



NACIONES UNIDAS
 ASAMBLEA
 GENERAL



Distr.
 GENERAL

A/CN.9/11
 26 noviembre 1968
 ESPAÑOL
 ORIGINAL: ALEMAN-ESPAÑOL-
 FRANCES-INGLES-ITALIANO

COMISION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL
 DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL
 Segundo período de sesiones
 Ginebra, 3 de marzo de 1969

RESPUESTAS Y ESTUDIOS DE ESTADOS ACERCA DE LAS
 CONVENCIONES DE LA HAYA DE 1964

Nota del Secretario General

INDICE

	<u>Página</u>
I. INTRODUCCION	2
II. TEXTO DE LAS RESPUESTAS Y ESTUDIOS DE ESTADOS	
Australia	3
Austria	3
Bélgica	11
Colombia	12
Dinamarca	12
Francia	13
Irlanda	13
Israel	13
Italia	14
Jordania	14
Laos	15
Luxemburgo	15
México	15
Noruega	16
Países Bajos	24
República de Corea	25
República Federal de Alemania	25
San Marino	26
Singapur	27
Sudáfrica	27
Suecia	27
Suiza	27

I. INTRODUCCION

1. Atendiendo a una solicitud de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional^{1/}, el Secretario General, en nota verbal del 3 de mayo de 1968, invitó a los Estados Miembros de las Naciones Unidas y a los Estados miembros de cualquiera de los organismos especializados a indicar si se proponían adherirse o no a las Convenciones de La Haya de 1964 (a saber, la Convención relativa a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías y la Convención relativa a una ley uniforme sobre la concertación de contratos de venta internacional de mercaderías) y las razones de su posición. En la nota verbal enviada a los Estados miembros de la Comisión el Secretario General, a solicitud de la Comisión^{2/}, pidió además a dichos Estados que, de ser posible, hiciesen un estudio a fondo de la cuestión teniendo en cuenta el objetivo de la Comisión de promover la armonización y unificación del derecho relativo a las ventas internacionales de bienes.

2. En sus comunicaciones el Secretario General transmitió a los Estados interesados el deseo de la Comisión de que las respuestas y estudios se enviaran al Secretario General dentro de un plazo de seis meses a partir de la recepción de dichas comunicaciones.

3. El texto de las respuestas y estudios recibidos por el Secretario General hasta el 5 de diciembre de 1968 se reproduce en el capítulo II. Las respuestas y estudios que puedan recibirse después de esta fecha serán distribuidas como adiciones al presente documento.

^{1/} Documentos Oficiales de la Asamblea General. vigésimo tercer período de sesiones, Suplemento No. 16 (A/7216), pág. 20, párr. 14A.

^{2/} Ibid., pág. 21, párr. 14B.

II. TEXTO DE LAS RESPUESTAS Y ESTUDIOS DE LOS ESTADOS

AUSTRALIA

[Original: inglés]
27 de noviembre de 1968

La actitud del Gobierno de Australia respecto de las Convenciones de La Haya de 1964 sobre la venta internacional de mercaderías es que, si bien no se ha llegado a una decisión final en espera de recibir comentarios de ciertos órganos interesados, actualmente se tiene la intención de adherirse a las Convenciones con reservas similares a las formuladas por el Reino Unido.

AUSTRIA

[Original: Nota - inglés
Anexo - alemán]
5 de agosto de 1968

Austria no está dispuesta en estos momentos a adherirse a la Convención relativa a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías. Las razones de esta actitud se indican detalladamente en las observaciones adjuntas de las autoridades austríacas competentes.

I

Consideraciones generales

1) El valor de las dos Convenciones es dudoso desde un principio debido a las diversas reservas que permiten con respecto a la esfera de su aplicación en lo que concierne al lugar. Los artículos III y IV de ambas Convenciones permiten a los Estados Contratantes la posibilidad de aplicar las leyes uniformes bien únicamente a las transacciones entre personas que están establecidas comercialmente o tienen su residencia habitual en Estados Contratantes distintos, o bien sólo en el caso de que la Convención sobre conflictos de leyes de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado exija la aplicación de las leyes de un Estado que sea parte en las Convenciones sobre la venta internacional de mercaderías. Dado que es posible acogerse a ambas reservas simultáneamente, los efectos de las dos Convenciones, en el caso de que entraran efectivamente en vigor, serían totalmente distintos en unos u otros Estados Contratantes.

Sin embargo, la disposición que reduce más el valor de la Ley Uniforme sobre la venta internacional de mercaderías es el artículo V de la Convención relativa a dicha Ley Uniforme. En virtud de la reserva que establece, cualquier Estado puede llegar a ser parte en la Convención sin tener que hacer el más mínimo cambio en su propia

/...

legislación. El artículo V de la Convención que permite aplicar la Ley Uniforme sobre la venta internacional de mercaderías únicamente cuando las partes en el contrato lo hayan convenido así, remite al artículo 4 de la Ley Uniforme. De este modo, el acuerdo entre las partes no tiene sentido, en la medida en que se entienda que la Ley Uniforme sobre la venta internacional de mercaderías afecta a la aplicación de disposiciones imperativas del derecho del Estado cuya legislación sería aplicable si las partes no hubiesen establecido tal acuerdo.

Más aun, la reserva que establece el artículo V produce también consecuencias desfavorables en conjunción con la reserva del artículo III. Un Estado que adquiera la condición de parte en la Convención, con la reserva que establece el artículo V, debe ser considerado con arreglo a la reserva que formula el artículo III como un Estado Contratante, aunque en realidad la Ley Uniforme no llegue a incorporarse en modo alguno a su sistema jurídico.

2) El artículo 17 de la Ley Uniforme sobre la venta internacional de mercaderías, en virtud del cual la Ley Uniforme ha de interpretarse únicamente con arreglo a los principios generales en que se inspira, excluyéndose la aplicación subsidiaria del derecho interno, representa una idea original aunque de discutible realización práctica. En primer término, la Ley Uniforme no regula algunas cuestiones de gran importancia para las transacciones derivadas de los contratos de compraventa, por ejemplo la prescripción; es a todas luces evidente que sería imposible, por ejemplo, determinar con arreglo al espíritu de la Ley Uniforme la duración del plazo de prescripción y el momento a partir del cual empieza a correr dicho plazo. En segundo lugar, la Ley Uniforme hace necesariamente uso de muchos términos que también se emplean en las legislaciones nacionales pero la Ley Uniforme no contiene unas definiciones especiales de dichos términos; por ello, no parece posible separar la interpretación de esos términos en ella de la interpretación de los mismos términos tal como son empleados en las legislaciones nacionales.

