

vez desee examinar la redacción del artículo 76 ter propuesto¹⁵ y del actual artículo 78.

44. El representante de Noruega propuso un nuevo párrafo 3 que dijera lo siguiente:

“3. Si se ha producido la resolución de parte del contrato, las disposiciones de este artículo se aplicarán a esa parte solamente.”

Artículo 82

45. El representante de la Unión Soviética sugirió que sería preferible incluir la posibilidad de indemnizar la totalidad de los daños respecto de las pérdidas probadas.

Artículo 83

46. La segunda línea de la versión inglesa debería decir “on such sum as is in arrears”.

¹⁵ Comentarios, observaciones del Reino Unido, párr. 17 (reproducidas en este volumen, segunda parte, I, 3).

Artículo 84

47. Véase las observaciones al artículo 12 *supra*.

Artículo 96

48. El representante de la Unión Soviética sugirió que se suprimieran las palabras entre corchetes de este artículo y que se introdujera una disposición general sobre la responsabilidad del vendedor o del comprador por actos de las personas de las que responden. Esta propuesta es similar a la del representante de Noruega¹⁶.

Artículo 98

49. El representante de la Unión Soviética recomendó que se mantuviera la frase que figura entre corchetes en el párrafo 2.

¹⁶ Comentarios, observaciones de Noruega (reproducidas en este volumen, segunda parte, I, 3).

6. Informe del Secretario General: condiciones generales de venta y contratos tipo (A/CN.9/98)*

INDICE

	<i>Párrafos</i>
INTRODUCCION	1-7
I. RELACION ENTRE LAS CONDICIONES GENERALES DE VENTA PROPUESTAS Y LA LEY UNIFORME SOBRE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL	8-25
II. DISPOSICIONES SOBRE LA FORMACION	26-30
III. USO DE LOS TERMINOS COMERCIALES	31-36
IV. LABOR FUTURA	37-45
<i>Anexos</i>	<i>Página</i> 130

INTRODUCCION

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 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], y el análisis de

* 6 de febrero de 1975.

las condiciones generales de la Comisión Económica para Europa que presentará el Japon”¹.

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

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. El estudio acerca de las condiciones generales de la CEPE preparado por el representante del Japon fue distribuido a los representantes en el quinto período de sesiones de la Comisión.

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. En cumplimiento de esta solicitud, el Secretario General presentó a la Comisión en su sexto período de sesiones un informe final sobre el estudio de viabilidad⁶. El informe llegaba a la conclusión de que “parece factible redactar un conjunto de condiciones generales” “generales” que sea aplicable al menos a una amplia gama de productos”⁷.

6. Sobre la base de este informe la Comisión pidió al Secretario General

“Que prosigan los trabajos sobre la preparación de un conjunto de condiciones generales uniforme; [y]

“... que informe a la Comisión en su séptimo período de sesiones acerca de los progresos realizados en relación con este proyecto”⁸.

7. En el anexo I al presente informe figura un proyecto de condiciones generales uniformes, preparado en cumplimiento de esta solicitud.

² A/CN.9/54 (Anuario de la CNUDMI, 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, 4.

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.

⁶ A/CN.9/78; Anuario de la CNUDMI, vol. IV: 1973, segunda parte, B.

⁷ *Ibid.*, párr. 198.

⁸ Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su sexto período de sesiones (1973), *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo octavo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/9017)*, párr. 24; Anuario de la CNUDMI, vol. IV: 1973, primera parte, II, A.

I. RELACION ENTRE LAS CONDICIONES GENERALES DE VENTA PROPUESTAS Y LA LEY UNIFORME SOBRE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

8. En un informe precedente se ponía de relieve la distinción existente entre un documento “que las partes contratantes pueden utilizar efectivamente como contrato, a condición de que lo firmen y completen aquellas cláusulas en que haya espacios en blanco, tales como las que se relacionan con los nombres de las partes, el precio, el puerto de embarque, la cantidad y la descripción”, y un documento que presente “una lista de cláusulas que las partes contratantes pueden incorporar en su contrato, o a las que pueden hacer referencia en el mismo... [pero que] no se pretende que... constituye el contrato de las partes”⁹. Aunque la terminología no siempre es coherente, el primero se denomina generalmente contrato tipo, mientras que el último suele denominarse condiciones generales¹⁰.

