Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

ANUARIO

Volumen XVII: 1986

NACIONES UNIDAS
Nueva York, 1989

NOTA

Las signaturas de los documentos de las Naciones Unidas se componen de letras mayúsculas y cifras. La mención de una de tales signaturas indica que se hace referencia a un documento de las Naciones Unidas.

A/CN.9/SER.A/1986

PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS
Número de venta: S.88.V.4
ISBN 92-1-333156-8
ISSN 0251-4273
05400P

ÍNDICE

Página

INTRODUCCIÓN ..... *v*

Primera parte. Informe de la Comisión sobre su período de sesiones anual; observaciones y decisiones sobre el mismo

DECIMONOVENO PERÍODO DE SESIONES (1986)

A. Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 19.° período de sesiones (Nueva York, 23 de junio a 11 de julio de 1986) (A/41/17) 3

B. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD): pasajes del informe de la Junta de Comercio y Desarrollo sobre su 33.° período de sesiones (TD/B/L.810/Add.9) 38

C. Asamblea General: Informe de la Sexta Comisión (A/41/861) 38

D. Resolución 41/77 de la Asamblea General de 3 de diciembre de 1986 39

Segunda parte. Estudios e informes sobre cuestiones concretas

I. PAGOS INTERNACIONALES

A. Títulos negociables internacionales 43

1. Informe del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales acerca de la labor de su 14.° período de sesiones (Viena, 9 a 20 de diciembre de 1985) (A/CN.9/273) 43

2. Proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales: texto del proyecto de articulado revisado por la Comisión en su 17.° período de sesiones o por el Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales en sus períodos de sesiones 13.° o 14.°: nota de la secretaría (A/CN.9/274) 61

3. Documento de trabajo presentado al Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales en su 14.° período de sesiones: proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales: algunas consideraciones y sugerencias relativas a las cuestiones controvertidas más importantes: nota de la secretaría (A/CN.9/WG.IV/WP.30) 75

4. Proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales: respuesta a las solicitudes del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales: nota de la Secretaría (A/CN.9/285) 81

B. Transferencias electrónicas de fondos 84

Transferencias electrónicas de fondos: informe del Secretario General (A/CN.9/278) 84

II. NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL

A. Informe del Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional acerca de la labor realizada durante su octavo período de sesiones (Viena, 17 a 27 de marzo de 1986) (A/CN.9/276) 89

B. Documento de trabajo presentado al Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional en su octavo período de sesiones: proyecto de guía jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales (A/CN.9/WG.V/WP.17 y Add. 1 a 9) 112

C. Labor futura en la esfera del nuevo orden económico internacional: nota de la secretaría (A/CN.9/277) 173

Página

III. RESPONSABILIDAD DE LOS EMPRESARIOS DE TERMINALES DE TRANSPORTE

A. Informe del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales sobre la labor realizada en su noveno período de sesiones (Nueva York, 6 a 17 de enero de 1986) (A/CN.9/275) 187

B. Documentos de trabajo presentados al Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales en su noveno período de sesiones 202

1. Responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte: algunos aspectos empíricos y jurídicos de las operaciones efectuadas por los empresarios de terminales de transporte: nota de la secretaría (A/CN.9/WG.II.WP.55) 202

2. Responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte, proyecto de articulado de las normas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte y observaciones al respecto: nota de la secretaría (A/CN.9/WG.II/WP.56) 217

IV. ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL

Coordinación de los trabajos: actividades de organizaciones internacionales sobre determinados aspectos del arbitraje: informe del Secretario General (A/CN.9/280) 231

V. PROCESO AUTOMÁTICO DE DATOS

Consecuencias jurídicas del proceso automático de datos: informe del Secretario General (A/CN.9/279) 247

VI. COORDINACIÓN DE LOS TRABAJOS

Actividades en curso de las organizaciones internacionales en relación con la armonización y la unificación del derecho mercantil internacional: informe del Secretario General (A/CN.9/281) 261

VII. SITUACIÓN DE LAS CONVENCIONES

Nota de la secretaría (A/CN.9/283) 301

VIII. CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA

Informe del Secretario General (A/CN.9/283) 307

Tercera parte. Anexos

I. PROYECTO DE CONVENCIÓN SOBRE LETRAS DE CAMBIO INTERNACIONALES Y PAGARÉS INTERNACIONALES 313

II. ACTAS RESUMIDAS DE LA COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL RELATIVAS A LAS SESIONES DEDICADAS AL PROYECTO DE CONVENCIÓN SOBRE LETRAS DE CAMBIO INTERNACIONALES Y PAGARÉS INTERNACIONALES (A/CN.9/SR.335-353, 355 y 356) 327

III. BIBLIOGRAFÍA DE OBRAS RECIENTES RELATIVAS A LA LABOR REALIZADA POR LA CNUDMI: NOTA DE LA SECRETARÍA (A/CN.9/295) 409

IV. LISTA DE DOCUMENTOS DE LA CNUDMI 419

V. REMISIONES: LISTA DE DOCUMENTOS DE LA CNUDMI MENCIONADOS EN EL PRESENTE VOLUMEN Y REPRODUCIDOS EN ESTE O EN ALGÚN VOLUMEN ANTERIOR DEL *ANUARIO* 425

INTRODUCCIÓN

El presente es el 17.° volumen de la serie de Anuarios de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI)[1].

Este volumen consta de tres partes. La primera parte contiene el informe de la Comisión sobre la labor realizada en su 19.° período de sesiones, celebrado en Nueva York del 23 de junio al 11 de julio de 1986, y las decisiones adoptadas sobre el mismo por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y la Asamblea General.

La segunda parte reproduce la mayoría de los documentos examinados por la Comisión en su 19.° período de sesiones. Entre esos documentos figuran los informes de los Grupos de Trabajo de la Comisión que se ocupan respectivamente de las prácticas contractuales internacionales, del nuevo orden económico internacional y de la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte, así como documentos de trabajo que los Grupos de Trabajo tuvieron ante sí.

La tercera parte contiene el proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales, en la versión revisada por la Comisión durante su 19.° período de sesiones. Las actas resumidas de este período de sesiones correspondientes a las sesiones dedicadas al proyecto de Convención, una bibliografía de obras recientes relativas a la labor de la Comisión, una lista de los documentos que la Comisión tuvo ante sí en su 19.° período de sesiones así como de otros documentos mencionados en el presente volumen y que hayan sido reproducidos en algún volumen anterior.

Secretaría de la CNUDMI
Centro Internacional de Viena
P.O. Box 500, A-1400 Viena, Austria

[1]Los volúmenes del Anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (denominado en adelante *Anuario* [año]) que se han publicado hasta la fecha son los siguientes:

Volumen	*Años*	*Publicación de las Naciones Unidas. Núm. de venta*
I	1968-1970	S.71.V.1
II	1971	S.72.V.4
III	1972	S.73.V.6
III Supl.	1972	S.73.V.9
IV	1973	S.74.V.3
V	1974	S.75.V.2
VI	1975	S.76.V.5
VII	1976	S.77.V.1
VIII	1977	S.78.V.7
IX	1978	S.80.V.8
X	1979	S.81.V.2
XI	1980	S.81.V.8
XII	1981	S.82.V.6
XIII	1982	S.84.V.5
XIV	1983	S.85.V.3
XV	1984	S.____
XVI	1985	S.____

Primera parte

INFORME DE LA COMISIÓN SOBRE SU PERÍODO DE SESIONES ANUAL; OBSERVACIONES Y DECISIONES SOBRE EL MISMO

DECIMONOVENO PERÍODO DE SESIONES (1986)

A. Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 19.° período de sesiones (Nueva York, 23 de junio a 11 de julio de 1986) [Original: inglés][a]

ÍNDICE

	Párrafos
INTRODUCCIÓN	1-2
Capítulo	
I. ORGANIZACIÓN DEL PERÍODO DE SESIONES	3-10
A. Apertura	3
B. Composición y asistencia	4-7
C. Elección de la Mesa	8
D. Programa	9
E. Aprobación del informe	10
II. PAGOS INTERNACIONALES	11-231
A. Proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales	11-224
1. Examen de las decisiones del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales acerca de cuestiones identificadas anteriormente como principales cuestiones controvertidas	15-70
Endoso falso (artículo 23)	15-21
Endoso por un mandatario sin poder suficiente (artículo 23 *bis*)	22-25
Definición del tenedor protegido (artículo 4 7))	26-28
Excepciones y acciones que pueden oponerse contra un tenedor (artículo 25)	29-42
Excepciones y acciones que pueden oponerse contra un tenedor protegido (artículo 26)	43-49
Referencia al artículo 25 en el artículo 4 7) *a)*	50-57
Norma sobre la protección (artículo 27)	58-59
Presunción del carácter de tenedor protegido (artículo 28)	60-61
Responsabilidad del cedente por endoso o por mera tradición (artículo 41)	62
Artículo 5 (y su relación con otros artículos)	63-70
2. Examen de otros asuntos y proyectos de artículos examinados por el Grupo de Trabajo	71-173
Artículo 1	71-83
Cuestiones relativas al artículo 2	84-91
Interpretación de la Convención (artículo 3)	92
Definición de "firma" (artículo 4 10) y artículo X)	93-102
Artículos 4 11) y 71 1 *bis)*	103-110
Artículos 6 *b)* y *c)*	111-113
Títulos con tipos de interés flotantes (artículo 7)	114-136
Cuestiones relativas al artículo 8 2)	137

[a] *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo primer período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/41/17) (11 agosto 1986) (denominado en adelante el "Informe").

Títulos incompletos (artículo 11) 138-139
Cláusulas relativas a la prohibición de transferencias ulteriores (artículos 16 y 20 3) 140-144
Aceptación o representación implícitas (artículo 30) 145-151
Exclusión de responsabilidad estipulada por el librador (artículo 34 2)) 152
Artículo 42 153-155
Artículo 46 156-158
Artículos 51 *h)* y 58 2) *d)* 159
Artículo 66 160-173

3. Examen de cuestiones y proyectos de artículos nuevos 174-208
Endosos condicionales (artículo 17) 174-179
Endoso de un título en prenda 180-181
Cuestiones relativas a los artículos 34 1), 35 1) y 40 1) 182-183
Artículo 38 1) y su relación con el artículo 11 184-188
Artículo 48 189-193
Artículo 68 3) y artículo 73 2) 194-196
Artículo 68 4) a *bis)* 197
Artículos 44, 68, 69 y 73 198-203
Artículo 71 204-205
Artículo 72 1) 206-207
Artículo 80 1) *c)* 208

4. Algunas propuestas que no examinó la Comisión 209-211

5. Procedimiento para la aprobación del proyecto en la forma de una convención 212-224
a) Selección del procedimiento que se habrá de seguir 212-220
b) Aplicación de ese procedimiento 221-224

B. Transferencias electrónicas de fondos 225-231

III. NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL 232-243
A. Contratos industriales 232-234
B. Labor futura en la esfera del nuevo orden económico internacional ... 235-243

IV. RESPONSABILIDAD DE LOS EMPRESARIOS DE TERMINALES DE TRANSPORTE 244-245

V. COORDINACIÓN DE LA LABOR 246-261
A. Coordinación general de actividades 246-249
B. Actividades en curso de las organizaciones internacionales en relación con la armonización y la unificación del derecho mercantil internacional 250-253
C. Actividades en curso de otras organizaciones en la esfera del arbitraje comercial internacional 254-258
D. Aspectos jurídicos del procesamiento automático de datos 259-261

VI. SITUACIÓN DE LAS CONVENCIONES 262-264

VII. CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA 265-269

VIII. RESOLUCIONES PERTINENTES DE LA ASAMBLEA GENERAL Y LABOR FUTURA 270-274
A. Resoluciones de la Asamblea General sobre la labor de la Comisión .. 270
B. Fecha y lugar de celebración del 20.° período de sesiones de la Comisión 271
C. Períodos de sesiones de los Grupos de Trabajo 272-274

Anexos

		Página
I.	Proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales	38
II.	Lista de documentos del período de sesiones	38

INTRODUCCIÓN

1. El presente informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional se refiere al 19.° período de sesiones de la Comisión, celebrado en Nueva York del 23 de junio al 11 de julio de 1986.

2. En cumplimiento de la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, de 17 de diciembre de 1966, este informe se presenta a la Asamblea y se envía asimismo a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo para que formule sus observaciones.