3) La Ley Uniforme sobre la venta internacional de mercaderías es demasiado extensa e incurre en una regulación excesivamente minuciosa, debido en parte precisamente al principio enunciado en el artículo 17. Sin embargo, y por añadidura, está mal ordenada. Incluso para los juristas que tomaron parte en la elaboración de la Ley Uniforme y en la traducción a sus propios idiomas es difícil encontrar en su texto una disposición determinada si han dejado de manejar, incluso por poco tiempo, el texto de la Ley Uniforme. Este inconveniente podría repercutir desfavorablemente en el estudio de la Ley Uniforme en las universidades y en su aplicación práctica después de su entrada en vigor.

II

Defectos específicos de la Ley Uniforme sobre la venta internacional de mercaderías

1) Los dos textos originales del artículo 10 difieren, pues el texto inglés no indica que la persona a que se refiere debe ser una persona de las mismas características. A este propósito, no es convincente la nota No. 2, que figura al pie de la página 26 del comentario del Profesor Tunc, el cual sostiene, no obstante, que ambos textos tienen el mismo sentido. Por otra parte, no se puede imponer seriamente el requisito de que tengan "las mismas características". Aparte del hecho puro y simple de que no puede haber dos personas que tengan absolutamente las mismas características, es indudable que este requisito no puede referirse a características físicas e intelectuales - en el sentido auténtico de la palabra - más de lo que pueda referirse al estado civil, las circunstancias financieras, la edad, las opiniones políticas, etc., de la persona en cuestión.

2) En el artículo 11 se define el término "plazo breve"; empero este término se usa en los artículos siguientes con menor frecuencia que las palabras "en un plazo razonable", de las que no se da definición alguna en ninguna otra parte del articulado.

3) El artículo 15 es totalmente superfluo en una Ley Uniforme sobre la venta internacional de mercaderías. Una disposición de ese tipo figura adecuadamente en el artículo 3 de la Ley Uniforme sobre la concertación de contratos de venta internacional de mercaderías. En muchas legislaciones, incluida la austriaca, se entiende tácitamente no sólo que un contrato de compraventa no está sujeto a ningún requisito en cuanto a la forma, sino también que cualquier hecho con valor jurídico puede ser probado por medio de testigos o por cualquier otro procedimiento.

No obstante, hay una dificultad que la delegación de Austria en la Conferencia de La Haya de 1964 sobre la venta internacional de mercaderías señaló infructuosamente: muchas legislaciones prescriben formas especiales para las transacciones jurídicas de aquellas personas que, por alguna insuficiencia física o mental, tienen dificultades para expresar su voluntad. Lo mismo cabe decir de las transacciones entre personas ligadas por relaciones mutuas muy próximas (esposos). El artículo 15 - también el artículo 3 de la Ley Uniforme sobre la concertación de contratos de venta internacional de mercaderías - hace patente que en lo sucesivo

/...

no será posible prescribir tales formas por lo que se refiere a la esfera de aplicación de las Leyes Uniformes. El Profesor Tunc no alude a este aspecto en la página 42 de su comentario.

4) El párrafo 2 del artículo 19 está en contradicción con las disposiciones de varias convenciones sobre contratos para el transporte de mercaderías (CIM y CMR) en lo concerniente al derecho de disposición durante el tránsito que tiene el expedidor. El comentario de Tunc (págs. 46 a 48) no trata de esta cuestión. En la Conferencia de La Haya de 1964 se explicó que, pese a que el expedidor conserva su derecho de disposición en virtud de las convenciones antes mencionadas, la entrega de la mercadería al transportista habría de considerarse como constitutiva de la entrega definitiva; si el expedidor (o vendedor) ejerciera después su derecho de disposición cometería un incumplimiento del contrato. Esta explicación no es satisfactoria. La contradicción entre los términos de las convenciones antes mencionadas y la Ley Uniforme sobre la venta internacional de mercaderías sólo puede tener en la práctica consecuencias desagradables.

5) Según sus propios términos, la primera frase del párrafo 2 del artículo 49 se refiere a la alegación de nulidad del contrato fundándose en la falta de conformidad de la mercadería; ahora bien, este medio de defensa personal quedaría excluido, puesto que no se menciona entre las excepciones a la demanda previstas en la segunda frase; por consiguiente, el comprador podría verse forzado a ejercer una acción para lograr la anulación del contrato, aun en el caso de que no hubiese pagado el precio de compra. Esta consecuencia de la interpretación de la disposición es aun más probable puesto que existen ejemplos en otros contextos (en las legislaciones nacionales) de extinción automática no sólo de las excepciones reconventionales sino también de aquellas que afirman la nulidad de la transacción a que se refiere la acción procesal.

6) En el párrafo 1 del artículo 52, la primera cláusula subsidiaria no distingue entre los casos en que existe un derecho de terceros y aquellos otros en que un tercero alega un derecho. Esto sólo puede significar que el comprador está facultado para invocar las garantías establecidas en el artículo aun cuando un tercero alegue un derecho inexistente. Naturalmente, esto es ir demasiado lejos. No puede impedirse que alguien sostenga pretensiones infundadas, y no puede hacerse responsable de ello al vendedor y, lo que es peor, dentro de un plazo límite. Si,

/...

por ejemplo, un tercero afirma al cabo de unos años que las mercaderías le habían pertenecido algún tiempo antes de la fecha del contrato de compraventa, el vendedor tendría que comprometerse a exonerar a las mercaderías de aquella pretensión o a entregar otras. Si fuese incapaz de hacerlo así, el comprador podría declarar nulo el contrato; aunque el comprador ganase el asunto, si no podía recuperar los gastos efectuados, el vendedor tendría en algunos casos que reembolsarle dichos gastos.

7) Los artículos 54 y 55 se contradicen mutuamente. Mientras que el artículo 55 castiga todo incumplimiento de contrato, aparte de los relacionados con las obligaciones del vendedor a que se refieren los artículos 20 a 53, el artículo 54 singulariza arbitrariamente dos de esas obligaciones del vendedor de las que de otro modo no se trata.