9. En la práctica hay otra distinción entre los contratos tipos y las condiciones generales. Los contratos tipo suelen estar impresos en una cara, o en ambas, de una hoja de papel. De resultas de las limitaciones de espacio, esos contratos tienden a tener cláusulas que regulan sólo un número limitado de los problemas jurídicos que podrían plantearse en la formación o el cumplimiento del contrato¹¹. Las restantes condiciones que regulan las obligaciones sustantivas de las partes se encuentran en los usos mercantiles y en el derecho sustantivo de algunos países. Por lo general éste es el país de la parte o asociación mercantil que redactó el contrato tipo. En algunos contratos tipo la referencia a un derecho sustantivo particular es específica, mientras que en otros se infiere de la cláusula de arbitraje que especifica el lugar de celebración del arbitraje y prevé el recurso a los tribunales locales en relación con materias legales.

10. Como quiera que las condiciones generales no ocupan una sola hoja de papel, sino que a menudo incluso están impresas en un folleto reducido, tienden a ser más largas, y a regular por sus propios términos más cuestiones de formación y cumplimiento del contrato que los contratos tipo. Algunas condiciones generales constituyen virtualmente una codificación de normas sobre la compraventa, aplicada al tipo de mercaderías de que se trate. Esto

⁹ A/CN.9/18, párr. 10; Anuario de la CNUDMI, vol. I: 1968-1970, tercera parte, I, C, 1.

¹⁰ Según otra definición, un contrato tipo “puede describirse como un modelo de contrato o como un conjunto de condiciones tipo en forma escrita, cuyas disposiciones han sido formuladas de antemano por un organismo internacional con arreglo a la práctica o la costumbre comercial internacional, y que ha sido aceptado por las partes contratantes luego de haber sido ajustado según las necesidades de la transacción de que se trata”. C. M. Schmitthof, *The Unification or Harmonization of Law by Means of Standard Contracts and General Conditions, The International and Comparative Law Quarterly*, 1968, vol. 17, págs. 551, 557. Por otra parte, varios contratos tipo, según la definición del texto, denominan “condiciones especiales” del contrato aquellas que tienen que anotar las partes en el contrato, mientras que las condiciones impresas son las “condiciones generales”.

¹¹ La elección entre el contrato tipo o las condiciones generales depende, indudablemente, de la decisión sobre la medida en que han de establecerse las condiciones generales del contrato y las posibilidades de las partes de recurrir al derecho común, y no de la cantidad de papel disponible. Si deben emplearse condiciones generales, siempre es posible tener un formulario reducido de contrato que incluya las condiciones generales por referencia.

es especialmente cierto para aquellos ramos del comercio que cuentan con una larga historia de cooperación internacional entre asociaciones mercantiles nacionales.

11. La índole global de las condiciones generales como una codificación de las normas de la compraventa es reforzada con frecuencia por la revisión de todos los litigios al arbitraje con sujeción a las normas contenidas en las condiciones generales de venta, o en un documento separado expedido por la misma asociación mercantil o por una asociación vinculada. A menudo las condiciones generales no especifican la aplicación del derecho sustantivo de la compraventa de cualquier país ni el recurso a los tribunales nacionales contra la decisión del tribunal de arbitraje.

12. La intercambiabilidad de la ley y el contrato es evidente también cuando se considera el papel de las normas jurídicas de la compraventa. La función principal de una ley nacional de compraventa es la de establecer una serie de condiciones generales para los contratos de compraventa. Se establece un esquema básico de derechos y obligaciones y las partes sólo han de convenir en los elementos propios del contrato, es decir, la descripción de las mercaderías, la cantidad, el precio, la fecha de entrega, etcétera. No obstante, las partes pueden modificar libremente los derechos y obligaciones derivados del contrato, en el sentido de que esos derechos y obligaciones serán determinados por el derecho común, previéndolo expresamente en el contrato de que se trate¹².