Capítulo I. Organización del período de sesiones

A. *Apertura*

3. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) inició su 19.° período de sesiones el 23 de junio de 1986. El Sr. Carl-August Fleischhauer, Secretario General Adjunto y Asesor Jurídico, abrió el período de sesiones en nombre del Secretario General.

B. *Composición y asistencia*

4. La Comisión se creó en virtud de la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General con una composición de 29 Estados, elegidos por la Asamblea. En su resolución 3108 (XXVIII) la Asamblea General aumentó de 29 a 36 el número de miembros de la Comisión. Los actuales miembros de la Comisión, elegidos el 15 de noviembre de 1982 y el 10 de diciembre de 1985, son los siguientes Estados[1]: Argelia*, Argentina**, Australia*, Austria*, Brasil*, Cuba**, Checoslovaquia**, Chile**, China**, Chipre**, Egipto*, España**, Estados Unidos de América**, Francia*, Hungría**, India**, Irán (República Islámica del)**, Iraq**, Italia**, Jamahiriya Árabe Libia**, Japón*, Kenya**, Lesotho**, México*, Nigeria*, Países Bajos**, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte*, República Centroafricana*, República Democrática Alemana*, República Unida de Tanzanía*, Sierra Leona**, Singapur*, Suecia*, Uruguay**, Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas* y Yugoslavia**.

5. Con excepción de la República Centroafricana y de la Jamahiriya Árabe Libia, todos los miembros de la Comisión estuvieron representados en el período de sesiones.

6. También asistieron al período de sesiones observadores de los siguientes Estados: Alemania, República Federal de, Bangladesh, Birmania, Bulgaria, Camerún, Canadá, Colombia, Côte d'Ivoire, Filipinas, Finlandia, Ghana, Grecia, Guatemala, Honduras, Indonesia, Omán, Panamá, Perú, Polonia, República Árabe Siria, República de Corea, República Popular Democrática de Corea, Santa Sede, Sudán, Suiza, Turquía y Venezuela.

7. Estuvieron representados por observadores los siguientes organismos especializados, organizaciones intergubernamentales y organizaciones no gubernamentales internacionales.

a) Organismo especializado

Fondo Monetario Internacional

b) Organizaciones intergubernamentales

Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano
Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado
Organización de los Estados Americanos

c) Organizaciones internacionales no gubernamentales

Asociación Interamericana de Abogados
Asociación Internacional de Abogados
Cámara de Comercio Internacional
Chartered Institute of Arbitrators
Federación Bancaria Europea
Federación Internacional de Ingenieros Consultores
Federación Latinoamericana de Bancos

*El mandato expira el día anterior a la apertura del 22.° período de sesiones de la Comisión en 1989.

[1]En virtud de la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General, los miembros de la Comisión se eligen por un período de seis años. De los miembros actuales, la Asamblea General eligió 17 en su trigésimo séptimo período de sesiones, el 15 de noviembre de 1982 (decisión 37/308), y 19 en su cuadragésimo período de sesiones, el 10 de diciembre de 1985 (decisión 40/313). De conformidad con la resolución 31/99, de 15 de diciembre de 1976, el mandato de los miembros elegidos por la Asamblea General en su trigésimo séptimo período de sesiones expirará el día anterior a la apertura del 22.° período ordinario de sesiones de la Comisión, en 1989, y el mandato de los miembros elegidos por la Asamblea en su cuadragésimo período de sesiones expirará el día anterior a la apertura del 25.° período ordinario de sesiones de la Comisión, en 1992.

**El mandato expira el día anterior a la apertura del 25.° período de sesiones de la Comisión en 1992.

C. *Elección de la Mesa*[2]

8. La Comisión eligió a los siguientes miembros de la Mesa:

Presidente:	Sr. P. K. Kartha (India)
Vicepresidentes:	Sra. G. O. Adebanjo (Nigeria) Sr. Luis A. Delfino-Cazet (Uruguay) Sr. Hellmut Wagner (República Democrática Alemana)
Relator:	Sr. Alfred Duchek (Austria)

D. *Programa*

9. El programa del período de sesiones, aprobado por la Comisión en su 335a. sesión, celebrada el 23 de junio de 1986, fue el siguiente:

1. Apertura del período de sesiones.
2. Elección de la Mesa.
3. Aprobación del programa.
4. Pagos internacionales.
5. Nuevo orden económico internacional.
6. Empresarios de terminales de transporte.
7. Coordinación de la labor.
8. Situación de las convenciones.
9. Capacitación y asistencia.
10. Resoluciones de la Asamblea General sobre la labor de la Comisión.
11. Labor futura.
12. Otros asuntos.
13. Aprobación del informe de la Comisión.

E. *Aprobación del informe*

10. La Comisión aprobó por consenso el presente informe en su 357a. sesión, celebrada el 11 de julio de 1986.

[2]Las elecciones tuvieron lugar en las sesiones 335a. y 344a., celebradas los días 23 y 27 de junio de 1986. De conformidad con una decisión adoptada por la Comisión en su primer período de sesiones, la Comisión tiene tres Vicepresidentes, además del Presidente y el Relator, a fin de que cada uno de los cinco grupos de Estados enumerados en el párrafo 1 de la sección II de la resolución 2205 (XXI) de la Asamblea General esté representado en la Mesa de la Comisión (véase el informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su primer período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo tercer período de sesiones, Suplemento No. 16* (A/7216), párr. 14; *Anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, vol. I: 1968-1970* (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: S.71.V.1), segunda parte, I, A, párr. 14).

Capítulo II. Pagos internacionales

A. *Proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales*[3]

Introducción

11. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional examinó durante tres semanas de su 17.° período de sesiones, en 1984, el proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales que había preparado el Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales. La Comisión decidió que había que seguir trabajando a fin de mejorar el proyecto de Convención, tarea que encomendó al Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales[4]. En su 18.° período de sesiones, en 1985, la Comisión pidió al Grupo de Trabajo que completara su labor con miras a presentarle un proyecto de Convención en forma adecuada para examinarlo en el 19.° período de sesiones[5]. El Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales celebró su 14.° período de sesiones en Viena, del 9 al 20 de diciembre de 1985, y completó en esa ocasión el examen y la revisión del proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales.

12. En su período de sesiones en curso la Comisión tuvo a la vista el informe del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales acerca de la labor realizada en su 14.° período de sesiones (A/CN.9/273), una nota de la Secretaría en la que figuraba el texto al proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales, en su forma revisada por la Comisión en su 17.° período de sesiones y por el Grupo de Trabajo en sus períodos 13.° y 14.° (A/CN.9/274), y una nota preparada por la Secretaría en atención a la solicitud del Grupo de Trabajo de que procediera a algunas investigaciones o preparara algunos proyectos de disposición en cumplimiento de decisiones adoptadas por el Grupo (A/CN.9/285).

13. La Comisión eligió al Sr. Willem Vis (Países Bajos) Presidente de la Comisión Plenaria a los efectos del examen del proyecto de Convención.

Debate en el período de sesiones

14. La Comisión comenzó sus deliberaciones acerca del proyecto de Convención mediante el examen de los artículos considerados por el Grupo de Trabajo y de las

[3]La Comisión examinó este tema en sus sesiones 335a. a 353a, 355a. y 356a., celebradas del 23 de junio al 9 de julio de 1986. Las actas resumidas de esas sesiones constan en los documentos A/CN.9/SR.335 a 353, 355 y 356.

[4]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 17.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo noveno período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/39/17), párr. 88.

[5]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 18.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/40/17), párr. 336.

decisiones adoptadas por el Grupo al respecto, consignadas en las disposiciones que figuraban en el documento A/CN.9/274. A continuación pasó a examinar los demás artículos del proyecto de Convención. La Comisión estableció un grupo de redacción para que llevara a la práctica las decisiones que adoptara y fijara las versiones correspondientes a los seis idiomas oficiales de la Comisión.

1. *Examen de las decisiones del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales acerca de cuestiones identificadas anteriormente como principales cuestiones controvertidas*

Endoso falso (artículo 23)

15. En relación con el artículo 23 1) hubo acuerdo general en que, además de la persona cuyo endoso se hubiese falsificado, cualquiera de los firmantes que hubiese firmado el título antes de la falsificación debería tener derecho a una indemnización por los daños que hubiese sufrido como consecuencia de la falsificación. Como ejemplo de daños sufridos por un firmante que hubiese firmado el título antes de la falsificación se mencionó el caso del librador o el suscriptor de un título que podrían quedar obligados a pagar al tenedor que hubiese tomado el título después de falsificada la firma del tomador (con arreglo al artículo 14 1) *b)*, el adquirente de un título podía ser tenedor aunque un endoso previo fuese falsificado) y de pagar además la deuda al tomador. En ese caso, el suscriptor o el librador debían tener derecho a indemnización con arreglo al artículo 23 1).

16. En relación con el artículo 23 1) *c)*, la Comisión tomó nota de que cabía considerar que el pago hecho al falsificador por conducto del banco de cobro no había sido hecho "directamente al falsificador" y, por lo tanto, no quedaba comprendido en el inciso *c)*. Hubo acuerdo general en que el firmante o el librado debía quedar obligado a pagar una indemnización con arreglo al inciso *c)* no sólo cuando pagara personalmente al falsificador sino también cuando le pagara por conducto de uno o más bancos de cobro. En consecuencia la Comisión aprobó una propuesta del grupo de redacción con miras a enmendar el artículo 23 1) *c)* del siguiente modo:

> "*c)* Del firmante o del librado que haya pagado el título al falsificador directamente o por conducto de uno o más endosatarios para cobros."

17. Sobre la base de una propuesta del grupo de redacción, la Comisión decidió que, para facilitar la redacción en idiomas distintos del inglés, debiera modificarse el artículo 23 2) del siguiente modo:

> "2) Sin embargo, el endosatario para el cobro no incurrirá en responsabilidad en virtud del párrafo 1) si en el momento en que:
>
> "*a)* Paga a su mandante o le comunica que ha recibido el importe del título, o
>
> "*b)* Recibe el importe del título,
>
> cualquiera que sea el evento posterior, no tiene conocimiento de la falsificación, siempre que el desconocimiento no se deba a negligencia de su parte."

18. Con respecto al artículo 23 3), hubo acuerdo en principio en que la obligación del firmante o el librado de pagar una indemnización debía depender de que tuviera o no conocimiento de la falsificación. Se expresó, sin embargo, la opinión de que no había correspondencia entre el artículo 23 3) y el artículo 68 3). Se señaló que, con arreglo al artículo 23 3), el firmante o el librado que pagase un título al falsificador no quedaba obligado a pagar indemnización si no hubiese tenido conocimiento de la falsificación siempre que ese desconocimiento no se hubiese debido a negligencia de su parte. Según el artículo 68 3), el firmante que pagase el título a un tenedor que lo hubiese adquirido mediante hurto, hubiese falsificado la firma del tomador o de un endosatario o hubiese participado en el hurto o la falsificación quedaba liberado de sus obligaciones respecto del título si no tenía conocimiento del hurto o la falsificación con prescindencia de que el desconocimiento fuese o no imputable a negligencia. Como ejemplo de la falta de correspondencia entre las dos disposiciones, se señaló que el aceptante que, por negligencia de su parte, desconocía la falsificación y pagaba el título a un falsificador quedaría liberado de sus obligaciones respecto del título con arreglo al artículo 68 3) pero estaría obligado a pagar una indemnización con arreglo al artículo 23 3).

19. Según otra opinión, no había incompatibilidad entre los artículos 23 3) y 68 3), pues el concepto de conocimiento consignado en el artículo 68 3) debía interpretarse a la luz del artículo 5, el cual, al disponer que se consideraría que una persona tenía conocimiento de un hecho si no hubiera podido desconocer su existencia, incorporaba el elemento de negligencia. Se señaló, sin embargo, que el concepto contenido en el artículo 5 era distinto del de negligencia ya que, además del conocimiento efectivo, sólo abarcaba el caso de la ignorancia deliberada.