8) El artículo 57, al igual que alguna de las demás disposiciones, constituye un claro intento de incorporar el concepto del contenido y efectos jurídicos vinculantes de una declaración, concepto que prevalece entre otros lugares, en Austria y que está especialmente desarrollado en este país. Según la concepción austríaca, se entiende que el contenido jurídicamente obligatorio de una declaración es el que puede inferir de ella su destinatario, a la luz de la conducta del declarante que pueda serle conocida y de conformidad con las prácticas leales del comercio. El ejemplo de la compra según catálogo que señala Tunc en su comentario (página 70) está de acuerdo con lo anterior: cualquiera que compre a una persona que publica y distribuye catálogos con listas de precios está proponiendo un contrato según los precios de catálogo; si, inadvertidamente, ha consultado un catálogo antiguo cuyos precios ya no están en vigor, la responsabilidad será suya.

Sin embargo, el texto de la disposición va más lejos aun; según la letra del artículo, se aplicará el precio que cobrase generalmente el vendedor aunque ese precio fuera desconocido para el comprador y no se pudiera presumir de las circunstancias que le fuera conocido, o incluso - y esta es una grave objeción - aunque dicho precio fuese muy superior al precio habitual de esas mercaderías.

Por último, la disposición deja sin resolver un caso muy frecuente en la vida comercial y que por ello es importante, a saber, el caso de que no se haya convenido el precio de compra ni expresamente ni tácitamente, por referencia a las listas de precios generales del vendedor. En este caso, se considera - por lo

/...

menos entre los comerciantes - que se ha convenido un precio adecuado, lo cual significa normalmente el precio usual generalmente establecido para mercancías similares en la misma plaza. De conformidad con la norma enunciada en la Ley Uniforme, en estos casos no se formaría un contrato efectivo de venta (como observa también Tunc, páginas 70 a 72); una consecuencia intolerable con arreglo a la práctica comercial predominante.

9) En cuanto al apartado a) del párrafo 1 del artículo 70, es imposible comprender la razón de que el comprador solamente pueda declarar nulo el contenido si lo hace "en plazo breve" (véase artículo 11); podría ser de interés para el comprador que se estableciera o se permitiera un cierto Nachfrist (plazo); su interés por una aclaración rápida de la situación jurídica podría estar protegido mediante una disposición análoga a la del párrafo 2 del artículo 26.

10) El párrafo 2 del artículo 73 prohíbe la "entrega" de las mercaderías al comprador, regulando también de este modo las obligaciones del transportista. Ello, está en pugna con las disposiciones del derecho interno y del derecho internacional relativas al transporte de mercaderías, y, por consiguiente, rebasa la simple regulación de los contratos de compraventa. Además, la disposición impone en algunas circunstancias al transportista la absurda carga de decidir si está justificada la prohibición a posteriori de la entrega; si el transportista decide erróneamente, respondería de los daños ocasionados a la parte perjudicada; la constitución de un depósito no siempre es posible, ni tampoco sería siempre una solución equitativa y adecuada.

11) El artículo 74 hace patente que la imposibilidad de ejecución nunca anula la totalidad del contrato, sino solamente la obligación cuya ejecución se ha hecho imposible. La otra parte, beneficiaria de esta obligación y, a su vez, obligada a cumplirla recíprocamente, conserva la posibilidad de anular el contrato fundándose en el incumplimiento de sus requisitos. Sin embargo, ello puede ser una tarea ardua para esa parte; en muchos casos solamente puede hacerlo si actúa "en plazo breve", en el sentido del artículo 11; si por alguna razón deja de actuar con prontitud, debe cumplir su obligación sin tener derecho a exigir un cumplimiento recíproco.

12) El artículo 84 dispone que la fecha para determinar el precio corriente de las mercaderías, a los efectos del cálculo del importe de los daños, será la de anulación del contrato (tanto voluntariamente como ipso jure). Esto permite especular a la parte que anula el contrato por decisión propia.

En efecto, algunas veces, el precio en esa fecha será el factor determinante de que la parte de que se trate decida anular o no el contrato. Por ello, la fecha aplicable debería ser, en cambio, la fecha en que se entregaron las mercaderías o en que deberían haberse entregado.

13) El párrafo 1 del artículo 98 puede producir también consecuencias injustas: si la entrega de las mercaderías se demora debido al incumplimiento de obligaciones accesorias por parte del comprador, incapaz de ejecutarlas debido a circunstancias que le incumbe, pero de las que no es culpable, entonces, de conformidad con el artículo 74, el comprador no ha incumplido esas obligaciones accesorias porque estaba exonerado de ellas. En este caso, el vendedor seguirá soportando todo el riesgo incluso aunque el incumplimiento se deba exclusivamente a razones que incumban al comprador.

III

Defectos específicos de la Ley Uniforme sobre la concertación de contratos de venta internacional de mercaderías

1) El artículo 2 contiene el principio de que las disposiciones de la Ley Uniforme no tienen carácter imperativo y por lo tanto se aplicarán únicamente cuando de las negociaciones preliminares, la oferta, la contestación a la oferta, las prácticas establecidas entre las partes o el uso, no se deduzca que son aplicables otras normas. En el caso de algunas de las disposiciones de la Ley Uniforme, estas salvedades no están justificadas, dada la naturaleza de la norma, y en muchas de ellas son totalmente inconcebibles (por ejemplo, el artículo 13).

El artículo 2 intenta, al parecer de un modo semejante al artículo 57 de la Ley Uniforme sobre la venta internacional de mercaderías, dar forma jurídica a una teoría puramente interpretativa. Así, pues su finalidad es establecer la validez no sólo de los términos del contrato expresamente convenidos, sino también de la presunta intención jurídica de las partes que se desprenda de otras manifestaciones suyas. Pero, al mismo tiempo, la limitación tácita debe ser una norma

/...

básica de la autonomía individual: sólo pueden producir efectos las intenciones comunes de ambas partes, y queda excluida por principio la fuerza jurídica de obligar de toda decisión adoptada unilateralmente por alguna de las partes en el contrato. Desde este punto de vista, el texto de la disposición es poco afortunado; el párrafo 2 declara explícitamente sin efectos jurídicos un caso concreto de decisión unilateral de una parte; en consecuencia, se podría deducir a contrario que las cláusulas contenidas en la oferta o en la contestación, a que se refiere el párrafo 1, pueden tener eficacia jurídica aunque sean unilaterales.

2) Las consideraciones relativas al artículo 3 se indican en la anterior sección II 3).

3) La norma, enunciada en el artículo 4, de que la oferta debe ser lo suficientemente precisa para que permita la conclusión del contrato mediante su aceptación, es demasiado vaga y casi constituye una definición per idem. Debería indicarse claramente qué elementos esenciales del contrato futuro deben estar incluidos en la oferta para que ésta se considere como tal.

