar daños y perjuicios, además del reembolso de los gastos adicionales que le haya ocasionado la demora en el pago del comprador. La terminación del contrato por el vendedor tras la oportuna notificación, cuando el comprador deja de efectuar el pago en el momento oportuno, se prevé igualmente en las formulaciones C.7, D.8, D.9 y D.10.

166. La única formulación que concede al vendedor el derecho de suspender la entrega de las mercaderías *in transitu* es la A.8. Según esa formulación, si el comprador no efectúa el pago dentro de un cierto período subsiguiente a la presentación de la letra o factura del vendedor que comprenda las mercaderías enviadas de conformidad con el contrato, el vendedor puede, entre otras cosas, "disponer de las mercaderías ya enviadas en virtud del contrato y proceder a su venta privada o a ofrecerlas en subasta pública por cuenta y riesgo del comprador y sin necesidad de notificárselo..."

U. Exoneración

167. La mayoría de las condiciones generales contienen disposiciones relativas a las circunstancias que exoneran a las partes de cualquier responsabilidad por incumplimiento de sus obligaciones.

168. Mientras algunas condiciones generales definen estas circunstancias en términos amplios, muchas formulaciones enumeran, con distintos grados de detalle, los hechos concretos que abarcan estas circunstancias. De este modo, la formulación A.3 describe las circunstancias de exoneración como "circunstancias de fuerza insuperable" y las define como "circunstancias sobrevenidas tras la conclusión del contrato como resultado de acontecimientos de carácter extraordinario, imprevisibles e inevitables por las partes". La formulación

A.9 dispone que el vendedor no será responsable por los daños resultantes de cualquier causa siempre que no haya sido provocada por su culpa ni estuviere en conocimiento de los hechos que la motivaron y que no haya mediado culpa o negligencia por parte de sus agentes o empleados. Además, mientras que la formulación A.6 exonera al vendedor de cualquier responsabilidad por demora en el envío debido a circunstancias ajenas a su voluntad, las formulaciones E.1 y E.2 definen como casos de exoneración cualquier circunstancia ajena a la voluntad de las partes, cuyos efectos no hubieran podido evitar ni prevenir pese al ejercicio de la debida diligencia, siempre que esa circunstancia sea posterior a la formación del contrato e impida su cumplimiento total o parcialmente.

169. Por otra parte, muchas formulaciones enumeran dos o más de los hechos concretos siguientes, como definición de fuerza mayor, o, simplemente como causas de exoneración cuando producen la demora en el cumplimiento o su imposibilidad total o parcial: estado de guerra, inundaciones graves, incendios, desastres naturales, sequías, hielo, huelgas, cierre de fábricas, acontecimientos imprevisibles, motines, disturbios, avería de maquinaria, movilización, requisición o adquisición por el Gobierno, restricciones monetarias, prohibición de importar o exportar, escasez de transporte o escasez general de materiales, restricciones en el uso de energía, pestes, denegación de una licencia de exportación o de importación, bloqueos, embargos, insurrección, sabotaje, plaga u otras epidemias, cuarentena, tifones, huracanes, olas gigantes, rayos, escasez de mano de obra y otras causas ajenas a la voluntad de las partes (A.4, A.6, A.8, A.9, B.5, B.6, B.7, B.8, C.2, E.3, C.6, D.1, D.7, E.4, E.5, E.6, etc.).

170. En la formulación E.4 figura un caso especial de exoneración. Según esta formulación el comprador queda exonerado de su obligación de aceptar la entrega de las mercaderías adquiridas que todavía no han sido manufacturadas por el vendedor cuando la fábrica o el establecimiento del vendedor es destruido por el fuego o por cualquier otra causa ajena a su voluntad.

171. La formulación D.2 dispone que si el contrato es declarado ilícito por el derecho inglés o por el derecho del país desde el que se han de enviar las mercaderías o del país de destino de las mercaderías, el contrato se cancelará sin concesión alguna a las partes, y los gastos que se hayan efectuado se reembolsarán de conformidad con las disposiciones de la *United Kingdom Law Reform (Frustration of Contracts) Act 1943*.