20. A fin de resolver la cuestión planteada en relación con los artículos 23 3) y 68 3), se sugirió que se suprimiera la referencia al concepto de negligencia que figuraba en el artículo 23 3) (y también en el artículo 23 2)) y que el concepto del conocimiento a los efectos de ese artículo fuese interpretado a la luz del artículo 5. Se señaló sin embargo que la Comisión no había resuelto aún los elementos de fondo del artículo 5. En consecuencia, hubo acuerdo general en que la cuestión fuese resuelta una vez que se llegase a un acuerdo respecto de los elementos de fondo del artículo 5 (véase párrs. 63 a 70 *infra*).

21. En cuanto al artículo 23 4), se expresó la opinión de que la referencia que en él figuraba a los artículos 66 y 67 no tenía sentido pues en ellos no se establecía un medio de fijar el monto de la indemnización. Se señaló, sin embargo, que en los artículos 66 y 67 se establecía un límite máximo para el monto de la indemnización y que, según el artículo 23 4), el importe de la indemnización no podía exceder ese límite máximo. El artículo 23 4) quedó aprobado.

Endoso por un mandatario sin poder suficiente (artículo 23 bis*)*

22. Las deliberaciones respecto del artículo 23 1) *c)*, 2) y 3) (párrafos 16 a 20 *supra*) se vincularon también con el artículo 23 *bis* 1) *c)*, 2) y 3). En consecuencia, la Comisión decidió que el artículo 23 *bis* 1) *c)* y 2) debían rezar como sigue:

"... *c)* Del firmante o del librado que haya pagado el título al mandatario directamente o por conducto de uno o más endosatarios para cobro.

"2) Sin embargo, el endosatario para el cobro no incurrirá en responsabilidad en virtud del párrafo 1) si en el momento en que:

"*a)* Paga a su mandante o le comunica que ha recibido el importe del título, o

"*b)* Recibe el importe del título,

cualquiera que sea el evento posterior, no tiene conocimiento de que el endoso no obliga al mandante, siempre que el desconocimiento no se deba a negligencia de su parte."

23. Se señaló que lo dispuesto en el artículo 23 *bis* respecto del endoso por un mandatario sin poder suficiente correspondía exactamente a lo dispuesto en el artículo 23 en relación con el endoso falso. Se expresó la opinión de que no había que equiparar el endoso por un mandatario sin poder suficiente al endoso falso. En particular, el adquirente de buena fe de un título endosado por un mandatario del transmitente no tenía por qué asumir la carga de cerciorarse de que el mandatario tuviese poder suficiente y no debía quedar estrictamente obligado a pagar indemnización si el mandatario había firmado sin poder suficiente. Se opinó que, en la mayoría de los casos, habría algún tipo de relación entre el presunto mandante y el mandatario sin poder; por lo tanto, era más equitativo y procedente que el presunto mandante, y no el adquirente de buena fe, soportara el riesgo de la transmisión por un mandatario sin poder suficiente.

24. Por consiguiente, se propuso que el artículo 23 *bis* 3) se modificara en la forma siguiente:

"3) Igualmente, la persona de quien se demande indemnización, con excepción del mandatario, no incurrirá en responsabilidad en virtud del párrafo 1) si, en el momento en que pagó el título, no tenía conocimiento de que el endoso no obligaba al mandante, siempre que el desconocimiento no se debiera a negligencia de su parte."

25. Tras un debate, la Comisión decidió no aprobar esa propuesta.

Definición del tenedor protegido (artículo 4 7))

26. Se expresó la opinión de que la referencia en el artículo 4 7) al hecho de completar un título incompleto era superflua y debía suprimirse. No obstante, se señaló que, si bien una persona que recibía un título incompleto no podía ser un tenedor, el artículo 4 7) disponía que podía convertirse en tenedor si el título satisfacía los requisitos del artículo 11 1) y si el título se completaba de conformidad con la autorización conferida. En consecuencia, la referencia en el artículo 4 7) al hecho de completar un título incompleto era útil y necesaria.

27. Según otra opinión, la referencia en el artículo 4 7) al hecho de completar el título "de conformidad con la autorización conferida" implicaba que el adquirente de un título que había sido completado por su cedente debería averiguar si el cedente tenía autorización para completar el título; esto obstaculizaría la circulación internacional de los títulos contemplados en la Convención. Sin embargo, se señaló que el artículo 4 7) se ocupaba solamente de la cuestión de determinar si una persona que recibía un título incompleto podía pasar a ser tenedor protegido al completarse el título. No se ocupaba de la cuestión de si el adquirente de un título que había sido completado por su cedente podía ser un tenedor protegido. Ese adquirente podía ser un tenedor protegido, aunque el cedente hubiera completado el título sin autorización si no tenía conocimiento de la falta de autorización.

28. Se sugirió que, a fin de aclarar el artículo 4 7) de forma que reflejara el significado deseado, se añadieran las palabras "por él" de modo que se refiriera a un título "completado por él de conformidad con la autorización conferida". Sin embargo, prevaleció la opinión tendiente a mantener la decisión adoptada en el 14.° período de sesiones del Grupo de Trabajo de suprimir las palabras "por él" (véase A/CN.9/273, párr. 22), dado que el título podría no ser completado por el tenedor mismo sino por una persona que actuara con la autorización del tenedor, tal como un mandatario que tuviera fondos en custodia y que recibiera un título antes de conocerse el monto de la transacción y estuviera autorizado para consignar el monto del título. La Comisión estuvo de acuerdo sobre el fondo del artículo 4 7), pero remitió al grupo de redacción la tarea de determinar la redacción apropiada para aclarar el significado deseado del artículo (véase también la decisión posterior relativa al artículo 4 7) *a)*, párr. 57 *infra*).

Excepciones y acciones que pueden oponerse contra un tenedor (artículo 25)

29. Para aclarar que el derecho de una parte a oponer contra un tenedor una excepción con arreglo al artículo 25 1) *b)* o una acción con arreglo al artículo 25 2) está sujeto a las disposiciones del párrafo 2 *bis*) de ese artículo, la Comisión pidió al grupo de redacción que considerara la posibilidad de incorporar la sustancia del párrafo 2 *bis)* tanto en el párrafo 1) *b)* como en el párrafo 2). Además, se señaló que el párrafo 3) *b)* se refería a la adquisición del título por el tenedor mediante hurto o falsificación, o mediante la participación en el hurto o la falsificación, pero que ese párrafo 2 *bis*) no contenía una referencia comparable. Se convino en que el párrafo 2 *bis*) debía incluir una referencia comparable al hurto.

30. Sobre la base de una propuesta del grupo de redacción, la Comisión aprobó el artículo 25 1) *b)* en la siguiente forma:

"*b)* Salvo lo previsto en el párrafo 2 *bis*) del presente artículo, cualquier excepción basada en el negocio subyacente entre esa persona y el librador o entre esa persona y el firmante que la sucedió, o derivada de las circunstancias en que esa persona pasó a ser firmante;"

31. El grupo de redacción propuso que se modificara el artículo 25 2) para decir:

"2) Salvo lo previsto en el párrafo 2 *bis*) del presente artículo, los derechos basados en el título de un tenedor que no sea tenedor protegido podrán ser objeto de cualquier reclamación sobre el título por cualquier persona."

32. Se impugnó la omisión en ese texto de la referencia a la reclamación "válida", que figuraba en el texto del artículo 25 2) contenido en el documento A/CN.9/274. La decisión adoptada por la Comisión sobre este punto figura en el párrafo 41 *infra*.

33. Con respecto a la norma contenida en el párrafo 2 *bis*), se propuso que se hiciera una excepción para el caso de los títulos vencidos añadiendo una frase en el sentido de que "con la excepción de que un tenedor que reciba el título después de la expiración del plazo para la presentación al pago estará sujeto a toda acción o excepción relativa al título a que esté sujeto su cedente". Se dijo en apoyo de esta propuesta que la adición era necesaria para promover la intención subyacente del artículo 4 7) *b)* y la filosofía del proyecto de convención de desalentar la negociación de los títulos vencidos. Se hizo referencia concretamente al artículo 53, según el cual algunas partes quedaban exentas de responsabilidad si el título no se presentaba debidamente al pago. Aunque se expresaron algunas dudas en cuanto a la corrección de la adición propuesta, la Comisión, tras deliberar al respecto, aprobó la propuesta.

34. El grupo de redacción propuso que el artículo 25 2 *bis*) se modificara de manera que su texto fuera el siguiente:

"2 *bis)* El tenedor que no sea un tenedor protegido y que haya adquirido el título antes de su vencimiento estará sujeto a una excepción, en virtud del inciso *b)* del párrafo 1), o a una acción, en virtud del párrafo 2) del presente artículo, sólo cuando haya adquirido el título con conocimiento de dicha excepción o acción o cuando lo haya obtenido mediante fraude o hurto o haya participado en algún momento en un fraude o hurto concerniente a dicho título."

35. Se hizo notar que en virtud de esta modificación la posibilidad de que un tenedor no protegido estuviese sujeto a una excepción o a una acción se limitaría a los casos enunciados en el párrafo 2 *bis*) sólo cuando adquiriese el título antes de su vencimiento. Sin embargo, el objetivo de la propuesta original, en la forma aprobada por la Comisión, era que el tenedor que adquiriese el título después de su vencimiento sólo estuviese sujeto a las excepciones y acciones que pudieran oponerse o ejercerse contra quien se lo transfirió. Por consiguiente, la Comisión decidió que el texto del artículo 25 2 *bis*) fuese el que figura en el documento A/CN.9/274, con la siguiente frase adicional:

"Sin embargo, el tenedor que haya adquirido el título después de la expiración del plazo para su presentación al pago estará sujeto a cualquier acción o excepción relativa al título a que hubiera estado sujeto quien se lo transfirió."

36. Se expresó la opinión de que debía modificarse el artículo 25 1) *c)* para que se ajustara al artículo 26 1) *b)* (véanse los párrafos 44 a 48 *infra*). Se sugirió en apoyo de esa opinión que, dado que se había decidido que no era la intención del artículo 26 1) *b)* limitar la posibilidad de recurrir a las contrarreclamaciones o las contrademandas que pudieran plantearse con arreglo a las leyes nacionales (véase el párrafo 48 *infra*), el artículo 25 1) *c)* y el artículo 26 1) *b)* hacían en esencia que el tenedor no protegido y el tenedor protegido estuvieran sujetos a las mismas excepciones. Así pues, la redacción de las dos disposiciones debía ser coherente. Se señaló que esa había sido la opinión del Grupo de Trabajo en su 14.° período de sesiones (véase A/CN.9/273, párr. 20).

37. Sin embargo, con arreglo a otra opinión, ese cambio sería de fondo. El tenedor protegido debía ser tratado en forma diferente del tenedor no protegido. Con arreglo a la mayoría de los sistemas jurídicos, el equivalente de un tenedor no protegido estaba sujeto a todas las excepciones con respecto a su cedente inmediato, y eso se reflejaba en el artículo 25 1) *c)*. Sin embargo, la situación era diferente en lo relativo al tenedor protegido. En algunos sistemas jurídicos el equivalente de un tenedor protegido estaba sujeto a una amplia gama de excepciones con respecto a su cedente inmediato, en tanto que en otros sistemas estaba sujeto sólo a excepciones muy limitadas. El artículo 26 1) *b)* reflejaba un punto intermedio entre los dos sistemas. En consecuencia, se convino en general en que la diferencia entre los artículos 25 1) *c)* y 26 1) *b)* debía mantenerse.

38. Con respecto al artículo 25 3), se planteó una cuestión con respecto al significado de la frase "haya ejercido su derecho de acción" que figuraba en el inciso *a)*. Se preguntó, en particular si, para que una parte pudiera plantear una excepción de *ius tertii*, el tercero debía haber iniciado procedimientos para establecer su derecho al título, o si debía simplemente haber notificado al firmante su pretensión al título. Se expresó la opinión de que debía eliminarse la palabra *valid* en el texto inglés, dado que la palabra implicaba que un firmante no podía plantear una excepción de *ius tertii* a menos que el derecho de acción del tercero sobre el título hubiera sido determinado judicialmente como válido. Ese no podía ser el resultado que se quería conseguir en la disposición. Además, en virtud de la palabra *valid*, la parte que hacía frente a una demanda de pago del título por parte de un tenedor tendría dificultades para decidir si debía pagar el título si tuviera que determinar si la acción del tercero era válida. Se dijo, por otro lado, que la inclusión de la palabra *valid* no requeriría que se demorara la decisión en cuanto al pago del título hasta que la validez de la acción del tercero sobre el título se hubiera determinado judicialmente en

forma definitiva. El efecto de la palabra *valid* era que el firmante podía decidir pagar o no pagar el título, pero esa decisión sería a su riesgo si más tarde se determinaba judicialmente que el derecho de acción sobre el título del tercero era válido o inválido, según fuera el caso. Se expresó la opinión de que debía mantenerse la palabra *valid*;en el texto inglés a fin de impedir que un firmante plantease una excepción de *ius tertii* manifiestamente falsa.