4) El empleo de términos como "buena fe" y "prácticas leales del comercio" sólo pueden originar dificultades de interpretación.

5) La norma, enunciada en el párrafo 2 del artículo 7, de que la contestación a una oferta que no altere esencialmente los términos de la oferta constituye una aceptación, será una fuente de conflictos y dificultades de interpretación con respecto a la importancia de toda controversia.

6) La objeción más grave que puede hacerse a la Ley Uniforme sobre la concertación de contratos se refiere a la supresión del artículo 12 del proyecto primitivo. La Ley Uniforme no regula las cuestiones más importantes relativas a la formación de contratos, a saber, el momento y el lugar en que el contrato tiene nacimiento. La Ley Uniforme sobre la venta internacional de mercaderías tampoco contiene ninguna disposición relativa a estas cuestiones. La Ley Uniforme sobre la concertación de contratos se aplicará a las transacciones hasta que nazca el contrato, mientras que la Ley Uniforme sobre la venta internacional de mercaderías se aplicará a las consecuencias de la formación del contrato. Entre ambos instrumentos queda un vacío, que habrá de llenar el derecho interno. Puesto que el objeto de las leyes uniformes son los contratos internacionales de compraventa, para determinar el momento en que son aplicables esas leyes y, por consiguiente, para determinar también el lugar de la formación del contrato, será necesario aplicar las normas del derecho internacional privado y, muy a menudo, las legislaciones extranjeras.

7) El párrafo 1 del artículo 13 contiene una definición del término uso. Aparte de que es discutible la exactitud de la definición, no es adecuado en modo alguno definir a los efectos de una sola ley uniforme un término importante en tan diversos contextos.

BELGICA*

[Original: francés]
31 de octubre de 1968

El Gobierno belga tiene intención de ratificar las convenciones de La Haya del 1.º de julio de 1964 relativas a la venta internacional de mercaderías y a la concertación de contratos de venta.

Las siguientes consideraciones han determinado la actitud del Gobierno:

1. el deseo de poner fin a las incertidumbres que trae consigo la aplicación de las reglas del derecho internacional privado;
2. la insuficiencia de la legislación nacional sobre las ventas, que, por lo general, no está elaborada más que para regular las ventas internas;
3. el equilibrio entre los derechos del vendedor y los del comprador a que se esfuerza por llegar la ley uniforme;
4. los resultados favorables de la encuesta que se ha llevado a cabo entre los medios belgas interesados;
5. las consultas celebradas con los otros Estados miembros del Benelux y de las comunidades europeas y que se han manifestado igualmente favorables a la ratificación de las Convenciones de 1964;
6. las dificultades que debieron superarse para llegar a la elaboración de estas Convenciones y que no dejarían de presentarse nuevamente en el caso de que estas Convenciones fuesen sometidas otra vez a discusión.

Se ha comenzado el trámite destinado a la ratificación de estas Convenciones. El proyecto de ley que dispone la aprobación de las Convenciones ha sido sometido a dictamen del Consejo de Estado y será presentado en un futuro próximo al Parlamento.

Por haber ratificado Bélgica la Convención de La Haya del 15 de junio de 1955 sobre la ley aplicable a las ventas internacionales de bienes, el Gobierno belga se considera obligado a hacer la declaración prevista en el artículo IV de las Convenciones del 1.º de julio de 1964.

* Miembro de la Comisión.

Por otra parte, en razón del interés que suscita la Convención relativa a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías, y habida cuenta de los plazos que entraña la aprobación parlamentaria de estas Convenciones, el Gobierno belga se propone ratificar dentro de poco esta Convención haciendo uso de la reserva prevista en el artículo V.

Este procedimiento permitirá a Bélgica ratificar la Convención antes de que su aprobación por el Parlamento, quedando entendido que la reserva será retirada una vez que se consiga la aprobación parlamentaria.

COLOMBIA*

Original: español
30 de octubre de 1968

Colombia tiene intención de adherirse a las tres convenciones que sobre Venta Internacional de Mercancías, fueron aprobadas por las conferencias de La Haya de 1955 y 1964, siguiendo la recomendación del Comité Jurídico Interamericano, conforme a la cual no se justifica adoptar en la materia instrumento regional, porque dichas convenciones constituyen documentos satisfactorios para las necesidades de los países americanos.

DINAMARCA

Original: inglés
20 de noviembre de 1968

El Gobierno de Dinamarca no ha terminado todavía el examen de la cuestión que tiene en estudio, entre otros procedimientos, con jurisconsultos de los restantes países nórdicos.

* Miembro de la Comisión.

FRANCIA

[Original: francés]
19 de noviembre de 1968

El Gobierno francés ha decidido ratificar estas Convenciones abiertas a la firma de todos los Estados, por considerar que constituyen instrumentos apropiados para llegar a la armonización y unificación del derecho de la compraventa internacional. Con tal fin ha iniciado el procedimiento de autorización parlamentaria exigido por la Constitución.

IRLANDA

[Original: inglés]
30 de octubre de 1968

El Gobierno de Irlanda no ha terminado todavía de examinar las Convenciones de La Haya de 1964, es decir, las convenciones relativas a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías y a una ley uniforme sobre la concertación de contratos de venta internacional de mercaderías, por lo que no se encuentra todavía en situación de indicar su actitud acerca de tales Convenciones.

ISRAEL

[Original: inglés]
19 de noviembre de 1968

El Ministerio de Justicia de Israel está preparando en la actualidad un memorando que será presentado al Gobierno para recomendarle que ratifique sin reservas la Convención de La Haya de 1964, relativa a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías, que fue firmada por Israel en 1964.

En cuanto a la cuestión de la ratificación de la Convención de La Haya de 1964, relativa a una ley uniforme sobre la concertación de contratos de venta internacional de mercaderías, que fue firmada por Israel en 1964, el Ministerio de Justicia de Israel está estudiando esta cuestión en sentido favorable. La dificultad de llegar a una decisión sobre los méritos de dicha Convención se ve acrecentada por el hecho de que un Comité consultivo público presidido por el Profesor Guido Tedeschi, de la Universidad Hebrea de Jerusalén, tiene actualmente en estudio una nueva ley

/...

general de contratos para el Estado de Israel en la que el capítulo sobre la concertación de contratos desempeña por necesidad un papel prominente. Se espera que tan pronto como sean presentadas las recomendaciones de dicho Comité, será posible volver, sin demasiado retraso sobre la cuestión de la ratificación de la Convención por parte de Israel.