172. Muchas condiciones generales requieren que la parte que alegue un caso de exoneración notifique a la otra parte el acaecimiento de la circunstancia eximente; muchas de estas formulaciones también requieren la notificación del cese de tal circunstancia, por ejemplo, las formulaciones A.3, B.16, B.17, B.19, C.1, C.2, C.4, C.7, E.1, E.2, E.4, E.5.

173. El plazo de notificación difiere ampliamente. Así pues, la notificación debe hacerse:

Inmediatamente o sin demora (A.3, A.4, A.6, A.8, B.16, B.17, B.19, B.21, C.1, C.2, C.4, C.7, E.1 y E.2);

Dentro de un plazo razonable (D.3, D.9, D.10, E.5);

Dentro de los 7 días siguientes al suceso (B.6, B.12, D.7, E.4);

En los 2 días siguientes (exceptuados los domingos y festivos) al último día del plazo garantizado para el envío (B.7, B.13, B.14 y B.15);

Dentro de los 7 días siguientes a la terminación del plazo estipulado en el contrato para el envío (D.5 y D.6).

174. Varias formulaciones requieren igualmente que se proporcione prueba de la circunstancia eximente; por ejemplo, A.3, A.4, A.6, B.7, B.13, B.14, B.15, B.16, B.17, B.19, D.3, D.9.

175. Casi todas las formulaciones contienen cláusulas de exoneración. Sin embargo, algunas condiciones generales establecen una distinción entre aquellos casos en que el cumplimiento se convierte en total o parcialmente imposible y los casos en que el cumplimiento simplemente se retrasa.

176. Todas las formulaciones que contienen disposiciones sobre exoneración, establecen que cuando el cumplimiento resulte absolutamente imposible, el contrato se "rescindirá" o considerará "nulo e inválido" en la medida de esa imposibilidad (A.8, B.3, B.4, B.10, B.11, B.13, B.14, B.15, B.16, B.17, B.18, B.19, E.3, E.4, E.5).

177. Por otra parte, la formulación C.1 dispone que si el cumplimiento del contrato dentro de un período razonable resulta imposible, cada una de las partes puede rescindir el contrato notificando su intención a la otra parte.

178. En distintas condiciones generales se adoptan soluciones divergentes en los casos en que el evento interruptor sea de naturaleza temporal. A continuación se citan algunos ejemplos:

Si la interrupción u obstáculo dura más de 30 días, el contrato puede rescindirse (A.4, B.4, B.9, B.10, B.12, C.9, E.4, E.5);

Según la formulación A.9, el mismo resultado se produce después de transcurrido un período razonable;

Según las formulaciones D.5 y D.6, después de 60 días;

Si la interrupción dura más de 5 u 8 meses, según la extensión del plazo previsto para la entrega, cualquiera de las partes puede rescindir el contrato (A.3);

Según las formulaciones D.9, D.10 y E.6, el contrato se vuelve nulo e inválido si la interrupción dura más de 6 semanas;

Según las formulaciones E.5 y E.3, el plazo de entrega puede prorrogarse en la misma medida que la duración de la interrupción;

Una solución similar de prórroga del plazo de entrega se adopta en las formulaciones B.7, B.14 y B.15, pero sólo si la interrupción es causada por una huelga, motines o cierres de fábricas dentro de los últimos 28 días del plazo de entrega;

Según la formulación B.18 y, con ligeras diferencias, las formulaciones B.16, B.17 y B.19, la prórroga se aplica si la causa surge durante los últimos 28 días del período y dimana de un suceso distinto a la interrupción oficial de la navegación por razones tales como hielo, inundaciones o aguas poco profundas. La falta de entrega después de la fecha prorrogada se considera transgresión;

Según la formulación B.1, el plazo de entrega se suspende mientras dure la interrupción;

Según la formulación B.3, las partes tendrán que ponerse de acuerdo sobre la enmienda, extensión o cancelación del contrato.

V. Otras disposiciones

179. Casi todas las condiciones generales disponen que si las controversias no pueden resolverse amigablemente entre las partes deben someterse al arbitraje de un tribunal determinado, generalmente de conformidad con las normas de arbitraje adoptadas por la asociación comercial, bolsa de productos u otra organización similar que elaboró las condiciones generales de que se trate.