39. Según otra opinión, el artículo 25 3) debería leerse en conjunción con el artículo 68 3), en virtud del cual el firmante que pagaba un título sin tener conocimiento de una acción válida sobre el título de un tercero quedaba exento de responsabilidad. La intención del artículo 25 3) *b)* era determinar las circunstancias en las cuales el firmante podía invocar el derecho de acción sobre el título de un tercero como excepción contra un tenedor.

40. La Comisión decidió remitir al grupo de redacción la tarea de precisar la redacción del artículo 25 3) *a)*, teniendo en cuenta las cuestiones planteadas por la palabra *valid* en el texto inglés.

41. El grupo de redacción propuso que se eliminase la palabra *valid* en el texto inglés del artículo 25 3) *a)*. Sin embargo, habida cuenta de las opiniones divergentes expresadas con respecto al uso de esa palabra, la Comisión decidió mantener por el momento la palabra *valid* en el texto inglés de ese artículo, así como en los artículos 25 2), 26 2) y 68 3), y remitir al grupo de trabajo y a la Comisión, en su examen ulterior del proyecto de convención, las cuestiones relativas al uso de esa palabra.

42. Con sujeción a las decisiones de redacción mencionadas en los párrafos que anteceden, la Comisión aprobó el artículo 25 (veáse sin embargo la decisión posterior relativa al artículo 25 1) *c)*, párrs. 50 y 57 *infra*).

Excepciones y acciones que pueden oponerse contra un tenedor protegido (artículo 26)

43. La Comisión convino con la decisión adoptada por el Grupo de Trabajo en su 14.° período de sesiones de añadir al artículo 26 1) *a)* una referencia al artículo 59 (véase A/CN.9/273, párr. 10).

44. Respecto del artículo 26 1) *b)* se expresó la opinión de que las excepciones que podían plantearse contra un tenedor protegido debían ser limitadas a fin de promover la utilidad y la aceptabilidad de los títulos negociables internacionales. Según esa opinión, la redacción del inciso *b)* tal como figuraba en el documento A/CN.9/274 era preferible a la fórmula considerada por el Grupo de Trabajo en su 14.° período de sesiones (véase A/CN.9/273, párr. 16). Las excepciones a que estaba sujeto el tenedor protegido con arreglo al inciso *b)* debían limitarse a las excepciones basadas en la transacción subyacente entre el tenedor protegido y la parte a la que se exigía el pago, o resultantes de un acto fraudulento por parte del tenedor protegido en la obtención de la firma de ese firmante en el título. Un firmante no podía oponer una excepción resultante de una transacción entre él mismo y el tenedor protegido no relacionada con el título. Según otra opinión, el tenedor protegido debía estar sujeto no sólo a las excepciones resultantes de la transacción subyacente, sino también a excepciones resultantes de situaciones relacionadas con la transacción subyacente, como un acuerdo de prolongación.

45. La Comisión consideró si las excepciones a que estaba sujeto el tenedor protegido con arreglo al artículo 26 1) *b)* debían ser excluyentes, o si el tenedor protegido debía estar sujeto también a excepciones adicionales de que pudiera disponerse con arreglo al derecho nacional. A este respecto, la Comisión consideró si el inciso *b)* debía o no afectar las excepciones, como la contrademanda o la contrarreclamación, que podrían, con arreglo a las leyes nacionales, estar al alcance de un firmante que hiciera frente a una acción sobre un título proveniente de un tenedor protegido. Se expresó la opinión de que, si podían interponerse con arreglo a las leyes nacionales excepciones distintas de las mencionadas en el inciso *b)*, en el inciso debía disponerse esto expresamente a fin de promover la certidumbre en cuanto a las excepciones a que estaba sujeto un tenedor protegido.

46. Se señaló que en general las contrademandas y las contrarreclamaciones eran cuestiones de derecho procesal. No obstante, se señaló también que en algunos sistemas jurídicos esas cuestiones se consideraban cuestiones de fondo.

47. Se señaló que la cuestión de si un tenedor protegido debía estar o no sujeto a excepciones con arreglo al derecho nacional, además de las especificadas en el inciso *b)*, era especialmente importante en algunos sistemas de *common law*, donde un tenedor protegido estaba sujeto a excepciones muy limitadas con respecto a su firmante inmediato. Sería importante para esos sistemas jurídicos determinar si un tenedor protegido estaba sujeto a excepciones con arreglo a las leyes nacionales, además de las mencionadas en el inciso *b)*. Se señaló que el inciso *b)* era una solución intermedia entre los sistemas jurídicos en que el tenedor protegido estaba sujeto a una amplia gama de excepciones con respecto a su firmante inmediato y los sistemas en que el tenedor protegido estaba sujeto sólo a excepciones muy limitadas. En consecuencia, se expresó la opinión de que el tenedor protegido no debía estar sujeto a excepciones adicionales con arreglo a las leyes nacionales.

48. Se convino en general en que la intención del inciso *b)* no era interferir con las excepciones como la contrarreclamación y la contrademanda de que pudiera disponerse con arreglo a las leyes nacionales. Se convino también en general en que la redacción del inciso debía quedar en su forma actual, con sujeción al uso de la palabra "transacción", que se remitió al grupo de redacción.

49. Se aprobó el inciso *c)* del artículo 26 1).

Referencia al artículo 25 en el artículo 4 7) a)

50. Se sugirió que, a la luz del texto aprobado para el artículo 25 1), podía ser necesario enmendar la definición de tenedor protegido que figuraba en el artículo 4 7). Con la redacción actual del artículo 4 7) se impedía que un tenedor adquiriera la condición de tenedor protegido si, en el momento en que había pasado a ser tenedor, tenía conocimiento de cualquier excepción relativa al título según lo dispuesto en el artículo 25. Por consiguiente, no podía adquirir la condición de tenedor protegido si tenía conocimiento de cualquier excepción a la responsabilidad contractual basada en una transacción entre él mismo y un firmante, aunque esa transacción no estuviera relacionada con la emisión o la transferencia del título (artículo 25 1) *c)*). Se sugirió que la denegación de la condición de tenedor protegido en esas circunstancias no era conveniente y que, en consecuencia, podía enmendarse el artículo 4 7) para evitar ese resultado (por ejemplo, estableciendo que un tenedor no podía adquirir la condición de tenedor protegido si tenía conocimiento de alguna de las excepciones mencionadas en los incisos *a), b)* o *d)* del párrafo 1) del artículo 25).

51. Esta sugerencia encontró considerable apoyo. No obstante, se expresó la opinión de que el resultado de esa enmienda podía ser que un tenedor adquiriera la condición de tenedor protegido aunque tuviera conocimiento de una excepción respecto de la responsabilidad contractual que pudiera oponer el firmante de quien él recibió el título basada en un negocio subyacente entre el tenedor y ese firmante.

52. En respuesta a esa objeción se señaló que, si bien el tenedor podía adquirir en esas circunstancias la condición de tenedor protegido, el firmante inmediatamente anterior podía oponer al tenedor protegido la excepción basada en el negocio subyacente (artículo 26 1) *b)*). Sin embargo, se indicó que, si bien quizá no se dispusiera de una acción contra el firmante inmediato con arreglo al artículo 26 1) *b)*, el hecho de que el tenedor adquiriera la condición de tenedor protegido podía tener otras consecuencias (por ejemplo, una transmisión realizada por el tenedor protegido podía conferir a un tenedor posterior los derechos de tenedor protegido: artículo 27 1)).

53. Se expresó también la opinión de que la frase "excepción relativa al título según lo dispuesto en el artículo 25", que figuraba en el artículo 4 7), requería nuevo examen. El artículo 25 1) se refería a diversas excepciones que cualquier firmante, inmediato o remoto, podía oponer a un tenedor que no fuera tenedor protegido, y no estaba claro si el conocimiento de cualquiera de esas excepciones impediría que un tenedor adquiriera la condición de tenedor protegido.

54. Tras un debate, la Comisión decidió que era necesario modificar el artículo 4 7) a la luz de las dificultades anteriormente indicadas, y confió esa tarea a un grupo de trabajo especial. El grupo de trabajo especial concluyó que la referencia al artículo 25 que figuraba en el artículo 4 7) *a)* era apropiada, salvo para aquellas excepciones basadas en una transacción o relación entre el firmante inmediato y el tenedor que no estuviera relacionada con la emisión o la transferencia del título. A fin de hacer constar esa excepción, se propuso que se hiciera una distinción en el artículo 25 1) *c)*, entre las excepciones basadas en el negocio subyacente y las excepciones basadas en otras transacciones, y que se excluyera esta última parte de la disposición de la referencia que figuraba en el artículo 4 7) *a)*.

55. La Comisión examinó la siguiente propuesta del grupo de trabajo especial:

a) Modificar el artículo 4 7) *a)* del siguiente modo:

"a) No hubiera tenido conocimiento de ninguna acción o excepción relativa al título según lo dispuesto en el artículo 25, salvo la del párrafo 1) *c)* ii), ni del hecho de que éste hubiese sido protestado por falta de aceptación o de pago; y"

b) Modificar el artículo 25 1) *c)* del siguiente modo:

"Cualquier excepción derivada de

"i) la transacción subyacente entre él y el tenedor;

"ii) cualquier otra transacción entre él y el tenedor que sirva de excepción respecto de la responsabilidad contractual."

56. Se observó que el nuevo texto que se proponía conservaba en el artículo 4 7) las palabras "de ninguna acción o excepción relativa al título según lo dispuesto en el artículo 25". En anteriores deliberaciones de la Comisión se había hecho ver que la referencia al artículo 25 planteaba dificultades para identificar las partes mencionadas en el artículo 4 7), en el contexto del artículo 25, si bien dicha identificación era necesaria para que la remisión surtiera efecto.

57. Se advirtió, en respuesta, que la tentativa de redactar el artículo 4 7) sin esa referencia producía un texto sumamente complejo en dicha disposición. Tras un debate, la Comisión aprobó las propuestas del grupo de trabajo especial relativas a los textos de los artículos 4 7), y 25 1) *c)*, con una enmienda de redacción propuesta respecto del artículo 4 7), y del grupo de redacción.

Norma sobre la protección (artículo 27)

58. Se expresó la opinión de que la redacción actual del artículo 27 tal vez no dejase suficientemente claros los efectos deseados. Luego de una deliberación al respecto, se acordó que el efecto del artículo 27 debía consistir en que el adquirente de un título que lo hubiera recibido de un tenedor protegido adquiriese los derechos que el tenedor protegido tenía en el momento de la transferencia, pero no en conferir al adquirente los derechos de tenedor protegido.

59. Tras un debate, la Comisión aprobó el artículo 27.

Presunción del carácter de tenedor protegido (artículo 28)

60. Se propuso que se suprimiera el artículo 28 por cuanto la persona que opusiera una excepción no debería tener que demostrar que la persona que

reivindicaba el título tenía conocimiento de hechos que le impedirían ser un tenedor protegido. Se argumentó en contra de esa propuesta que la norma enunciada en el artículo 28 figuraba en muchos sistemas jurídicos y que reforzaba la transferibilidad de un título. La propuesta no fue aprobada.

61. Tras un debate, la Comisión aprobó el artículo 28.

Responsabilidad del cedente por endoso o por mera tradición (artículo 41)

62. La Comisión aprobó el criterio adoptado en el artículo 41, en cuya virtud sus disposiciones se aplicaban tanto a una transferencia por mera tradición como a una transferencia por endoso y tradición. Se sugirió que era necesario enmendar la redacción del comienzo del artículo a fin de aclarar que el artículo se aplicaba a ambas categorías de transferencias. La Comisión convino en que el artículo, por aplicarse a ambas categorías de transferencias, no debía estar situado bajo el encabezamiento "El endosante", sino que había que colocarlo bajo un encabezamiento independiente. La Comisión convino también en que el tipo de interés mencionado en el artículo 41 3) debía calcularse de conformidad con el artículo 66. Con sujeción a esos cambios aceptados, la Comisión aprobó el artículo 41.