13. Tanto la ley uniforme sobre la compraventa internacional (LUCI) como las condiciones generales propuestas por la CNUDMI tienen por objeto proporcionar un esquema básico de derechos y obligaciones con respecto a la compraventa internacional de mercaderías, como hace la legislación nacional sobre la compraventa para las ventas de mercaderías en el país.

14. Debido a esta intercambiabilidad de la LUCI y las condiciones generales propuestas, se ha sugerido que una vez que se haya completado la revisión de la LUCI, no serán necesarias las condiciones generales de la CNUDMI¹³. Ello no obstante, las condiciones generales propuestas podrán desempeñar aún tres funciones. En primer lugar, proporcionarán unas normas jurídicas sobre la compraventa, aprobadas por la CNUDMI, que las distintas partes en un contrato de compraventa internacional podrán hacer valer para el ramo del comercio de que se trate, aunque en sus países respectivos no se haya promulgado aún la LUCI revisada. En segundo lugar, incluso después de que la LUCI haya sido promulgada en el país, es posible que muchos

hombres de negocios y abogados consideren más cómodo un texto que pueden adoptar por acuerdo, que una nueva ley. Si esta apreciación es correcta, sería preferible que la CNUDMI proporcionase una serie de condiciones contractuales que las partes puedan adoptar, y no dejar esta función enteramente a otros. En tercer lugar, una serie de condiciones generales “generales” de la CNUDMI constituirá la base sobre la que puedan elaborar cláusulas especiales para ramas especiales del comercio como las que se examinan en los párrafos 18 a 23 *infra*.

15. Como han señalado ya varios representantes, cualesquier condiciones generales propuestas por la CNUDMI deberían estar en armonía con la LUCI¹⁴. No tendría sentido que la CNUDMI recomendase que los gobiernos adoptaran una serie de soluciones para los problemas comunes en materia de compraventa, y que las partes adoptasen una serie distinta de soluciones para los mismos problemas exactamente.

16. Fue este criterio el que guió la preparación de un proyecto de condiciones generales, adjunto al presente informe como anexo I. A medida que avanzaba la labor, era cada vez más manifiesto que las condiciones generales constituirían un código de normas de la compraventa, que habrían de adoptar las partes, paralelo a la LUCI, que está siendo revisado y que deberán promulgar los gobiernos. Para asegurar que las condiciones generales estarían en armonía con la LUCI se estimó que lo mejor sería utilizar la terminología de la LUCI para las disposiciones básicas de las condiciones generales. De modo análogo, las disposiciones sobre formación se han tomado de la Ley Uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías (LUFC)¹⁵ y la cláusula de arbitraje es la propuesta en el informe del Secretario General sobre un “Anteproyecto de reglamento de arbitraje”¹⁶.

17. Si la Comisión aprueba este criterio para la redacción de las condiciones generales, todas las enmiendas futuras a la LUCI, a la LUFC o a la cláusula de arbitraje de la CNUDMI se reflejarán en la versión final de esas condiciones generales.

18. Como quiera que las condiciones generales son parte del contrato entre las partes, la Comisión tal vez considere apropiado establecer ciertas cláusulas que no se estimaron adecuadas para la LUCI¹⁷. En el anexo I se sugieren varias cláusulas adicionales. La mayoría de las nuevas cláusulas sugeridas regularían las transacciones de todas las mercaderías, pero varias de ellas, por sus propias condiciones, sólo serían aplicables a los intercambios de determinados tipos de mercaderías.

19. Es probable que un conjunto de condiciones generales de la índole propuesta sea adecuado para el comercio

¹² *Ibid.*

¹³ Registro de textos de convenciones y otros instrumentos relativos al derecho mercantil internacional, vol. I (publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: 71.V.3).

¹⁴ A/CN.9/97 (reproducida en este volumen, segunda parte, III, 1).

¹⁵ Un efecto negativo de la inclusión de cláusulas adicionales es el de prolongar el texto y hacerlo más complicado. Sin embargo, no se ve muy bien cómo podría evitarse esto, cuando las condiciones generales tienen que establecer en el contrato condiciones convenidas para todas las cuestiones principales que puedan plantearse en el curso de la formación o del cumplimiento.