180. Muchas formulaciones incluyen también disposiciones relativas a la evaluación de los daños y perjuicios que la parte inocente puede reclamar. Algunas condiciones generales contienen igualmente disposiciones relativas a una o más de las siguientes cuestiones: bancarrota, prescripción, cesión, derecho aplicable y contratos "en ristra" (sucesivos).

V. CONCLUSIONES Y TRABAJOS FUTUROS

A. Conclusiones

181. Como se indicó en el párrafo 7, uno de los objetivos de este análisis es comparar las cuestiones de que se trata en las condiciones generales "generales" con las incluidas en las condiciones generales de alcance más limitado, es decir, las relativas a un grupo de productos o a un producto determinado.

182. Se observará en este análisis que ninguna de las condiciones generales que se examinan abarca todos los asuntos o resuelve todas las cuestiones de que se trata en la parte IV del presente estudio.

183. En unos pocos casos, la falta en algunas formulaciones de disposiciones sobre asuntos o problemas concretos se debe a la clase o naturaleza concreta de los productos a que se aplica la formulación particular. Por ejemplo, aunque la mayoría de las formulaciones para productos agrícolas contienen disposiciones relacionadas al porcentaje de tolerancia permisible (véanse los párrafos 44 y 45), las formulaciones destinadas a productos mecánicos evidentemente no los contienen. Por otra parte, las condiciones generales relativas a instalaciones y maquinarias incluyen disposiciones relativas a la garantía con respecto a la calidad o al funcionamiento de los productos durante un período determinado (véanse los párrafos 100 a 106), mientras que las formulaciones correspondientes a productos agrícolas no las contiene.

184. Sin embargo, en la mayoría de los casos la falta de disposiciones sobre una cuestión o problema determinados no parece guardar relación con la clase o naturaleza de los productos. Por ejemplo, la formulación C.6 (redactada por la Federation of Oils, Seeds and Fats Associations Ltd. para contratos destinados a "negocios generales") contiene disposiciones tan sólo sobre pago, demora, quiebra, domicilio, arbitraje y días no laborables. De manera similar, la formulación A.4 (Contratos comerciales sino-japoneses para importaciones al Japón) incluye tan sólo disposiciones sobre las condiciones de pago y de embarque, la inspección, el arbitraje y la fuerza mayor. Así pues, en todas estas

condiciones generales quedan sin resolver muchas cuestiones relacionadas con la compraventa.

185. Se observará también que de nueve de las condiciones generales "generales" enumeradas en la categoría A del anexo II, siete formulaciones se aplican solamente a ventas en una zona geográfica determinada o entre dos países determinados. Las dos restantes (A.1 y A.2) tratan sólo de la interpretación de términos comerciales y se utilizan sólo en algunas partes del mundo. En consecuencia, no hay en la actualidad condiciones generales universalmente aplicables para la venta de una amplia gama de productos. Además, muchos de los formularios existentes que abarcan cierto grupo de productos, o determinada clase de éstos, se aplican solamente a un número limitado de términos comerciales.

186. Estas circunstancias parecen señalar la necesidad de contar con un conjunto de condiciones generales verdaderamente "generales" que puedan utilizarse en el comercio internacional entre las distintas regiones del mismo.

187. El hecho de que la mayoría de las formulaciones no incluyan disposiciones sobre varias cuestiones relacionadas con la compraventa puede no afectar en sí mismo la posibilidad de elaborar un conjunto de condiciones generales "generales" que abarquen una gran gama de cuestiones. Tal conjunto de condiciones generales podría facilitar la concertación de contratos de compraventa y ayudar a minimizar la posibilidad de controversias.

188. De manera similar, la posibilidad de elaborar este conjunto de condiciones generales podría no verse afectada por el hecho de que en ciertos casos una disposición sobre una cuestión particular no resultaría apropiada para ciertas clases de productos. En estos casos, podría incluirse en el texto una disposición que estableciera la aplicabilidad limitada de la disposición pertinente.