Artículo 5 (y su relación con otros artículos)

63. La Comisión examinó la definición que figuraba en el artículo 5 respecto del momento en que se considera que una persona tiene conocimiento de un hecho.

64. Se expresó la opinión de que, si bien con arreglo a ese artículo se consideraría que una persona tenía conocimiento de un hecho si tenía efectivamente conocimiento de ese hecho o no hubiera podido desconocer su existencia, el segundo elemento era realmente superfluo. Parecía que, si una persona no hubiera podido desconocer la existencia de un hecho, tenía realmente conocimiento de ese hecho. Se expresó también la opinión de que el significado de la frase "no hubiera podido desconocer su existencia" no quedaba claro y, por tanto, la frase podía interpretarse de modo diferente en distintas jurisdicciones. En respuesta a esa objeción, se señaló que en algunos sistemas jurídicos se daba un significado muy restringido a la expresión "tener efectivamente conocimiento", y que se requería un significado más amplio en los contextos en que se utilizaba la palabra "conocimiento" en el proyecto de Convención. Por ejemplo, cuando una persona eligiera deliberadamente pasar por alto un hecho, podía imputársele el conocimiento de ese hecho incluso aunque no pudiera decirse que tenía efectivamente conocimiento de él. Se señaló también que la frase "no hubiera podido desconocer su existencia" se había utilizado en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980), y que la frase había encontrado amplia aceptación durante los debates que llevaron a la aprobación de esa Convención.

65. La Comisión tomó nota de que, cuando en el artículo 23 2), en el artículo 23 2 *bis*), en el artículo 25 1) *d)* y en el artículo 26 1) c) se utilizaban las expresiones "no tenía conocimiento" o "sin tener conocimiento", se incluía también la salvedad "siempre que el desconocimiento no se debiera a negligencia de su parte" o "a condición de que esa falta de conocimiento no se debiera a su negligencia". La Comisión examinó primero la relación entre la definición que figuraba en el artículo 5 y la salvedad incluida en el artículo 25 1) *d)* y en el artículo 26 1) *c)*. Se expresó la opinión de que, en vista de la definición que figuraba en el artículo 5, podía suprimirse esa salvedad. Cuando la falta de conocimiento de un hecho por una persona se debiera a su negligencia, el conocimiento de ese hecho podía imputarse a esa persona por aplicación de la frase "no hubiera podido desconocer su existencia", que figuraba en el artículo 5. Mantener esa frase en el artículo 5 a la vez que la salvedad que figuraba en el artículo 25 1) *d)* y en el artículo 26 1) *c)* podía llevar a una repetición o a una incongruencia en la redacción. La dificultad podía resolverse mediante la supresión de la salvedad en el artículo 25 1) *d)* y en el artículo 26 1) *c)* o mediante la supresión del artículo 5. Otro enfoque para resolver esa dificultad podía consistir en la adición, al comienzo del artículo 5, de las palabras "A menos que se establezca lo contrario en la presente Convención". Se señaló también que el empleo del concepto "negligencia" podía provocar dificultades de interpretación en algunos sistemas jurídicos.

66. Según otra opinión, sin embargo, era conveniente mantener las palabras "a condición de que esa falta de conocimiento no se debiera a su negligencia" en artículo 25 1) *d)* y en el artículo 26 1) *c)*. Podían preverse situaciones en que no fuera posible sostener que una persona no hubiera podido desconocer la existencia de un hecho (artículo 5), pero en las que pudiera sostenerse que esa persona fue negligente. Por ejemplo, si un pagaré fue presentado a una persona por un empleado de confianza ocultándole la naturaleza del documento, y esa persona, por lo tanto, lo firmó como suscriptor, las circunstancias podían hacer que fuera difícil sostener que no hubiera podido desconocer el carácter del documento que estaba firmando. Sin embargo, esas circunstancias podían haber impuesto a esa persona la obligación de hacer averiguaciones sobre el documento que firmó, y el firmarlo sin hacerlas pudo haber constituido negligencia. Se señaló también que, si la utilización del término "negligencia" podía crear dificultades de interpretación, podría emplearse otro término de significado equivalente. Por otra parte, la adición de las palabras "A menos que se establezca lo contrario en la presente Convención" al artículo 5 no era conveniente, ya que esa adición reduciría la certidumbre del significado que la definición, tal como estaba redactada actualmente, daba al término "conocimiento".

67. Tras un debate, la Comisión decidió mantener la salvedad que figuraba en el artículo 25 1) *d)* y en el artículo 26 1) *c)*.

68. La Comisión reconoció que los argumentos presentados con respecto a la relación entre la definición que figuraba en el artículo 5 y la salvedad incluida en el artículo 25 1) *d)* y en el artículo 26 1) *c)* se aplicaba también con respecto a la salvedad que figuraba en el artículo 23 2) y en el artículo 23 2 *bis*). Se señaló que, con respecto a estos últimos artículos, era pertinente la siguiente consideración adicional. Esos artículos se referían a la posible responsabilidad de un banco cobrador cuando el título contuviera un endoso falsificado. Si bien era posible adoptar diferentes enfoques en cuanto al grado de responsabilidad del banco cobrador de ese título, el texto actual reflejaba una solución de transacción que parecía aceptable por los banqueros. Por consiguiente, la supresión de la salvedad, que eliminaría la solución de transacción, no era conveniente.

69. Tras un debate, la Comisión decidió mantener la salvedad que figuraba en el artículo 23 2) y en el artículo 23 2 *bis*).

70. La Comisión examinó la definición que figuraba en el artículo 5 en relación con la palabra "conocimiento" utilizada en el artículo 4 7), en el artículo 11 2) *a)*, en el artículo 41 1) *c)*, en el artículo 41 2) y en el artículo 68 3), y decidió que la definición era satisfactoria en el contexto de esos artículos.

2. *Examen de otros asuntos y proyectos de artículos examinados por el Grupo de Trabajo*

Artículo 1

71. Se propuso que se agregara el siguiente inciso nuevo a continuación del artículo 1 2) *c)*: "Está domiciliada en un banco;" y el siguiente inciso nuevo a continuación del párrafo 3) *c)* del mismo artículo (en español): "Está domiciliado en un banco;" y que se eliminara el inciso *d)* del artículo 51.

72. Tras un debate, la Comisión estimó que la enmienda propuesta restringiría indebidamente el ámbito de los títulos a los cuales se aplicaría el proyecto de Convención y, en consecuencia, no aprobó la propuesta.

73. Se expresó la opinión de que no eran satisfactorias las disposiciones del artículo 1 que definían cuándo debía considerarse que un título era un título internacional a fin de que fuera aplicable a él la Convención. La Convención no sería aplicable a un título respecto al cual los lugares especificados en el artículo 1 2) *e)* estuvieran ubicados en un solo Estado. Sin embargo, la Convención seguiría sin ser aplicable incluso aunque el título se transmitiera posteriormente en un Estado diferente (v.g., fuera endosado en un Estado diferente). En respuesta a esa objeción, se señaló que las disposiciones del artículo 1 daban autonomía a las partes para hacer aplicable la Convención en el momento de emitir el título, por ejemplo, especificando que al menos dos de los lugares mencionados en el artículo 1 2) *e)* estaban ubicados en Estados diferentes.

74. Se reconoció que el artículo 1 2) *e)*, en el que se determinaba cuándo un título era internacional a fin de que le fuera aplicable el proyecto de Convención, era el resultado de decisiones adoptadas por la Comisión en anteriores períodos de sesiones tras un prolongado debate. Por consiguiente, la Comisión decidió mantener el enfoque reflejado en el artículo 1.

75. Se expresó la opinión de que el artículo 1 combinaba dos conjuntos diferentes de requisitos, a saber, los elementos internacionales necesarios para que fuera aplicable la Convención y las condiciones para la validez de un título. Por consiguiente, se propuso que se separaran esos dos conjuntos de requisitos dividiendo el artículo 1 en dos artículos. La Comisión tomó nota de que la misma propuesta se había hecho en el 14.° período de sesiones del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales, pero no había sido aceptada por ese Grupo de Trabajo (véase A/CN.9/273, párrs. 61 y 62). Si bien la propuesta recibió cierto grado de apoyo, la opinión predominante fue que no debía aceptarse.

76. Se expresó la opinión de que no quedaba claro si el artículo 1 requería que en el título se indicara dónde estaban ubicados todos los lugares mencionados en los incisos *e)* de los párrafos 2) y 3) del artículo 1, y si indicar dónde estaban ubicados esos lugares era una condición esencial para la validez del título. En respuesta a esa opinión, se señaló que las disposiciones de los incisos *e)* de los párrafos 2) y 3) del artículo 1 tenían por objeto únicamente determinar cuándo un título era un título internacional al que se aplicaba el proyecto de Convención, y en ellas se requería, como condición para esa aplicación, que en el título se indicara que dos de los lugares mencionados en él estaban ubicados en Estados diferentes. Se convino en que ese significado se aclararía mediante una enmienda apropiada del comienzo de los incisos *e)* de los párrafos 2) y 3) del artículo 1, y se acordó referir la cuestión al grupo de redacción. La Comisión aprobó una propuesta del grupo de redacción de enmendar las palabras introductorias del artículo 1 2) *e)* y 3 *e)* del siguiente modo:

> "*e)* Especifica por lo menos dos de los lugares siguientes e indica que los lugares así especificados están situados en Estados diferentes:"

77. Se sugirió que, para que fuera aplicable a un título el proyecto de Convención, en los párrafos 2) y 3) del artículo 1 debía exigirse solamente que las palabras "Letra de cambio internacional (Convención de . . .)" o "Pagaré internacional (Convención de . . .)" figuraran en el encabezamiento del título, y no en su texto. Se sugirió además que se exigiera que esas palabras figuraran en un solo idioma especificado, ya que ese requisito permitiría identificar fácilmente un título al que fuera aplicable el proyecto de Convención. La Comisión no aceptó esas sugerencias.

78. Se convino en que la Convención no debía contener una definición de "escrito". Por el contrario, el significado de la palabra debía dejarse abierto de modo que pudiera ser interpretado de conformidad con la evolución de las prácticas y los adelantos tecnológicos.

Se afirmó que sería difícil lograr una definición satisfactoria de "escrito". Además, la palabra no se definía habitualmente en las legislaciones nacionales relativas a los títulos negociables, y la falta de definición no había causado dificultades.

79. Se expresó la opinión de que podría surgir un problema cuando el título constara de varias páginas. En algunos casos, por ejemplo, los elementos esenciales del título figuraban en una o varias páginas, pero la firma aparecía sólo en la última página, y era discutible si un título de ese tipo era válido con arreglo a la Convención. Se sugirió que, si se pretendía que los requisitos esenciales de un título pudieran figurar en páginas diferentes, la Convención lo estableciera expresamente.

80. Según otra opinión, no se planteaba ningún problema con respecto a la validez con arreglo a la Convención de un título compuesto de varias páginas, cuando todas las páginas estaban unidas para formar un solo documento. Se señaló, no obstante, que algunos de los elementos de un título de varias páginas podían convertirlo en un título condicional, en oposición al artículo 1 2) *b)* y 3) *b)* de la Convención.

81. Se convino en que los títulos compuestos de varias páginas quedaban comprendidos por el proyecto de Convención.

82. Se señaló que la disposición que excluía los cheques del ámbito de aplicación de la Convención era necesaria para aquellos sistemas jurídicos en los que un cheque se consideraba como una forma de letra de cambio.

83. Tras un debate la Comisión aprobó el artículo 1 con las modificaciones señaladas.

Cuestiones relativas al artículo 2

84. Se expresó la opinión de que en la Convención debía exigirse que un título estuviera vinculado de algún modo a un Estado contratante para que la Convención se aplicara a ese título. Según esa opinión, era inaceptable que un librador pudiera librar en un Estado no contratante una letra de cambio sobre un librado en otro Estado no contratante y hacer que la Convención se aplicara a esa letra.