ITALIA

[Original: francés]
29 de noviembre de 1968

Las Convenciones de La Haya de 1964 relativas a una ley uniforme fueron firmadas por Italia el 18 de diciembre de 1964 y actualmente está en curso el trámite de ratificación. Estas Convenciones plantean, sin embargo, algunos problemas debido a que determinadas reglas en ellas contenidas no se armonizan fácilmente con los principios del ordenamiento jurídico italiano. Italia, que apoya todos los esfuerzos tendientes a favorecer el proceso de unificación del derecho (cosa demostrada también por el apoyo que ha dado a la creación y al desarrollo del UNIDROIT) tiene intención de examinar favorablemente la posibilidad de llegar a ratificar estas Convenciones, lo que sin duda exigirá la adopción de medidas legislativas internas adecuadas. Efectivamente el Gobierno italiano tiene plena conciencia de que el problema de la unificación del derecho mercantil es considerado por las Naciones Unidas como elemento esencial para el progreso del derecho mercantil internacional.

JORDANIA

[Original: inglés]
11 de septiembre de 1968

El Gobierno de Jordania lamenta no tener en el momento presente intención de ratificar la Convención de 1964 sobre la venta internacional de mercaderías.

/...

LAOS

[Original: francés]
21 de noviembre de 1968

Laos no proyecta adherirse a las Convenciones de La Haya de 1964 (Convenciones relativas a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías y a una ley uniforme sobre la concertación de contratos de venta internacional de mercaderías).

LUXEMBURGO

[Original: francés]
9 de julio de 1968

Luxemburgo ha iniciado efectivamente el procedimiento para la aprobación parlamentaria de las Convenciones de La Haya, de 1.º de julio de 1964, relativas a leyes uniformes sobre la venta internacional de mercaderías y sobre la concertación de contratos de venta internacional de mercaderías.

MEXICO

[Original: español]
4 de diciembre de 1968

El Representante Permanente informa al Secretario General que su Gobierno, en principio, considera conveniente ratificar la Convención de La Haya de 1955 sobre la ley aplicable a las ventas internacionales de bienes y las Convenciones de La Haya de 1964, relativas a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías y una ley uniforme sobre la concertación de contratos de venta internacional de mercaderías.

/...

NORUEGA*

[Original: inglés]
5 de noviembre de 1968

I. Introducción

El Gobierno de Noruega hace referencia a la nota LE 130 (11-4-2) de 3 de mayo de 1968 sobre el programa de trabajo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) en lo que respecta a la armonización y unificación del derecho relativo a la venta internacional de mercaderías. En su nota, el Secretario General pregunta si el Gobierno de Noruega tiene intención de adherirse a la Convención de 1964 relativa a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías y a la Convención de 1964 relativa a una ley uniforme sobre la concertación de contratos de venta internacional de mercaderías, y ruega que se le indiquen las razones de la decisión que se adopte. Además, se invita al Gobierno noruego a que realice un estudio sobre el fondo de la materia.

En cuanto a la adhesión de Noruega a las Convenciones de La Haya de 1964 sobre la venta internacional de mercaderías, hay que indicar que una comisión gubernamental, encargada de revisar las leyes noruegas sobre la compraventa, ha asumido esta tarea en colaboración con otras comisiones análogas establecidas en los demás países nórdicos (Dinamarca, Finlandia y Suecia). Dichas comisiones han recibido también el encargo de estudiar si los Estados nórdicos pueden y deben adherirse a las Convenciones sobre la venta internacional de mercaderías. El Gobierno de Noruega no estará en condiciones de adoptar una posición definitiva en cuanto a su adhesión a esas convenciones hasta que las mencionadas comisiones hayan presentado sus recomendaciones al respecto. En la actualidad es imposible dar indicaciones precisas acerca del momento en que se presentarán dichas recomendaciones. Cabe esperar que la actitud que adopte en definitiva Noruega estará influida en gran medida por los Estados con quienes realiza fundamentalmente su comercio.

Noruega considera favorablemente los trabajos emprendidos para conseguir la armonización del derecho mercantil y está profundamente interesada en particular en esos trabajos. Es sobremanera conveniente unificar el derecho que rige las compraventas internacionales. Las Convenciones de La Haya de 1964 representan en muchos aspectos una contribución muy valiosa en este sector. Naturalmente tales

* Miembro de la Comisión.

/...

normas habrán de ser con frecuencia resultado de una avenencia y, en relación con su posible adhesión, el Gobierno de Noruega estaría dispuesto, por lo que a él respecta, a prescindir de determinados preceptos de su legislación nacional.

No obstante, debe observarse que las disposiciones de la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías han sido ya objeto de considerables críticas por parte de los países nórdicos. Más adelante, en el punto II, se examinan algunas de las principales objeciones a esa Convención.

En cuanto a la Convención relativa a una Ley Uniforme sobre la Concertación de Contratos de Venta Internacional de Mercaderías, hay que señalar una cuestión especial en la que la aplicación de dicha Convención podría dar resultados nada convenientes: las autoridades noruegas tienen en estudio la posibilidad de promulgar disposiciones legales que concedan al comprador en determinados casos un período de reflexión, durante el cual el comprador tendría derecho a cancelar el acuerdo de compraventa. Los supuestos considerados son aquellos en que el contrato de compraventa se firma durante la visita, no solicitada, del vendedor al domicilio del comprador o al lugar de su trabajo. En estas hipótesis cabría pensar en conceder al comprador el derecho de anular el contrato en un plazo breve previamente fijado, por ejemplo ocho días a partir de la fecha de la firma del contrato. Una comisión jurídica especial gubernamental se ocupa en la actualidad de estudiar si conviene o no adoptar disposiciones en tal sentido. Ahora bien, parece dudoso que este derecho de anular el contrato de compraventa sea posible con arreglo a las disposiciones de la ley uniforme sobre la concertación de contratos, debido a la solución que adopta en cuanto al momento a partir del cual la oferta y la aceptación vinculan a las partes en el contrato. A este respecto, hay que señalar que la cuestión de si conviene o no promulgar normas que concedan al comprador un período de reflexión se ha convertido en un elemento sistemático en relación con la venta de libros cuando el vendedor es una empresa editorial extranjera. Según las circunstancias, estas cuestiones podrían quedar comprendidas en el alcance de la ley uniforme sobre la concertación de contratos.