189. En la primera parte de este estudio (véase el párrafo 6) así como en la conclusión a que se llegó en el análisis de las condiciones generales de la CEPE relativas a cereales con respecto a las condiciones comerciales (véase el inciso c) del párrafo 23) se opinó que no era necesario tener formularios de condiciones generales diferentes para cada término comercial (F.O.B., C.I.F., C. y F., etc.) y forma de transporte. El análisis que figura en la parte IV de este informe apoya también esta opinión. Las disposiciones relativas a los distintos términos comerciales y formas de transporte podrían establecerse como opciones en un solo formulario de condiciones generales "generales"; en tal caso, las partes elegirían qué término comercial o forma de transporte se aplicaría a su contrato, de la misma manera que eligen actualmente el formulario que se aplica al término comercial o la forma de transporte convenidos.

190. Con respecto al fondo de las disposiciones que podrían incluirse en un nuevo conjunto de condiciones generales "generales", cabe recordar que en el presente análisis no se han incluido las disposiciones contenidas en las condiciones generales existentes que se aplican tan sólo a un producto determinado (véase el párrafo 29). En vista de que estas disposiciones se necesitan solamente en relación con ciertos productos

y que abarcan un número pequeño de los problemas que deben resolverse en la venta de tales productos, se considera que no entran en el marco de las condiciones generales "generales" que se aplicarían a una amplia gama de productos. Estas cuestiones podrían dejarse fuera del ámbito de las condiciones generales "generales", para ser resueltas mediante el acuerdo de las partes o mediante su inclusión en anexos especiales al formulario general.

191. Se recordará que en la primera parte del presente estudio se llegó a la conclusión provisional que la posibilidad de redactar una serie de condiciones generales "generales" dependía en gran medida de la posibilidad de encontrar soluciones para las cuestiones básicas que pudiesen aplicarse a una amplia gama de productos (véase el inciso c) del párrafo 6). El análisis de las disposiciones relativas a las distintas cuestiones tratadas en las partes III y IV de este informe muestra que en las formulaciones existentes hay una gran variedad de soluciones para cada cuestión. A primera vista podría parecer que la diversidad de soluciones se debe a las diferencias entre los distintos tipos de productos comprendidos en las diversas formulaciones. No obstante, un examen más detallado parece indicar que en muchos casos estas diferencias obedecen al hecho de que las distintas formulaciones fueron redactadas independientemente unas de otras y en momentos diferentes por diversas organizaciones.

192. En apoyo de esta conclusión cabe mencionar que en las distintas formulaciones se han adoptado soluciones diferentes para cuestiones que por su propio carácter no guardan relación alguna con el tipo de artículos comprendidos en la formulación, es decir, cuestiones tales como la formación del contrato, las licencias, los impuestos, los derechos y los honorarios, la interpretación de los términos comerciales y la transmisión del riesgo (véanse por ejemplo los párrafos 33, 35, 36, 38, 43, 70 a 72 y 108).

193. La conclusión precedente también puede ser apoyada por el hecho de que en ciertas cuestiones se han adoptado soluciones diferentes para el mismo tipo de productos. Así sucede, por ejemplo, con la tolerancia, que es aplicable solamente respecto de los artículos vendidos a granel, ya que el grado de tolerancia permitido en los distintos formularios varía considerablemente (véase el párrafo 44). De la misma manera, las interpretaciones de las expresiones relativas al momento de la entrega tales como "entrega inmediata", "pronta entrega", etc., que se encuentran principalmente en las formulaciones relativas a productos agrícolas, también difieren ampliamente (véase el párrafo 60).

194. No obstante, en algunos casos la diferencia entre las disposiciones relativas a algunas cuestiones se debe en cierta medida a la diferencia entre los tipos de artículos. Por ejemplo, el plazo de que dispone el comprador para notificar al vendedor su reclamación puede ser diferente para las mercaderías perecederas y para la maquinaria. Lo mismo sucede con la disposición que generalmente se encuentra en las formulaciones relativas a productos agrícolas y a otros artículos cuyo precio se cotiza en el mercado, según la cual los daños y perjuicios que deben pagarse al comprador en caso de que no se haga la entrega consistirán en la diferencia entre el precio del contrato y el precio del mer-

cado en el momento del incumplimiento; naturalmente, esta disposición no puede aplicarse respecto de artículos que no se obtienen fácilmente en el mercado.