85. Se señaló también que algunos sistemas jurídicos no reconocían la autonomía del librador o el suscriptor para elegir la legislación aplicable a un título. Si se incoaba una acción con respecto al título en uno de esos Estados, y el Estado no era parte en la Convención, no estaría obligado a aplicar la Convención; por el contrario, aplicaría las normas del sistema jurídico indicado por sus propias normas sobre conflicto de leyes. No era probable que esas normas sobre conflicto de leyes indicaran las normas aplicadas en un Estado contratante (es decir, la Convención) si no existía vínculo alguno entre el título y un Estado contratante. La posibilidad de que un tribunal de un Estado no contratante no aplicara la Convención, pese a que un firmante hubiera pretendido hacer que la Convención fuera aplicable al título, crearía incertidumbre con respecto a la aplicación de la Convención y a las normas jurídicas que regían los títulos negociables internacionales. Aunque no pudiera eliminarse totalmente esa incertidumbre, podía reducirse exigiendo, por ejemplo, que el lugar en que el instrumento fuera librado o el lugar en que hubiera de ser pagado estuviera ubicado en un Estado contratante.

86. Según otra opinión, la incertidumbre mencionada en el párrafo anterior no constituía una preocupación grave para los banqueros. Estos preferirían poder determinar por el tenor del título si se aplicaba a él la Convención. Podrían saberlo con razonable certidumbre con arreglo al artículo 2 tal como estaba redactado actualmente. Si en la Convención se exigiera un vínculo entre un lugar indicado en el título y un Estado contratante, el personal bancario que manipulara un título tendría que determinar si el lugar indicado estaba o no ubicado en un Estado que fuera parte en la Convención.

87. Se plantearon cuestiones acerca del significado y la efectividad del artículo 2 tal como estaba redactado actualmente. Según una opinión, el artículo 2 era equívoco, ya que implicaba que un tribunal de un Estado contratante estaría obligado en todos los casos a aplicar la Convención si un firmante había hecho que el título estuviera sujeto a la Convención, tanto si los lugares indicados en el título estaban ubicados en Estados contratantes como si no lo estaban. Se afirmó que había casos en que algunos Estados, aunque fueran partes en la Convención, aplicarían, con arreglo a sus normas sobre conflicto de leyes, su legislación nacional en lugar de la Convención. Por ejemplo, cuando un título fuera librado en un Estado no contratante, un tribunal del Estado contratante podría aplicar la legislación del Estado en que fue librado el título en lugar de la Convención.

88. No obstante, la opinión predominante fue que el propósito y el significado del artículo 2 eran que un tribunal de un Estado contratante debía aplicar la Convención a un título que reuniera los requisitos de la Convención, aunque las normas sobre conflicto de leyes de ese Estado condujeran a la aplicación de una legislación diferente.

89. Se expresó la opinión de que, según esa interpretación del artículo 2, existiría un conflicto entre la Convención que ahora se estaba redactando y el Convenio de Ginebra de 1930 destinado a reglamentar ciertos conflictos de leyes en materia de letras de cambio y pagarés a la orden. Por consiguiente, se puso en duda que un Estado que fuera parte en ese Convenio pudiera llegar a ser parte en la Convención que actualmente estaba redactando la Comisión.

90. Debido a la aparente falta de claridad con respecto al significado y la efectividad del artículo 2, el artículo fue remitido al grupo de redacción con instrucciones de que lo aclarara a fin de reflejar el significado y la efectividad que se pretendía darle. El grupo de redacción propuso que se enmendara el comienzo del artículo 2 del siguiente modo: "En los Estados contratantes la presente Convención se aplicará estén o no . . .".

91. Al examinar la Comisión esta propuesta se advirtió que, por cuanto la Convención estaba dirigida sólo a los Estados contratantes, la redacción propuesta no impediría que un Estado que no fuera un Estado contratante aplicara la Convención si sus normas sobre conflicto de leyes indicaban que ésta debía aplicarse. Sin embargo, se opinó que la redacción propuesta no se conformaba a la redacción que habitualmente figuraba en las convenciones de derecho internacional privado y que era preferible la redacción original del artículo 2 que figuraba en el documento A/CN.9/274, salvo por el cambio de la palabra *"applies"* por las palabras *"shall apply"* en el texto inglés. La Comisión decidió mantener la redacción original con la incorporación del cambio sugerido en el texto inglés.

Interpretación de la Convención (artículo 3)

92. Se expresó la opinión de que en el artículo 3 debía suprimirse la referencia a la observancia de la buena fe en las operaciones internacionales. Se sugirió que la obligación de observar la buena fe recaía sobre las partes en una transacción y que no debía imponerse a un tribunal que interpretara la Convención, que era la finalidad del artículo 3. Por otra parte, no quedaba claro cuál era el significado de la observancia de la buena fe en las operaciones internacionales. Sin embargo, prevaleció la opinión de que debía mantenerse la referencia a la observancia de la buena fe.

Definición de "firma" (artículo 4 10) y artículo X)

93. Se expresó la opinión de que la Convención no debía contener una definición de "firma". En apoyo de esa opinión se dijo que los métodos de firma utilizados y legalmente reconocidos variaban de un Estado a otro, y que sería difícil que la Convención reflejara esas prácticas y requisitos legales nacionales; era preferible dejar que la cuestión de los métodos de firma permisibles fuera resuelta por la legislación nacional. Se dijo también que la falta de definición de "firma" en la Ley Uniforme anexa al Convenio de Ginebra de 1930 por el que se establece una Ley Uniforme referente a las letras de cambio y pagarés a la orden no había creado ningún problema. Sin embargo, ese punto fue debatido.

94. Según otra opinión, debía definirse en la Convención el término "firma". Se señaló que, con arreglo al artículo 1 2) *f)* y 3) *f)*, la firma del librador o el suscriptor era un elemento indispensable para que la Convención fuera aplicable a un título. Por consiguiente, era importante que las partes tuvieran alguna certidumbre de que la firma estampada por un método particular sería válida en los Estados en que el título fuera negociado o en los que se incoara una acción con respecto a él. Sin una definición en la que se especificaran los métodos de firma que eran aceptables no existiría tal certidumbre.

95. La Comisión examinó diversos métodos de firma que debían incluirse en la definición de "firma". Se convino en general en que la definición debía referirse a la firma de puño y letra, que era el método más tradicional. Se expresó la opinión de que debían incluirse también en la definición los métodos mecánicos de firma mencionados en el párrafo 10 del artículo 4. También se sugirió que la definición debía referirse a la "firma ilegible", es decir, la firma mediante caracteres o símbolos, y a la firma estampada por medios electrónicos. Según otra opinión, sin embargo, no debía incluirse la firma estampada por medios electrónicos, ya que eso podía implicar que el título no tuviera que estar extendido sobre un papel.

96. Se expresaron opiniones divergentes con respecto al artículo X. Según una opinión, si en la Convención se definía la firma incluyendo tanto la firma de puño y letra como otras formas de firma, debía incluirse el artículo X a fin de satisfacer los intereses de aquellos Estados que exigían que en su territorio la firma se efectuara de puño y letra. Se señaló, no obstante, que los intereses de esos Estados podían satisfacerse en cierta medida gracias al artículo 30, en virtud del cual la persona cuya firma había sido falsificada no estaba obligada por el título.

97. Según otra opinión, no debía incluirse en la Convención el artículo X. En apoyo de esa opinión se dijo que la inclusión de ese artículo causaría incertidumbre con respecto a la validez de una firma y obstaculizaría la circulación de los títulos. Al manipular títulos que contuvieran firmas no efectuadas de puño y letra, el personal bancario tendría que determinar si el Estado en que se estampó la firma había depositado una reserva con arreglo al artículo X. Por otra parte, la Convención no exigía que se indicara en el título el lugar en que se estampó la firma; por consiguiente, sería imposible en muchos casos determinar si la firma se había efectuado en un Estado que había depositado una reserva con arreglo al artículo X.

98. Se sugirió que, si se mantenía el artículo X, se exigiera en la Convención que se indicara en el título el lugar en que se estampó la firma. Según otra sugerencia, había que aclarar si un Estado que no hubiera depositado una declaración con arreglo al artículo X debía considerar válida o inválida la firma no efectuada de puño y letra estampada en un Estado que hubiera depositado ese tipo de reserva.

99. Algunos de los que objetaban el artículo X manifestaron que, si el mantenimiento del artículo 4 10) hacía necesario incluir el artículo X para satisfacer los intereses de algunos Estados, era preferible que se suprimiera el artículo 4 10). Otros preferían mantener el artículo 4 10) e incluir también el artículo X, si era necesario.

100. Se convino en general en que lo más razonable sería tratar de formular, como solución de transacción, una definición de "firma" en la que se tuvieran en cuenta tanto los intereses de los partidarios de una definición amplia del término como los de los partidarios de una definición restringida, y mediante la cual se pudiera evitar la inclusión del artículo X. A ese respecto se expresó la opinión de que en la definición se debía hacer referencia expresa a la firma de puño y letra y un facsímile de la misma, pero que dicha definición debía ser también lo suficientemente amplia como para incluir las firmas efectuadas mediante algunos otros métodos

utilizados en distintas partes del mundo. Sin embargo, para dar satisfacción a los Estados que exigían en sus territorios la firma de puño y letra como salvaguardia contra la falsificación, sólo se debían incluir otros métodos que permitieran un grado de autenticidad equivalente al de las firmas de puño y letra. Se señaló que ese enfoque permitiría que los tribunales o las legislaciones nacionales reconocieran la validez de métodos de firma que pudieran llegar a utilizarse en el futuro pero que se ajustaban a los parámetros generales de la definición.

101. También se indicó que la definición debía proporcionar un grado razonable de certeza de que una firma efectuada mediante un método concreto se consideraría válida, aunque se reconoció que no se podía eliminar completamente el riesgo comercial con respecto a métodos no mencionados expresamente en la definición.

102. Teniendo en cuenta esas opiniones y sobre la base de las propuestas del grupo de redacción, la Comisión convino en adoptar la definición siguiente del término "firma" y en suprimir el artículo X:

"El término "firma" designa la firma manuscrita o la puesta mediante facsímile o cualquier otro medio que produzca el equivalente de una autenticación, y el término "firma falsificada" comprende la firma estampada mediante el uso ilícito o no autorizado de cualquiera de esos medios."

Artículos 4 11) y 71 1 bis*)*

103. La Comisión examinó el artículo 4 11), en el que figura una definición de "moneda" y "dinero". También examinó una nota de la Secretaría (A/CN.9/285, párrs. 1 a 4) preparada en respuesta a una petición del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales a la Secretaría de que consultara con el Fondo Monetario Internacional (FMI) acerca de la definición contenida en el párrafo 11) del artículo 4.

104. El observador del FMI señaló que el artículo 4 11) permitía que se extendiera un título sujeto al proyecto de Convención en una unidad de cuenta monetaria establecida por una institución intergubernamental o mediante acuerdo entre dos o más Estados. En cuanto a los derechos especiales de giro (DEG) establecidos por el FMI, se habían creado para las transacciones entre Estados miembros del FMI que fueran también miembros de un departamento especial de DEG del FMI. El Fondo había establecido normas que regían la transferencia de DEG entre miembros capacitados para hacer transferencias y esas normas se relacionaban, por ejemplo, con los tipos de cambio y las fechas de valor de las transacciones. Aunque el proyecto de Convención permitía que se extendieran títulos en unidades de cuenta monetarias y regulaba la transferencia de esos títulos, no se pretendía que el proyecto de Convención fuera en contra de las normas del FMI que regían la transferencia de DEG, ni de las reglas, establecidas por una institución intergubernamental o por dos o más Estados, que regían la transferencia de una unidad de cuenta monetaria establecida por esa institución intergubernamental o por esos Estados. A juicio del observador del FMI, era conveniente que ese propósito quedara reflejado en el proyecto de Convención añadiendo una cláusula al artículo 4 11) en los siguientes términos: "La Convención se aplicará sin perjuicio de las normas establecidas por una institución intergubernamental ni de lo estipulado en un acuerdo entre dos o más Estados en relación con una unidad monetaria de cuenta establecida por esa institución o mediante ese acuerdo".

105. Se expresó la opinión de que no era necesario añadir la cláusula propuesta, puesto que no había prácticamente ningún peligro de que se interpretara el proyecto de Convención en el sentido de que iba en contra de las normas establecidas por una institución intergubernamental o de lo estipulado en un acuerdo intergubernamental en relación con una unidad de cuenta monetaria establecida por esa institución o mediante ese acuerdo. También se expresó la opinión de que se podía responder a la preocupación del FMI mediante la inclusión de una declaración en el informe de la Comisión sobre la labor realizada en su actual período de sesiones en el sentido de que la Comisión entendía que el proyecto de Convención no se interpretaría en ese sentido. Sin embargo, prevaleció la opinión de que era preferible añadir una cláusula que solucionara claramente el problema de que se trataba y la Comisión decidió incluir dicha cláusula con arreglo a la sugerencia del Observador del FMI.