II. La Convención relativa a una Ley Uniforme sobre la
Venta Internacional de Mercaderías

Indudablemente, la Ley Uniforme tiene un gran valor como instrumento unificador del derecho que rige la compraventa internacional. Dicha Ley proporciona un sistema coherente de reglas sobre las cuestiones más importantes del derecho de compraventa y, de manera justa y equitativa, trata de establecer un equilibrio entre los derechos y las obligaciones del comprador y el vendedor. En una gran medida, la Ley Uniforme da soluciones adecuadas y aceptables a difíciles conflictos de intereses. En términos generales, sus normas están redactadas con gran pericia, si bien algunas de sus disposiciones dan la impresión de que han sido elaboradas de manera un tanto precipitada.

Como antes se indica, los países nórdicos tienen un criterio más bien adverso a diversas disposiciones de la propia Convención y de la Ley Uniforme anexa, en su forma actual. Con el fin de facilitar una idea indicativa del criterio que prevalece en dichos países, se exponen a continuación algunas de las objeciones más importantes. Hay que subrayar, no obstante, que estas observaciones deben ser consideradas únicamente como una indicación provisional y no exhaustiva, y no como un juicio definitivo. Por lo tanto, el Gobierno de Noruega se reserva su derecho a adoptar posteriormente una posición más definitiva, si lo hiciera preciso un examen ulterior de la cuestión por el UNIDROIT o la CNUDMI.

Hay que mencionar desde el principio una importante consideración: la adopción de una ley uniforme no debe aumentar, sino más bien reducir, la actual complejidad del derecho que rige la compraventa. Este aspecto debe ser tenido en cuenta tanto en el plano internacional como en el nacional.

Artículo I de la Convención

Con arreglo al párrafo 2 de este artículo, la Ley Uniforme o una traducción de la misma debe reproducirse literalmente en las legislaciones nacionales sin posibilidad alguna de adaptaciones en cuanto a su ordenación sistemática o a su redacción. Sin embargo, resultaría quizás más adecuado que se concediese a cada Estado la oportunidad de incorporar las disposiciones de la Ley Uniforme a su propia legislación del modo que el Estado interesado considere más conveniente con arreglo a su propio sistema jurídico y a su propia tradición en la redacción de textos jurídicos, sin encontrarse

/...

mediatizado por la estructura especial, y en parte peculiar o desconocida, de la Ley Uniforme y del texto de sus diferentes artículos. En relación con la transformación de la ley uniforme en derecho interno, sería interesante tal vez ampliar la esfera de aplicación de la ley, entre otros medios, mediante una definición menos restrictiva de la que ofrece el artículo 1 de la Ley Uniforme. En particular, no parece satisfactorio que el artículo 1 haya de ser interpretado en el sentido de que obstaculiza la codificación nacional de las leyes internas sobre compraventa en un solo cuerpo jurídico, incluidas las disposiciones comunes a la compraventa internacional y nacional y las disposiciones que pudiesen variar en todo o en parte en ambas. Una duplicación forzada de los códigos nacionales sobre compraventa de mercaderías sería desafortunada y difícil de aceptar.

Artículos III y IV de la Convención;
Artículo 2 de la Ley Uniforme

El artículo 2 de la Ley Uniforme prescribe que sus disposiciones se aplicarán no obstante lo que pueda deducirse de las normas de derecho internacional privado. Las autoridades noruegas consideran desacertado que la Ley Uniforme trate de ampliar su propio alcance para abarcar supuestos que tengan poca o ninguna conexión con el Estado del foro. Ciertamente es que el artículo III de la Convención permite excepciones al principio contenido en el artículo 2. Por otra parte, los Estados que se hayan adherido a la Convención de La Haya de 1955 sobre la Ley aplicable a las ventas internacionales de bienes (entre ellos los Estados nórdicos) se verán obligados a formular la reserva indicada en el artículo IV. Ahora bien, si se formulan reservas en virtud de uno o de ambos artículos, que es lo que probablemente preferirán diversos Estados, podrían plantearse algunas complicadas y dudosas cuestiones de conflictos de leyes cuyo alcance no puede calcularse totalmente en la actualidad, pero que surgirían como consecuencia del sistema establecido por la Convención. Por lo tanto, el principio contenido en el artículo 2 es desafortunado en su sentido absoluto, mientras que, por otra parte, las excepciones a ese principio absoluto originarían exactamente la misma confusión que trata de evitar la disposición del artículo 2. Por ello, se sugiere que se suprima el artículo 2 de la Ley Uniforme o bien que sea modificado en su caso con el fin de que la aplicación de la Ley Uniforme dependa de las normas de derecho internacional privado del Estado del foro.

/...

Como solución alternativa se sugiere la modificación del artículo IV de manera que permita a un Estado contratante adherirse también en el futuro a las convenciones sobre conflictos de leyes en materia de derecho de compraventa.

III. La Ley Uniforme

Artículo 1

Debe permitirse que los Estados contratantes puedan aplicar una definición menos restrictiva y complicada de su derecho interno; en otros términos, ampliar el alcance de la Ley Uniforme. Esta cuestión está relacionada con el principio de incorporación estricta enunciado en el artículo I de la Convención.

Según está redactado actualmente el inciso a) del párrafo 1, queda en duda si, para que quede comprendido en la esfera de aplicación de la Ley, el contrato de compraventa debe contener alguna disposición o información en el sentido de que las mercaderías deben enviarse a otro país, o si es suficiente que el vendedor entienda que las mercaderías deben ser enviadas fuera del país. Es preciso examinar la forma de determinar el sentido exacto de dicho párrafo. La confusión que reina actualmente tiene importancia, por ejemplo, en relación con el problema de determinar si una venta FOB o una venta "ex works" (en fábrica) está regulada por la Ley.

Artículo 2

Conviene suprimir esta disposición; véanse las observaciones anteriores con respecto a los artículos III y IV de la Convención.

Artículos 5 y 8

El párrafo 2 del artículo 5 parece invitar a una interpretación a contrario, según la cual únicamente las normas imperativas de derecho interno específicamente mencionadas en dicho párrafo no se verían afectadas por las disposiciones de la Ley Uniforme. Esta estipulación parece superflua teniendo en cuenta las disposiciones del artículo 8, según las cuales la Ley Uniforme no regula la validez del contrato ni de ninguna de sus disposiciones. (Véanse las observaciones del volumen II, página 30, de las deliberaciones de la Conferencia de La Haya, en donde se dice que la Ley no afecta en modo alguno a las normas imperativas del derecho

/...

interno). Por otra parte, el párrafo 2 del artículo 5 se presta a interpretaciones equívocas ya que por sí mismo admite una interpretación a contrario. Para evitar todo equívoco a ese respecto, debe suprimirse el párrafo 2 del artículo 5. En caso necesario cabría tal vez añadir algunas aclaraciones al artículo 8 respecto de las materias que regula actualmente el párrafo 2 del artículo 5.