195. Pero esta circunstancia no parece afectar apreciablemente la posibilidad de preparar un conjunto de condiciones generales "generales". Dado que cada una de estas disposiciones divergentes se suelen referir a un grupo amplio de productos, podrían incluirse dentro de un formulario uniforme de condiciones generales, indicando respecto de cada cuestión la solución concreta que deba aplicarse a cada grupo de productos.

196. El primer anteproyecto de un conjunto de condiciones generales mencionado en el párrafo 5 *supra* fue redactado teniendo presente las consideraciones precedentes y las directrices sugeridas.

197. Estas condiciones generales "generales" no están destinadas a substituir a las formulaciones existentes. Naturalmente, las condiciones generales que puedan surgir de este proyecto preliminar sólo se utilizarán si lo desean las partes, las cuales tendrán libertad para enmendar, alterar o suprimir cualquiera de sus disposiciones bien mediante un acuerdo detallado o bien remitiéndose a las disposiciones de cualquier formulación existente. Por tanto, las condiciones generales uniformes podrían utilizarse también para colmar las lagunas de las formulaciones existentes, en la medida en que las partes interesadas las consideraran adecuadas para ese fin.

B. Labor futura

198. Teniendo presente las conclusiones anteriores y las directrices sugeridas, y en vista de la labor realizada sobre el primer anteproyecto, parece factible redactar un conjunto de condiciones generales "generales" que sea aplicable al menos a una amplia gama de productos. No obstante, la preparación del proyecto definitivo de condiciones generales uniformes requeriría la cooperación de las asociaciones comerciales, las cámaras de comercio y otras organizaciones análogas de las distintas regiones, ya que sólo ellas están en condiciones de determinar cuales de las normas divergentes aplicables a las diversas cuestiones serían las más adecuadas para semejante plan.

199. Por tanto, la Comisión tal vez desee pedir al Secretario General que establezca un grupo de expertos que sea representativo de las distintas organizaciones mencionadas en el párrafo 198. La tarea inmediata de este grupo sería ayudar a la Secretaría a preparar el proyecto definitivo que se ha de presentar a la Comisión.

200. La Comisión tal vez desee también pedir al Secretario General que informe a la Comisión en su séptimo período de sesiones sobre los progresos logrados en este proyecto.

ANEXO I

Formularios tipo de contrato para la venta de cereales preparados con los auspicios de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas

No.

1 A C.I.F. (marítimo), Non-reciprocal; Cargoes and parcels; Weight and condition—final at shipment.

No.	
1 B	C.I.F. (maritime); Reciprocal; Cargoes and parcels; Weight and condition—final at shipment.
2 A	C.I.F. (maritime); Non-reciprocal; Cargoes and parcels; Condition final at shipment; Full outturn.
2 B	C.I.F. (maritime); Reciprocal; Cargoes and parcels; Condition final at shipment; Full outturn.
3 A	C.I.F. (maritime); Non-reciprocal; Cargoes and parcels; Rye terms (condition guaranteed at discharge); Shipping weight final.
3 B	C.I.F. (maritime); Reciprocal; Cargoes and parcels; Rye terms (condition guaranteed at discharge); Shipping weight final.
4 A	C.I.F. (maritime); Non-reciprocal; Cargoes and parcels; Rye terms (condition guaranteed at discharge).
4 B	C.I.F. (maritime); Reciprocal; Cargoes and parcels; Rye terms (condition guaranteed at discharge); Full outturn.
5 A	F.O.B. (maritime); Non-reciprocal; Cargoes and parcels.
5 B	F.O.B. (maritime); Reciprocal; Cargoes and parcels.
6 A	Consignment by rail in complete wagon loads; Non-reciprocal.
6 B	Consignment by rail in complete wagon loads; Reciprocal.
7 A	C.I.F. (Inland Waterway); Non-reciprocal.
7 B	C.I.F. (Inland Waterway); Reciprocal.
8 A	F.O.B. (Inland Waterway); Non-reciprocal.
8 B	F.O.B. (Inland Waterway); Reciprocal.