¹² “Las partes podrán excluir la aplicación de la presente ley, así como establecer excepciones o modificar los efectos de cualquiera de sus disposiciones”. Artículo 5, texto revisado de las disposiciones de la Ley Uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías que fueron aprobadas, u objeto de aplazamiento para examen ulterior, por el Grupo de Trabajo de la CNUDMI sobre la compraventa internacional de mercaderías en sus cinco primeros períodos de sesiones (en adelante LUCI revisada). A/CN.9/87, anexo I; Anuario de la CNUDMI, vol. V: 1974, segunda parte, 1, 2.

¹³ 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. 38; Anuario de la CNUDMI, vol. III: 1972, primera parte, II, A.

de la mayor parte de las mercaderías. Sin embargo, no será suficiente para un número determinado de ramas del comercio. En algunos casos los comerciantes del ramo tal vez deseen modificar las condiciones generales (y por consiguiente, proponer una solución distinta de la LUCI). En otros casos serán menester cláusulas adicionales no incluidas en las condiciones generales “generales”. Ejemplos de éstas podrían ser la designación de medios específicos para verificar la calidad de determinados productos o la duración y el alcance de la garantía de calidad postventa.

20. La Comisión podría enfocar este problema de varias maneras distintas. Podría publicar una serie de condiciones generales “generales” e invitar a diversos importadores, exportadores o asociaciones mercantiles a adaptarlas a sus propias necesidades según estimen pertinente.

21. La Comisión podría proponer también por cuenta propia cláusulas sustitutivas o adicionales a las condiciones generales “generales” para los ramos especiales del comercio en que dichas cláusulas sean necesarias o útiles. Si se opta por este último criterio, la Comisión tal vez desee invitar a representantes de esos ramos comerciales a que participen en la labor de proponer las cláusulas sustitutivas y adicionales de las condiciones generales “generales” para su ramo.

22. Aunque la Comisión no podría impedir que determinados importadores, exportadores o asociaciones mercantiles adaptasen las condiciones generales de la CNUDMI a sus propias necesidades si así lo desearan, el que la Comisión supervisara el proceso de adaptar las condiciones generales “generales” a las necesidades de los diversos ramos presentaría varias ventajas de significación.

23. Esto tendería a mantener la uniformidad del texto. Las desviaciones de las condiciones generales “generales” tendrían que justificarse, antes de ser aprobadas por la Comisión. Las desviaciones del texto o las adiciones al mismo podrían uniformarse para los ramos relacionados entre sí. Todo esto podría representarse como un sistema de numeración única que facilitaría la comparación entre las diferentes disposiciones sobre la misma cuestión.

24. Si la Comisión aprueba este criterio, el resultado final será una serie coordinada de textos propuestos por la CNUDMI. Habrá una serie de leyes uniformes que deberán aprobar los gobiernos, sobre la validez y la formación de los contratos de compraventa, sobre el derecho sustantivo relativo a la compraventa (LUCI) y sobre otras cuestiones que la Comisión pueda considerar más adelante. Habrá también una serie de condiciones generales “generales” en virtud de las cuales las partes en el contrato de compraventa podrán adoptar en efecto las leyes uniformes y una serie de cláusulas de condiciones generales “especiales” que adaptarán las condiciones generales “generales” a las necesidades de los ramos especiales.

25. Aunque la utilización de este procedimiento impediría la redacción de un texto final de las condiciones generales “generales” hasta tanto no se apruebe el texto final de la LUCI revisada, y quizá incluso hasta que se complete la labor de la Comisión sobre la formación y la validez de los contratos, ello no causaría la demora de la Comisión en el examen de las cláusulas que deberían

sustituir o añadirse a las condiciones generales “generales” para su aplicación en los ramos especiales. La revisión de la LUCI está tan adelantada que las partes interesadas tendrán pocas preguntas que formular acerca de la manera en que los problemas pendientes de solución afectarán a sus ramos. Además, es dudoso que ninguno de los problemas relativos a la duración o validez de los contratos requiera una variación importante entre uno y otro ramos.