106. La Comisión examinó también las siguientes dos consideraciones con respecto a las unidades monetarias de cuenta establecidas mediante un acuerdo entre dos o más Estados que la Secretaría había señalado a la atención de la Comisión (véase A/CN.9/285, párr. 4):

a) La definición del artículo 4 11) incluiría las unidades de cuenta denominadas en cantidades específicas de oro que se encontraban en varias importantes convenciones sobre responsabilidad. Estas no parecían figurar entre las unidades de cuenta consideradas por el grupo de trabajo cuando formuló la definición.

b) Se podría poner término a las unidades de cuenta creadas mediante acuerdo entre dos o más Estados para fines concretos una vez se cumpliera su objetivo. Era posible que no se ideara ningún medio de convertir esas unidades en monedas de sustitución o unidades de cuenta, sobre todo si los Estados interesados no sabían que se habían creado obligaciones privadas en esa unidad de cuenta.

107. La Comisión confió a un grupo de trabajo especial la tarea de redactar una cláusula que se añadiría a la definición del artículo 4 11) (véanse los párrafos 104 y 105 *supra*), así como la tarea de determinar si el artículo 4 11) necesitaba alguna otra modificación a la luz de las consideraciones mencionadas en el párrafo 106 *supra*.

108. Se expresó la opinión de que se debía aclarar lo dispuesto en el artículo 71 1 *bis*) acerca del pago de un título cuyo importe estuviera expresado en una unidad de cuenta monetaria. Podía interpretarse que, según ese

artículo, cuando el importe de un título esté expresado en una unidad de cuenta monetaria que es transferible entre la persona que hace el pago y la persona que lo recibe, y en el título se determina una moneda de pago, el pago no podrá hacerse de todos modos en la moneda especificada. Por consiguiente, se podría modificar el texto del artículo para evitar esa interpretación. La Comisión remitió este artículo para su examen al mismo grupo de trabajo especial encargado de examinar el artículo 4 11).

109. La Comisión examinó una propuesta del grupo de trabajo especial y del grupo de redacción de que se incorporara el siguiente texto al final del artículo 4 11):

"si bien la presente Convención será aplicable sin perjuicio de las normas de la institución intergubernamental o de las cláusulas del acuerdo."

y de que se reemplazara el artículo 71 1 *bis)* con el siguiente texto:

"1 *bis)* Cuando el importe de un título esté expresado en una unidad monetaria de cuenta en el sentido del artículo 4 11) y ésta sea transferible entre la persona que hace el pago y la que lo recibe, el pago se hará, a menos que el título especifique una moneda de pago, mediante la transferencia de la unidad monetaria de cuenta. Si la unidad monetaria de cuenta no fuere transferible entre esas personas, el pago se hará en la moneda especificada en el título o, de no haber especificación, en la moneda del lugar del pago."

110. Tras un debate, la Comisión aprobó esas propuestas.

Artículo 6 b) *y* c)

111. La Comisión examinó los incisos *b)* y *c)* del artículo 6, que disponen que la suma pagadera en virtud de un título se considerará una suma determinada aunque el título indique que deba pagarse a plazos en fechas sucesivas (inciso *b)*) o a plazos en fechas sucesivas estipulándose en el título que, en caso de no pagarse cualquiera de las cuotas, se adeudará todo el saldo impago (inciso *c)*).

112. Se expresó la opinión de que esas disposiciones no eran aceptables porque creaban dificultades técnicas (por ejemplo, complejidad en las disposiciones de los títulos, dificultades para calcular el interés adeudado). El inciso *c)* del artículo 6 en particular era objetable porque podría fomentar la expedición de títulos con condiciones que perjudicarían al deudor.

113. Sin embargo, prevaleció la opinión de que, por cuanto las prácticas descritas en esas dos disposiciones eran habituales en el comercio internacional, el proyecto de Convención sería más útil si se permitía incluir esas disposiciones en los títulos sujetos a él. Además, si bien una cláusula de vencimiento anticipado con arreglo al artículo 6 *c)* podría resultar muy dura en un caso determinado, el deudor tenía libertad para oponerse a que el acreedor incluyera esa condición en un título. Tras un debate, la Comisión aprobó los incisos *b)* y *c)* del artículo 6.

Títulos con tipos de interés flotantes (artículo 7)

114. La Comisión consideró si el proyecto de Convención debía incluir una disposición que permitiera extender títulos con tipos de interés flotantes (o variables). A ese respecto la Comisión tuvo ante sí una nota de la Secretaría en la que se trataba esa cuestión (A/CN.9/285, párrs. 5 a 12). La Comisión estudió la cuestión a la luz del siguiente nuevo artículo 7 5) propuesto por la Secretaría:

"5) El tipo de interés se podrá expresar en forma definitiva o como tipo variable. Para que un tipo variable pueda servir para este propósito, deberá variar conforme a lo estipulado en el título y en tal estipulación se deberá hacer referencia a otro u otros tipos de interés [que estén a disposición del público y no estén sujetos al control del tomador]."

115. Hubo apoyo para la opinión de que el proyecto de Convención no debía incluir esa disposición. La inclusión de un tipo de interés flotante podría crear incertidumbre en cuanto a lo que estaba obligado a pagar el deudor. Dicha incertidumbre podría a su vez impedir que circularan títulos con esos tipos. Además, si no se adoptaban salvaguardias, el acreedor podría influir sobre el tipo de interés flotante en su propio beneficio. Y, puesto que los tipos de interés tendían en general a aumentar y no a disminuir, era probable que el tipo de interés flotante no favoreciera al deudor. Como resultado de ello, se expresó la opinión de que una disposición de ese carácter no iba en interés de los países en desarrollo. También se señaló que las instituciones financieras de algunos países no consideraban importantes en el comercio internacional los títulos con tipos de interés flotantes.

116. Sin embargo, prevaleció la opinión de que la inclusión de una disposición que permitiera los tipos de interés flotantes haría mucho más atractivo el proyecto de Convención para la comunidad financiera. Los títulos con tipos de interés flotantes se venían utilizando en algunos mercados financieros, aunque no se podían considerar títulos negociables. La inclusión en el proyecto de Convención de una disposición que permitiera los tipos de interés flotantes haría que esos títulos se pudieran considerar títulos negociables y pudieran circular. Cabía esperar que esto a su vez hiciera que se redujeran los intereses que se cobraban en esos títulos. Si bien un tipo de interés flotante podía introducir un elemento de incertidumbre en cuanto a lo que estaba obligado a pagar el deudor, el artículo 6 *d)* del proyecto de Convención daba entrada ya a un elemento de incertidumbre al disponer que la suma pagadera en virtud de un título se consideraría una suma determinada aunque debiera pagarse con arreglo a un tipo de cambio que se había de determinar tal como se señalaba en el título. Además, la experiencia reciente indicaba que los tipos de interés con frecuencia disminuían y, por lo tanto, no se podía llegar a la conclusión de que el tipo de interés flotante favorecería normalmente al acreedor.

117. La Comisión examinó los requisitos contenidos en el nuevo artículo 7 5) propuesto por la Secretaría de que, al estipularse en un título un tipo de interés variable, en

tal estipulación "se deberá hacer referencia a otro u otros tipos de interés [que estén a disposición del público y no estén sujetos al control del tomador]". Se expresó la opinión de que no era conveniente que en el párrafo propuesto se permitiera que la variación del tipo de interés en el título se vinculara únicamente a una variación en otro u otros tipos de interés; en la práctica, los tipos de interés flotantes se vinculaban a los índices de precios de los productos básicos o a otras fuentes. Aunque esta opinión recibió algún apoyo, prevaleció la de que sólo se debía permitir una referencia a otro u otros tipos de interés.

118. La Comisión consideró si en el nuevo párrafo del proyecto de Convención propuesto se debía disponer que los tipos de interés de referencia debían ser tipos "que estén a disposición del público y no estén sujetos al control del tomador". Se señaló que el objeto de ambos requisitos era reducir la posibilidad de que una parte interesada influyera en el tipo de interés de referencia. Se señaló que el significado del término "a disposición del público" podía ser incierto. Por ejemplo, podría haber diferencias de opinión en cuanto a si un tipo de interés utilizado únicamente por algunos bancos y disponible únicamente si se pedía información al respecto en uno de esos bancos estaba "a disposición del público". Teniendo en cuenta esta incertidumbre, se sugirió que se suprimiera ese requisito y se concediera autonomía a los firmantes para elegir un tipo de interés de referencia siempre que ese tipo estuviera determinado o se pudiera determinar en el título.

119. Con respecto a las palabras "no estén sujetos al control del tomador", se expresó la opinión de que el concepto de "control" no estaba claro y se sugirió que se sustituyera por las palabras "no estén sujetos a una variación unilateral por parte del tomador", que resultaban más claras. También se señaló que era insuficiente hacer referencia únicamente al "control del tomador"; se necesitaba asimismo una protección contra el control del tipo de interés de referencia por otros firmantes del título (por ejemplo, los endosantes).

120. Tras un debate, la Comisión decidió mantener los conceptos implícitos en la utilización de las palabras "que estén a disposición del público y no estén sujetos al control del tomador", pero remitió el texto del artículo 7 5) preparado por la Secretaría a un grupo de trabajo especial para que lo examinara a la luz de las deliberaciones de la Comisión.

121. La Comisión examinó el siguiente nuevo texto del artículo 7 5) propuesto por el grupo de trabajo especial:

> "5) El tipo de interés que ha de pagarse podrá ser fijo o variable. Para que un tipo de interés variable sea admisible a estos efectos, tendrá que variar en relación con uno o más tipos de referencia de conformidad con cláusulas estipuladas en el título, cada uno de los cuales deberá estar publicado o ser de otra manera de conocimiento público y no podrá ser fijado unilateralmente, directa o indirectamente, por el tomador ni por otra persona designada en el título en el momento en que la letra es librada o el pagaré es suscrito."

122. Se planteó la cuestión relativa a saber cuál era el momento pertinente, conforme al párrafo propuesto, para remitirse al tipo de interés de referencia. En respuesta se dijo que el tipo de interés de referencia previsto era un tipo de interés que se publicaría o conocería durante el plazo del título cuando hubiera necesidad de remitirse a él (por ejemplo, cuando fuera necesario calcular los intereses).

123. Se preguntó a qué palabras hacía referencia la frase "en el momento en que la letra es librada o el pagaré es suscrito". Se señaló en respuesta que la frase se refería a las palabras "designada en el título". Se acordó que era menester modificar el texto del párrafo para dejarlo así aclarado.

124. Se observó que la frase "otra persona designada en el título" podría dar lugar a dificultades de interpretación cuando la persona fuera designada en el título con el único objeto de identificar un tipo de interés de referencia (por ejemplo, cuando se dijera que el tipo de interés de referencia era el publicado por un banco designado). Por cuanto no se quería que esa frase se aplicara a una persona designada en el título únicamente con ese fin, se acordó que había que modificar el texto del párrafo para aclarar las personas a las cuales se aplicaría esa frase.

125. Tras un debate, la Comisión aprobó el nuevo párrafo y encomendó al grupo de redacción el cometido de introducir las modificaciones necesarias mencionadas en los dos párrafos anteriores.

126. Se señaló que se podría mitigar la incertidumbre respecto de lo que estaba obligado a pagar el deudor, así como los problemas que crearían a los firmantes las fluctuaciones extremas de los tipos de interés, si la disposición que debía incluirse en el proyecto de Convención permitía que los firmantes estipularan que los tipos de interés aplicables no podrían ser superiores ni inferiores a los tipos de interés especificados. Con arreglo a otra propuesta, en todo título en que se estipularan tipos de interés flotantes se tendría que establecer un tipo de interés mínimo y máximo razonables. Se expresó la opinión de que no era conveniente imponer esas limitaciones porque no se daban actualmente en el uso de tipos de interés flotantes en los préstamos comerciales (en contraste con los préstamos al consumidor).