ANEXO II

Lista de condiciones generales analizadas en la parte IV del Informe

A. Condiciones generales "generales"

<i>Signatura</i>	<i>Título</i>
A.1	Incoterms 1953—International Rules for the Interpretation of Trade Terms (International Chamber of Commerce)
A.2	International Rules for the Interpretation of the Terms: I. "Delivered at frontier . . . (named place of delivery at frontier)" II. "Delivered . . . (named place of destination in the country of information) duty paid" (International Chamber of Commerce)
A.3	General Conditions of Delivery of Goods between Organizations of the Member Countries of the Council for Mutual Economic Assistance (GCD CMEA 1968)
A.4	Sino-Japanese Trade Contracts: (a) Friendly Trade Import Contract (Import to Japan)
A.5	Sino-Japanese Trade Contracts: (b) L-T Trade Import Contract (Import to Japan)
A.6	Sino-Japanese Trade Contracts: (c) Friendly Trade Export Contract (Export from Japan)
A.7	Contract of Sale Form between China and Viet-Nam
A.8	Model contract form for use in foreign trade contracts (The Indian Council of Arbitration)
A.9	General Terms and Conditions for the Sale of Sundries (Japan International Trade Arbitration Association)

B. Condiciones generales relativas a todos los productos agrícolas o a un grupo de ellos

<i>Signatura</i>	<i>Título</i>
B.1	Geschäftsbedingungen des Waren-Vereins der Hamburger Börse e.V.
B.2	Standard form of contract for sale of Burma products on F.O.B. basis
B.3	Standard form of contract for sale of Burma products on C.I.F. basis
B.4	Conditions generales de vente en C.A.F. pour les produits de Madagascar (café exceptés) (Fédération Nationale des Syndicats d'Importateurs et d'Exportateurs de l'Afrique Orientale)
B.5	General Contract No. 1 (The Grain and Feed Trade Association)
B.6	General Contract No. 1 (The Cattle Food Trade Association)
B.7	F.O.B. Contract No. 64 (London Corn Trade Association Ltd.)
B.8	General Contract F.O.B. terms for goods in bags or bulk, No. 119 (The Grain and Feed Trade Association)
B.9	Copenhagen Contract for Transactions in Grain "free on board"
B.10	Copenhagen Contract for Transactions in Grain "including freight" (c.f.) or "including freight and insurance" (c.i.f.)
B.11	Contract for . . . ; . . . Basis—Delivered Terms ex ship, No. 81 (The Incorporated Oil Seed Association)
B.12	Contract for full container loads (FCLs), No. 107 (The Grain and Feed Trade Association)
B.13	Canadian and United States of America grain contract, cargoes, tale quale, No. 27 (London Corn Trade Association Ltd.)
B.14	La Plata grain contract, cargoes, rye terms, No. 32 (London Corn Trade Association Ltd.)
B.15	Black Sea and Danubian grain contract, cargoes, tale quale, No. 48 (London Corn Trade Association Ltd.)
B.16	Contract for the sale of cereals No. 1B—C.I.F. (maritime)—Reciprocal, cargoes and parcels—Weight and condition—final at shipment (United Nations Economic Commission for Europe)
B.17	Contract for the sale of cereals No. 5B, FOB (maritime), Reciprocal, cargoes and parcels (United Nations Economic Commission for Europe)
B.18	Contract for the sale of cereals No. 7A (inland waterway), non-reciprocal, United Nations Economic Commission for Europe)
B.19	Contract for the sale of cereals No. 6A, consignment by rail in complete wagon loads; non-reciprocal (United Nations Economic Commission for Europe)
B.20	FIS Rules and Usages for the international trade in agricultural seeds (Fédération Internationale du Commerce des Semences)
B.21	FIS Rules and Usages for the international trade in vegetable seeds, root seeds, mangel seeds, peas, dwarf and broad bean seeds (Fédération Internationale du Commerce des Semences)

C. Condiciones generales relativas a un grupo de productos no agrícolas

<i>Signatura</i>	<i>Título</i>
C.1	General conditions of sale for the import and export of durable consumer goods and of other engineering stock articles, No. 730 (United Nations Economic Commission for Europe)