Artículo 17

Este artículo es desacertado porque se refiere exclusivamente a los principios generales en que se funda la Ley Uniforme. En consecuencia, queda en duda si será posible fundarse también en otros principios cuando los "principios generales" en que la Ley Uniforme "se basa" no proporcionan una orientación adecuada. El problema se agrava teniendo en cuenta la obligación que existe en virtud del artículo I de la Convención de incorporar el artículo literalmente a la legislación nacional sin ninguna disposición complementaria. Sería preferible suprimir el artículo, o bien modificar su texto con el fin de evitar la limitación mencionada.

Notificación en caso de mora en la entrega

El artículo 39 enuncia normas estrictas para formular las notificaciones, aplicables a todas las soluciones fundadas en la falta de conformidad. En cuanto a la mora en la entrega, el artículo 26 enuncia normas especiales relativas a las reclamaciones para exigir el cumplimiento del contrato o su resolución, pero no existen normas acerca de las reclamaciones de daños y perjuicios. Esto debe ser considerado como una laguna de la Ley. El comprador debe estar obligado a notificar también si va a formular una reclamación por daños y perjuicios por causa de la mora. Sin embargo, esta obligación no debe nacer hasta que se haya efectuado la entrega. Una norma semejante debería aplicarse cuando se efectúa la entrega de las mercaderías en un lugar equivocado.

Artículo 38

Con arreglo al párrafo 3 de este artículo el aplazamiento de la obligación del comprador de examinar la mercadería está sujeto a la condición de que su reenvío se efectúe sin transbordo, en cuanto al medio de transporte. No resulta claro que esta condición sea un criterio adecuado de delimitación; por ejemplo, en el caso de

/...

expedición de mercaderías en containers, etc. En su lugar debería estudiarse si no es más conveniente que el aplazamiento de la obligación del comprador de examinar las mercancías esté sujeto a la condición de que el examen antes de su reexpedición pudiera ocasionar inconvenientes irrazonables o fuera de toda proporción, aun en el caso de transbordo. Probablemente el artículo cumpliría mejor sus fines si se introdujese esta enmienda.

Artículo 42

El derecho que otorga el inciso a) del párrafo 1 a exigir reparaciones (subsanan los defectos) debe estar sujeto a la condición de que no origine inconvenientes o gastos injustificados al vendedor.

El comprador debe tener derecho a reclamar una nueva entrega de conformidad con el inciso c) del párrafo 1, únicamente en el caso de que el defecto (falta de conformidad) sea de carácter esencial (equivalente a un incumplimiento esencial del contrato).

Por otra parte, el derecho a formular reclamaciones en virtud de los incisos a) a c) del párrafo 1 debe estar sujeto a la condición de que se formulan dentro de un plazo razonable a partir de la notificación efectuada por el comprador de conformidad con el artículo 39.

Artículo 44

La disposición del párrafo 2 parece tener un alcance excesivo ya que concede al comprador el derecho a declarar nulo el contrato aun en el caso de que el defecto carezca por completo de importancia. Por consiguiente, debe estudiarse si esta disposición debe limitarse a los supuestos en que se cumplen los requisitos establecidos por el artículo 42, con la enmienda sugerida antes.

Artículo 49

Probablemente, la interpretación exacta de este artículo es que el plazo de un año establecido en el párrafo 1 sólo puede ser interrumpido por el ejercicio de una acción legal. Sin embargo, este sentido no se desprende claramente del texto del párrafo.

Este límite del plazo de un año parece ser excesivamente breve. Debe concederse a las partes tiempo suficiente para negociar y la ley no debe forzar al comprador a incoar procedimientos judiciales en plazo de un año con el fin de que pueda conservar los derechos que le ha concedido la Ley. A este respecto, debe tenerse en cuenta que los preparativos para ejercer acciones legales ante los tribunales de un Estado extranjero pueden requerir mucho tiempo. Por lo tanto, se sugiere que dicho período se prolongue hasta dos o tres años. Otra solución posible sería prescindir del requisito de incoar procedimientos judiciales al respecto y subordinar el disfrute del derecho del comprador únicamente a la condición de notificar su reclamación al vendedor dentro del límite del plazo prescrito. En tal caso podría mantenerse el plazo de un año. Este plazo para la notificación de una reclamación fundada en la falta de conformidad podría estar complementado en su caso por las normas ordinarias de prescripción en materia de compraventa.

Artículo 62

Debería incluirse en este artículo una disposición que confiriese al comprador el derecho a limitar temporalmente su obligación, en correspondencia con lo que se dispone en el párrafo 2 del artículo 26 en favor del vendedor. Además, el vendedor debería tener la obligación de informar al comprador de su decisión si el pago se efectúa después de la fecha fijada para el pago y el vendedor desea no obstante declarar nulo el contrato; véase la disposición del párrafo 3 del artículo 26 relativa al incumplimiento por el vendedor de la obligación de entregar las mercaderías en la fecha fijada.

Según la disposición del párrafo 1, el contrato de compraventa se resuelve ipso facto si el vendedor no informa al comprador, dentro de un plazo razonable, de su voluntad de declarar nulo el contrato o de exigir el pago del precio al comprador. Se entiende que esta norma debería limitarse a los supuestos en que las mercaderías no se han entregado. En los casos en que se ha efectuado la entrega sería suficiente que el vendedor tuviese derecho a declarar nulo el contrato.

De acuerdo con el párrafo 2 la declaración de nulidad debe hacerse en breve plazo. Este precepto no puede considerarse como una norma general bien fundada en todos los casos. Por lo que respecta a aquellos supuestos en que no se ha efectuado la entrega, la disposición debería modificarse de manera que el derecho de declarar

/...

nulo el contrato esté en vigor mientras persista la demora en la entrega. Solamente cuando se haya efectuado el pago después de expirar el período adicional, o cuando ya se hayan entregado las mercaderías, parece existir una base razonable para exigir que el vendedor actúe con prontitud.

Artículo 74

La parte que, al amparo de este artículo, quiera exonerarse de responsabilidad por incumplimiento, deberá notificar a la otra parte el obstáculo que le impide el cumplimiento, de tal modo que la falta de este requisito pueda acarrear la obligación de pagar daños y perjuicios por la pérdida sufrida por la otra parte que no ha recibido a tiempo la notificación mencionada.