II. DISPOSICIONES SOBRE LA FORMACION

26. Como se señala en el párrafo 16 *supra*, el proyecto de condiciones generales contiene un capítulo sobre la formación de contratos, procedentes de la Ley Uniforme sobre la formación de contratos. A este respecto, es similar a muchos de los conjuntos de condiciones generales estudiados que contienen disposiciones sobre la formación¹⁸.

27. Estas disposiciones plantean un difícil problema conceptual. Las condiciones generales sólo son obligatorias para las partes en virtud del contrato. Por consiguiente, no se ve muy bien cómo las disposiciones sobre formación podrán hacerse obligatorias hasta que el contrato se haya formado.

28. Este dilema conceptual es irrelevante a menos que se plantee un litigio sobre la formación del contrato, en el que una parte se acoja a una ley nacional supuestamente aplicable y la otra a las condiciones generales.

29. A esta dificultad pueden darse dos respuestas. Un tribunal, en particular un tribunal de arbitraje, puede desear hacer caso omiso del problema conceptual y decidir el asunto sobre la base del texto en que ambas partes parecen haber convenido. Este resultado es más probable que ocurra si las partes utilizan habitualmente las condiciones generales de la CNUDMI en sus transacciones mutuas.

30. Una segunda respuesta es que las disposiciones sobre la formación estaban en la oferta, y por consiguiente regulaban la manera en que la otra parte podía aceptarla. Si éste es un criterio aceptable para el problema, la Comisión quizá desee considerar si debería preparar un formulario tipo reducido para la oferta, que especifique claramente que las condiciones generales de la oferta, incluido el modo de aceptación, estaban contenidas en las condiciones generales de la CNUDMI. La Comisión tal vez desee considerar también la preparación de un formulario tipo reducido similar para la aceptación.

III. USO DE LOS TERMINOS COMERCIALES

31. La Comisión, en su segundo período de sesiones, decidió que “sería conveniente que la CCI diera la más amplia difusión posible a los ‘Incoterms’ 1953 con objeto de estimular su uso a escala mundial en el comercio

¹⁸ Para un examen de las disposiciones sobre la formación en las condiciones generales estudiadas, véase el documento A/CN.9/78, párrs. 30 a 36; Anuario de la CNUDMI, vol. IV: 1973, segunda parte, B.

internacional"¹⁹. Por lo tanto, tal vez la Comisión desee considerar la posibilidad de adoptar una cláusula en las condiciones generales, en virtud de la cual se incorporen los "Incoterms" 1953 mediante remisión, como la definición de esos términos comerciales²⁰.

32. Sin embargo, el hecho de que los "Incoterms" 1953 enfoquen la unificación de las condiciones del contrato de forma completamente distinta a como lo hacen las condiciones generales plantea algunas dificultades por lo que se refiere a la integración de aquéllos y éstos. Los "Incoterms" 1953 empiezan con nueve términos comerciales de uso común (por ejemplo, FOB, CIF, C y F) y definen las obligaciones del vendedor y del comprador respecto de cada uno de estos términos²¹. De este modo, pueden determinarse las consecuencias de la calificación de un precio, por ejemplo, de FOB. Por otra parte, las condiciones generales, en tanto que estatuto típico, se organizan de tal modo que todos los problemas de la entrega, pago o riesgo de pérdidas se tratan juntamente en uno o varios artículos consecutivos. Esta circunstancia se da tanto si las condiciones generales se formulan para el comercio en una sola industria o de un solo bien, como si se trata de condiciones generales "generales". La cuestión no estriba tanto en el término comercial utilizado, sino en la cuestión sustantiva que debe examinarse.

33. Otra diferencia importante que existe entre los "Incoterms" 1953 y otras definiciones de términos comerciales y las condiciones generales consiste en que las condiciones generales se formulan en forma de código que puede ser tan completo como deseen sus redactores, en tanto que los "Incoterms" 1953 son necesariamente limitados. Los "Incoterms" 1953 no pretenden definir todos los términos comerciales utilizados en el comercio internacional ni designan todas las obligaciones del vendedor y del comprador. Por ejemplo, los "Incoterms" 1953 no regulan las obligaciones del vendedor o del comprador relativas al incumplimiento de contrato, cuestión que las condiciones generales contemplan con frecuencia.