<i>Signatura</i>	<i>Título</i>	<i>Signatura</i>	<i>Título</i>
C.2	General conditions for the supply of plant and machinery for export, No. 188 (United Nations Economic Commission for Europe)	D.8	Conditions of sale of rubber F.O.B. Colombo (The Ceylon Chamber of Commerce)
C.3	Conditions générales de vente—Matériels d'importation (Chambre syndicale des négociants importateurs de matériel de travaux publics et de manutention)	D.9	International F.O.B. contract for hides No. 1 (International Council of Hide and Skin Sellers' Associations and the International Council of Tanners)
C.4	General conditions for the supply for export of railway rolling stock and internal combustion engine locomotives (The International Association of Rolling Stock Builders (AICMR) and the European Builders of Internal Combustion Engine Locomotives (CELT))	D.10	International C.I.F., C. and F. contract for hides No. 14 (International Council of Hide and Skin Sellers' Associations and the International Council of Tanners)
C.5	Conditions générales de vente (Syndicat national des fabricants d'engrenages et constructeurs d'organes de transmission)	E. <i>Condiciones generales relativas a productos no agrícolas concretos</i>	
C.6	Contract for general business, No. 12 (Federation of Oils, Seeds and Fats Associations Ltd.)	<i>Signatura</i>	<i>Título</i>
C.7	Geschäftsbedingungen des Vereins des Deutschen Einfuhrgrösshandels von Harz, Terpentinöl und Lackrohstoffen e.V.	E.1	General conditions for export and import of sawn softwood, No. 410 (United Nations Economic Commission for Europe)
C.8	Allgemeine Verkaufs- und Lieferungsbedingungen für pflanzliche und tierische Ole, Fette, Fettsäuren und Trane (Verband des Deutschen Grosshandels mit Olen, Fetten und Olrohstoffen e.V. Grofor, Hamburg)	E.2	General conditions for the export and import of hardwood logs and sawn hardwood from the temperate zone (United Nations Economic Commission for Europe)
C.9	C.I.F. Contract terms for vegetable and animal oils and fats, fatty acids, acid oils and marine oils (Association of German Importers, Exporters and Wholesalers in Oils, Fats and Raw Materials of Oil)	E.3	"Uniform" general terms, conditions and warranties 1964 (Timber Trade Federation of the United Kingdom, The Finnish Sawmill Owners' Association and the Swedish Wood Exporters' Association)
D. <i>Condiciones generales relativas a un producto agrícola determinado</i>		E.4	General trade rules (adopted by the Norwegian, Swedish and Finnish Paper Makers' Associations and agreed to by the National Association of Wholesale Stationers and Paper Merchants, the United Kingdom Paper Bag Association and the United British (wholesale) Paper Bag Makers' Association)
<i>Signatura</i>	<i>Título</i>	E.5	General trade rules for sale to oversea markets (adopted by the Norwegian, Finnish and Swedish Paper Makers' Associations and agreed upon by the Norwegian Oversea Exporters' Association and the Swedish Transmarine Export Union)
D.1	General conditions for international dealings in potatoes (United Nations Economic Commission for Europe)	E.6	"Albion" general terms, conditions and warranties 1964 (Timber Trade Federation of the United Kingdom, the Finnish Sawmill Owners' Association and the Swedish Wood Exporters' Association)
D.2	Conditions of sale (The Coffee Trade Federation)	E.7	General terms and conditions for machines (Japan International Trade Arbitration Association)
D.3	F.O.B., C. and F., and C.I.F. Contract (The Coffee Trade Federation)	E.8	Draft model contract (Fédération Européenne des Importateurs de Machines de Bureau)
D.4	The London Jute Association Contract	E.9	Conditions of sale and resale for export cargo shipments (National Coal Board of the United Kingdom)
D.5	Contract form for the purchase/sale of Thai mesta fibre (Indian Jute Mills Association/Thai Jute Association)	E.10	Convention Fabrique Commerce. Contract de coopération (Union Nationale des Négociants en Chaussures en Gros)
D.6	Agreement between the Jute Association of Thailand and the Japan Jute Association		
D.7	Contract for feeding fish meal, C.I.F. terms, No. 10 (The Grain and Feed Trade Association, Ltd.)		