PAISES BAJOS

[Original: inglés]
29 de noviembre de 1968

Por Real Mandato de 23 de septiembre de 1968, han sido presentados al Parlamento proyectos de ley concernientes a la aprobación y formalización de las dos Convenciones de 1.º de julio de 1964, relativas a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías y a una ley uniforme sobre la concertación de contratos de venta internacional de mercaderías. En estos proyectos de ley el Gobierno de los Países Bajos no ha propuesto que se hagan las Declaraciones estipuladas en los artículos III, IV y V de la primera de dichas Convenciones, ni tampoco las estipuladas en los artículos III y IV de la segunda Convención.

En vista de la feliz concertación de dichas Convenciones de 1964, el Gobierno de los Países Bajos no proyecta ratificar la Convención de La Haya de 1955 sobre la Ley aplicable a las ventas internacionales de bienes. En su opinión, la eliminación de diferencias entre diversos sistemas jurídicos se puede realizar más plenamente aplicando la Ley Uniforme sobre la venta internacional de mercaderías que con normas sobre conflictos de leyes.

/...

REPUBLICA DE COREA

Original: inglés
3 de noviembre de 1968

El Gobierno de la República de Corea está sometiendo a estudio detenido las Convenciones de La Haya de 1964 (Convenciones relativas a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías y a una ley uniforme sobre la concertación de contratos de venta internacional de mercaderías).

REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA

Original: inglés
27 de noviembre de 1968

El Gobierno Federal tiene intención de proponer a los órganos parlamentarios alemanes que, de ser factible, ratifiquen durante el presente período legislativo del Bundestag alemán, que termina en el otoño de 1969, las dos Convenciones concertadas en la Conferencia de La Haya en abril de 1964, que son las siguientes:

- a) Convención de 1.º de julio de 1964 relativa a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías, y,
- b) Convención de La Haya de 1.º de julio de 1964 relativa a una ley uniforme sobre la concertación de contratos de venta internacional de mercaderías.

Al hacer esta propuesta, el Gobierno Federal se guía por la convicción de que dichas convenciones, que son resultado de largos años de trabajo preparatorio, constituyen un medio excelente de resolver de manera uniforme los problemas jurídicos más importantes que se presentan en la venta de mercaderías en el comercio internacional. Aun cuando las soluciones que se encuentran en las Convenciones no son compatibles en muchos aspectos con las disposiciones de la legislación alemana aplicable, el Gobierno Federal considera que las mismas ofrecen a las partes en los contratos de compraventa una conciliación adecuada de sus intereses y, teniendo en cuenta su objetivo de uniformidad, pueden ser consideradas por tanto como reglamento general satisfactorio. Lo que el Gobierno Federal considera más importante que cualquier objeción a disposiciones aisladas, cosa que nunca puede evitarse enteramente en los acuerdos internacionales, es el gran progreso que supone el hecho de que la normalización del derecho de compraventa lograda por las dos Convenciones

/...

elimina en gran parte los impedimentos al comercio internacional que actualmente resultan con frecuencia de las diferencias entre las legislaciones nacionales sobre compraventa y de la incertidumbre sobre cuál es la ley nacional aplicable a un contrato internacional de compraventa.

El beneficio resultante de las Convenciones aumentará en proporción al número de Estados que se adhieran a ellas. El Gobierno Federal actúa con la esperanza de que al menos todos los Estados miembros de la Comunidad Económica Europea aceptarán las Convenciones en un futuro previsible. El Gobierno Federal desearía que se adhiriera a las Convenciones el mayor número posible de Estados tanto europeos como no europeos. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional haría una contribución importante al logro de este objetivo si acordase recomendar la aceptación de las Convenciones a los Miembros de las Naciones Unidas y de sus organismos especializados. Si el contenido de las Convenciones diera lugar a cualquier dificultad en este sentido, el Gobierno Federal estaría dispuesto en cualquier momento a prestar su asistencia a la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en la búsqueda de medios de superarlas.

SAN MARINO

[Original: italiano]
5 de noviembre de 1968

El 24 de agosto de 1964, San Marino firmó las Convenciones relativas a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías y a una ley uniforme sobre la concertación de contratos de venta internacional de mercaderías.

Esas Convenciones fueron ratificadas por el Gran Consejo General de la República (Consiglio Grande e Generale della Repubblica) el 5 de marzo de 1968 y los correspondientes instrumentos de ratificación fueron depositados en el Ministerio de Relaciones Exteriores de los Países Bajos el 24 de mayo de 1968.

En su instrumento de ratificación, la República de San Marino se amparó en las disposiciones contenidas en el artículo III de ambas Convenciones, en el sentido de que San Marino aplicará las dos leyes uniformes antes mencionadas solamente en el caso de que cada una de las partes del contrato de venta tenga su domicilio social o, en su defecto, su residencia habitual en el territorio de un Estado contratante diferente.

/...

SINGAPUR

[Original: inglés]
4 de diciembre de 1968

El Gobierno de Singapur no tiene propósito de adherirse a las Convenciones de La Haya de 1964 (Convenciones relativas a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías y a una ley uniforme sobre la concertación de contratos de venta internacional de mercaderías).

SUDAFRICA

[Original: inglés]
5 de septiembre de 1968

El Gobierno de Sudáfrica ha estudiado las disposiciones de las Convenciones de La Haya a este respecto y ha recabado la opinión de las organizaciones interesadas. Si bien las leyes propuestas pueden ser acertadas en muchos aspectos, parecería que las materias a que se refieren las convenciones están reguladas de manera razonablemente satisfactoria por la legislación o la práctica comercial actuales y que, por lo que a Sudáfrica se refiere, no existe en el momento actual una necesidad imperiosa de unas leyes uniformes sobre la venta internacional de mercaderías y sobre la concertación de contratos de venta internacional de mercaderías.

Por lo tanto, Sudáfrica no tiene por el momento intención de adherirse a las Convenciones de La Haya de 1964.

SUECIA

[Original: inglés]
19 de noviembre de 1968

Estos problemas [referentes a la Convención de La Haya de 1964, relativa a la ley sobre la venta internacional de mercaderías] están siendo estudiados actualmente desde un punto de vista nórdico.

SUIZA

[Original: francés]
1.º de julio de 1968

En cuanto a las dos Convenciones de La Haya de 1964 relativas a las leyes uniformes referentes a las ventas internacionales, la cuestión de su firma por parte de Suiza está siendo estudiada por los servicios competentes de la administración federal.