34. Existen varios modos de conciliar el deseo de definir los derechos y obligaciones de las partes mediante remisión a un término comercial con el deseo de designar las obligaciones de las partes que rebasan las determinadas por el término comercial. En algunos ramos del comercio se redactan distintos formularios de contrato tipo para las compraventas en condiciones FOB, en condiciones CIF y para cualesquier otras condiciones de uso común en el ramo

comercial concreto de que se trate²². Los formularios variarán únicamente con respecto a aquellas disposiciones que se rigen por el término comercial, en tanto que las restantes disposiciones serán idénticas.

35. Otro criterio consiste en incluir definiciones de algunos de los términos comerciales más importantes en el texto de una serie única de condiciones generales. El ámbito de esas definiciones tiende a ser restringido y a establecer menos derechos y obligaciones de las partes que los que estipulan los "Incoterms" 1953. El resto de los derechos y obligaciones de las partes, incluidos aquellos que los "Incoterms" 1953 consideran que derivan del uso del término comercial, se establecen en otros artículos de las condiciones generales. Por ejemplo, el *Uniform Commercial Code* de los Estados Unidos de América define las expresiones "F.O.B.", "F.A.S.", "C.I.F.", "C y F" y "Sobre buque" en los artículos 2-320 a 2-322. Sin embargo, el riesgo de pérdida se rige por los artículos 2-509 y 2-510, sea cual sea el término comercial empleado.

36. El criterio utilizado en el proyecto que se adjunta como anexo I consiste en definir los derechos y obligaciones de las partes de la forma más completa posible en las condiciones generales. En caso necesario, las disposiciones de las condiciones generales ofrecen distintas soluciones según el término comercial utilizado²³. Al mismo tiempo, estas condiciones generales incorporan las definiciones de los "Incoterms" 1953 mediante remisión. Puesto que lo anterior conducirá a la superposición, se ha procurado eliminar todo posible conflicto. Sin embargo, estos conflictos no pueden excluirse totalmente y tal vez la Comisión desee considerar este problema.

IV. LABOR FUTURA

37. La Comisión quizá desee considerar la cuestión de si la labor preparatoria realizada siguiendo sus instrucciones se encuentra actualmente en una fase lo suficientemente avanzada como para permitirle decidir sobre los siguientes extremos:

- a) La continuación de su labor relativa a la formulación de condiciones generales para su uso en el comercio en un amplio sector de mercancías, y en la afirmativa;
- b) Qué criterio debe seguirse;
- c) Los métodos de trabajo.

a) Continuación de los trabajos

38. Como se ha señalado antes en este informe²⁴, aun después de la aprobación de una LUCI revisada, las condiciones generales propuestas pueden ser de utilidad por las razones siguientes:

- a) Permitirán disponer de una ley de compraventas aprobada por la CNUDMI, que cada una de las partes en un

¹⁹ Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones (1969), *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo cuarto período de sesiones, Suplemento No. 18, (A/7618)*, párr. 60 3) a); Anuario de la CNUDMI, vol. I: 1968-1970, segunda parte, I, A.

²⁰ El proyecto de serie de condiciones generales que figura en el anexo I contiene esta cláusula en el párrafo 5) del artículo 2.1.

²¹ Además de los nueve términos definidos en los "Incoterms" 1953, la Cámara de Comercio Internacional (CCI) ha definido dos términos más relativos al término "Entregada...". Estos dos términos adicionales que no están incluidos en los "Incoterms" 1953, aparecen como suplemento en el folleto titulado "Incoterms 1953" publicado por la CCI. En el *Registro de textos de Convenciones y otros instrumentos relativos al Derecho Mercantil Internacional*, estos términos aparecen como un término separado bajo el epígrafe general "Incoterms 1953".

²² Por ejemplo, véase la lista de formularios tipo de contrato en la compraventa de cereales redactados bajo los auspicios de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa, en el anexo II.

²³ Por ejemplo, véase el artículo 15.1 (variante A).

²⁴ Párr. 14.

contrato de compraventa internacional podrá hacer aplicable a su transacción aun cuando sus respectivos países hayan promulgado la LUCI revisada;

b) Muchos hombres de negocios se sentirán más seguros con un texto que puedan adoptar por acuerdo que con un nuevo estatuto;

c) Una serie de condiciones generales “generales” de la CNUDMI proporcionará una base sobre la que podrán formularse cláusulas especiales para ramos especiales del comercio.

39. A la luz de estas observaciones, tal vez la Comisión desee llegar a la conclusión de que debería proseguir la labor respecto de las condiciones generales para su uso en el comercio en un amplio sector de mercancías.

b) Criterio que debe seguirse

40. En los párrafos anteriores se sugirió que el mejor modo de asegurar que las condiciones generales propuestas se atuvieran a la LUCI consistía en utilizar la terminología de la LUCI para las disposiciones básicas de las condiciones generales²⁵. Del mismo modo se sugirió que las disposiciones sobre la formación se tomasen de la Ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías. Cualquier enmienda futura a una u otra ley se reflejaría en los términos de las condiciones generales.

41. Se sugirió también que se adaptasen las condiciones generales para el uso de ramos especiales del comercio mediante la preparación de cláusulas especiales que pudieran ponerse en sustitución de las cláusulas en las condiciones generales “generales” o añadirse a las mismas²⁶. En la máxima medida posible, podrían unificarse las cláusulas especiales para distintos ramos del comercio con problemas análogos y adoptarse un sistema de numeración común que facilitase la remisión recíproca entre disposiciones comparables.

42. A la luz de estas sugerencias, si la Comisión decide que prosiga la labor sobre la preparación de una serie de condiciones generales, tal vez la Comisión desee considerar si desea utilizar el texto de la LUCI revisada y la Ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías (LUFC) como fundamento de las disposiciones básicas de las condiciones generales.

43. Además, tal vez la Comisión desee considerar la cuestión de si es aconsejable que se adapten las condiciones generales “generales” para uso en ramos especiales de comercio.

²⁵ Párr. 16.

²⁶ Párrs. 19 a 23.

c) Los métodos de trabajo

44. Si la Comisión decide que debe continuarse la labor sobre la preparación de una serie de condiciones generales y que debe haber una identidad de sustancia y uso del lenguaje entre estas condiciones generales, la LUCI y la LUFC, el texto final de las condiciones generales no podrá prepararse hasta que hayan concluido las revisiones de la LUCI y de la LUFC. Se sugirió que esta circunstancia no debía retrasar la preparación de disposiciones especiales por las que podrían sustituirse las disposiciones de las condiciones generales “generales” o añadirse a éstas, puesto que la revisión de la LUCI se encontraba en una fase tan adelantada que pocos ramos del comercio se verían afectados por la forma en que pudieran afectarles las cuestiones que todavía quedaban pendientes de decisión. Se sugirió también que las cuestiones de la formación y validez de los contratos probablemente no plantearían muchas cuestiones exclusivas de ramos del comercio concretos.

45. A la luz de estas conclusiones, tal vez la Comisión desee solicitar a la Secretaría que establezca un Grupo de Estudio análogo al grupo de estudio de la CNUDMI sobre pagos internacionales, que se compondría de representantes de comisiones económicas regionales, organizaciones internacionales interesadas, asociaciones mercantiles y otros grupos interesados, y pedir a la Secretaría que prepare, en consulta con este grupo, disposiciones especiales para uso de los ramos del comercio en los que fuera deseable la existencia de tales disposiciones.

ANEXO I

Proyecto de condiciones generales de venta

[No reproducido en el presente volumen]

ANEXO II

Formularios tipo de contrato en la compraventa de cereales elaborados bajo los auspicios de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas

[No reproducido en el presente volumen]

ANEXO III

Lista de condiciones generales citadas en los comentarios del anexo I

[No reproducido en el presente volumen]