127. Se presentaron las siguientes propuestas específicas en el sentido de agregar un nuevo párrafo 5 *bis)* al artículo 7 a fin de establecer límites a la medida en que pueden fluctuar los tipos de interés variables establecidos en un título:

Propuesta A

> "Para que un tipo de interés flotante sea aceptable, en el título deberán indicarse al mismo tiempo las normas convenidas para impedir que las fluctuaciones, ascendentes o descendentes, tengan consecuencias que, según criterios razonables en materia de comercio internacional, sean contrarias a la equidad en perjuicio de cualquiera de los firmantes y del tenedor del título."

Propuesta B

"Cuando el tipo de interés que haya de pagarse se exprese como un tipo variable, podrá estipularse que ese tipo no será menor o mayor que un tipo de interés determinado."

128. En apoyo de la propuesta A se dijo que algunas de las partes en transacciones comerciales estarían dispuestas a aceptar la utilización de títulos con tipos de interés variables sólo si se limitaba la fluctuación del tipo de interés, y por tanto la cuantía del interés que tendrían que pagar. Por consiguiente, aumentaría la aceptabilidad de los títulos a que se refería la Convención, y la de la propia Convención, si en ésta se establecieran tales límites. La propuesta daba a los firmantes la libertad de convenir en diversas técnicas para limitar la cuantía de la fluctuación con arreglo a sus necesidades comerciales, en tanto que la propuesta B la restringía a una sola técnica. Se dijo también que la propuesta A requeriría que los firmantes convinieran en limitar la cuantía en que podría fluctuar el tipo de interés, reduciendo, por lo tanto, la medida en que el establecimiento de un tipo de interés variable en un título se alejaría del principio fundamental del derecho de los títulos negociables de que un título no debe estar sujeto a circunstancias ajenas a él. Según otra opinión, sin embargo, al establecer esos límites la Convención se alejaría aún más de ese principio.

129. En apoyo de la propuesta B se dijo que era preferible permitir que los firmantes decidieran si debía limitarse o no la cuantía de la fluctuación del tipo de interés establecido en un título, en lugar de obligarles a convenir sobre tales límites. Si se aceptara la propuesta A, los firmantes que no desearan tener tales límites no podrían utilizar un título regido por la Convención. Además, los criterios especificados en la propuesta A para la validez de los límites convenidos por las partes eran vagos, y aumentarían la incertidumbre sobre si la estipulación de un tipo de interés variable se consideraría válida en determinados casos.

130. Algunos representantes, que en principio eran partidarios de la propuesta B, sugirieron que no se restringiera la posibilidad que se daba a los firmantes de establecer límites a la estipulación de un tipo de interés mínimo o máximo; debía permitírseles también que convinieran en otras técnicas. Algunos de esos representantes indicaron que el derecho de los firmantes a fijar límites de cualquier tipo estaba implícito en el artículo 7 5), aprobado por la Comisión; por consiguiente, podía ser preferible no incluir un párrafo 5 *bis*) en ese artículo.

131. Tras un debate, se decidió añadir al artículo 7 un párrafo 5 bis) del siguiente tenor:

"5 *bis)* Cuando el tipo de interés que haya de pagarse se exprese como un tipo variable, podrá estipularse en el título que ese tipo no será menor o mayor que un tipo de interés determinado, o que las variaciones serán limitadas de otro modo mediante disposiciones expresas."

132. La Comisión consideró cuáles serían las consecuencias si los firmantes elegían un tipo de interés flotante que no cumpliera los requisitos del artículo 7 5) propuesto (por ejemplo, si los firmantes elegían un tipo que no estuviera a disposición del público). Se señaló que en esas circunstancias se aplicaría el artículo 7 4) y el título no devengaría intereses. La Comisión consideró otra solución elaborada por la Secretaría (A/CN.9/285, párr. 8) y reflejada en el siguiente nuevo artículo 7 6) propuesto:

"6) Si un tipo variable no cumple los requisitos del párrafo anterior o por algún motivo no es posible determinar el valor numérico del tipo variable durante un período, se pagarán intereses por el período de que se trate al tipo especificado en el párrafo 2) del artículo 66."

133. La Comisión decidió que la Convención estableciera un tipo de interés sustitutivo que se aplicaría cuando el tipo variable elegido por las partes no cumpliera los requisitos del proyecto de Convención.

134. El grupo de redacción, tras considerar los debates de la Comisión respecto de los párrafos 5), 5 *bis*) y 6) del artículo 7, propuso que se redactaran del modo siguiente:

"5) El tipo de interés que ha de pagarse podrá ser fijo o variable. Para que un tipo de interés variable sea admisible a estos efectos, tendrá que variar en relación con uno o más tipos de referencia de conformidad con cláusulas estipuladas en el título, cada uno de los cuales deberá estar publicado o ser de otra manera de conocimiento público y no podrá ser fijado unilateralmente, directa o indirectamente, por una persona que, al momento en que la letra se libre o el pagaré se suscriba, esté designada en el título como tomador, librado, o presente o futuro firmante u otro tenedor.

"5 *bis*) Cuando el tipo de interés pagadero haya de ser variable, podrá estipularse expresamente en el título que no será más alto ni más bajo que uno especificado, o que las variaciones podrán limitarse de cualquier otra forma.

"6) Si un tipo de interés variable no cumpliese los requisitos previstos en el párrafo 5) del presente artículo o si por cualquier otro motivo no fuese posible determinar su valor numérico respecto de algún plazo, el tipo de interés pagadero durante ese plazo se calculará con arreglo a lo previsto en el artículo 66 2)."

135. Se planteó una cuestión respecto del significado de las palabras "futuro firmante" al final del párrafo 5) propuesto. Se dijo que la intención respecto de la disposición en la cual aparecían esas palabras era hacer referencia a todas las personas designadas en el título al tiempo en que éste hubiera sido librado o suscrito que tuvieran derechos derivados del título o que se esperaba que los tuvieran, personas que no deberían estar facultadas para modificar unilateralmente el tipo de interés de referencia. La disposición tenía por objeto excluir a otras personas, por ejemplo, a las mencionadas

en la cláusula sobre variación, como un banco que estableciera el tipo de interés de referencia.

136. Se aprobaron los párrafos 5), 5 *bis*) y 6) propuestos por el grupo de redacción.

Cuestiones relativas al artículo 8 2)

137. Se formuló una propuesta en el sentido de que se suprimiera el artículo 8 2) por cuanto no quedaba claro qué efectos jurídicos tenía la norma contenida en esa disposición, es decir, si la presentación, la notificación de la falta de aceptación o de pago o el protesto eran necesarios con respecto a un endosante después del vencimiento. Además, se señaló que no era probable que se diera con frecuencia la situación prevista en el artículo 8 2). Tras un debate, se decidió mantener el artículo 8 2).

Títulos incompletos (artículo 11)

138. Se propuso que se agrerara al artículo 11 un nuevo párrafo que dispusiera que un tenedor sólo podrá completar un título antes de que éste haya vencido. Se sostuvo que, si en la fecha de vencimiento un título no estaba completo conforme a los requisitos establecidos en el artículo 1, no podía considerarse que el título estuviera sujeto a la Convención. Sin embargo, se debatió ese argumento. En contra de la propuesta se sostuvo que era posible transferir un título después del vencimiento; así pues, debía ser posible completar un título después del vencimiento. La propuesta no fue aprobada.

139. Quedó aprobado el artículo 11.

Cláusulas relativas a la prohibición de transferencias ulteriores (artículos 16 y 20 3))

140. Se opinó que la cuestión de que el librador o el suscriptor estipulasen restricciones a la transferencia de un título (artículo 16) y la cuestión de que el endosante incluyese una cláusula en la que se restringiera la transferencia ulterior de un título (artículo 20 3)) debían abordarse en artículos separados. Se observó que la consecuencia del artículo 16 era restringir la posibilidad de transferir un título *ab initio*, mientras que la consecuencia del artículo 20 3) era restringir solamente la transferencia posterior a la transferencia efectuada en virtud del endoso. Tratar ambas cuestiones en distintos artículos evitaría cualquier malentendido en cuanto al momento en que comenzaba a surtir efectos la restricción a la transferencia. Sin embargo, con arreglo a otra opinión, la aplicación y la comprensión de la Convención se verían facilitadas si todas las disposiciones relativas a las cláusulas que restringieran la transferencia de un título se incluyeran en el artículo 16, que formaba parte del capítulo de la Convención titulado "Transferencia".

141. En relación con dichos artículos, la Comisión examinó la cuestión de cuáles debían ser los efectos del endoso y la transferencia de un título que no se ajustaran a la cláusula restrictiva. De conformidad con una de las posiciones sostenidas, debía considerarse que el endoso y la transferencia carecían de efecto alguno. Con arreglo a otra de las posiciones que se defendieron, debía estimarse que el endoso y la transferencia se habían efectuado exclusivamente para los efectos del cobro. Se acordó que, fuese cual fuese la solución que se adoptara, ella se enunciaría de manera expresa en la Convención.

142. La Comisión adoptó las siguientes decisiones sobre las cuestiones mencionadas. La cuestión de las estipulaciones hechas por el librador o el suscriptor para restringir la transferencia de un título y la cuestión de las cláusulas incluidas por un endosante para restringir la transferencia ulterior se tratarían en el artículo 16, en párrafos separados. En ambos casos, la consecuencia sería la imposibilidad de transferir el título, salvo para los efectos del cobro. Si se sostuviese que un título había sido transferido mediante un endoso en el cual no se hubiese indicado que la transferencia se hacía exclusivamente para los efectos del cobro, se consideraría que el endoso había sido hecho para los efectos del cobro.

143. Después de examinar esas cuestiones, el grupo de redacción propuso que el artículo 16 rezara como sigue:

"1) Cuando el librador o el suscriptor haya insertado en el título palabras tales como "no negociable", "no transmisible", "no a la orden", "páguese a (X) solamente", u otra expresión equivalente, el título sólo podrá transferirse a efectos de cobro, y cualquier endoso, incluso en el caso en que no contenga palabras que autoricen al endosatario a cobrar el título, se considerará un endoso para cobro.

"2) Cuando un endoso contenga las palabras "no negociable", "no transmisible", "no a la orden", "páguese sólo a (X)", u otra expresión equivalente, el título no podrá volver a transferirse salvo a efectos de cobro, y cualquier endoso, incluso en el caso de que no contenga palabras que autoricen al endosatario a cobrar el título, se considerará un endoso para cobro."

144. Se observó que el párrafo 2) propuesto era una versión enmendada del antiguo artículo 20 3). La Comisión aprobó la propuesta del grupo de redacción.

Aceptación o representación implícitas (artículo 30)

145. Se observó que se habían omitido las referencias a la renuncia implícita en los artículos 52, 58 y 63, pero que en el artículo 30 se había conservado la referencia al consentimiento implícito o a las muestras de consentimiento. Se opinó que también debía eliminarse del artículo 30 esa referencia. Se dijo en defensa de dicha opinión que se produciría una situación de incertidumbre si la persona cuya firma hubiese sido falsificada fuera considerada responsable del título a raíz de un acto suyo del cual pudiera deducirse su consentimiento o alguna señal de consentimiento. Sería difícil para un presunto adquirente saber si había tenido lugar un acto implícito de esa naturaleza, y si correspondía imputar al falsificador o a la persona cuya firma había sido falsificada la responsabilidad del título. Por otra parte, amparar un acto implícito de esa naturaleza sería contrario al plan de la Convención, con arreglo al cual las cuestiones que afectasen los derechos y las

obligaciones de las partes emanados del título debían figurar en ella en forma explícita. Se señaló que la eliminación de la referencia no afectaría la responsabilidad por daños y perjuicios no relacionados con el título de una persona que, con su comportamiento, hubiese inducido a otra persona a creer que había reconocido que la firma falsificada era suya o dado a entender que lo era.

146. Según otra opinión, debía conservarse la referencia que figuraba en el artículo 30, en razón de que era razonable que fuera responsable del título una persona que con su comportamiento hubiese reconocido en forma implícita o hubiese dado a entender que la firma falsificada era suya. Se dijo también que la cuestión fundamental del artículo 30 era simplemente determinar quién tenía atribuciones para firmar el título, y que esas cuestiones dependían generalmente de circunstancias ajenas al título. Sin embargo, con arreglo a otra posición, el artículo 30 no se ocupaba de la cuestión de las atribuciones.

147. Se propuso que se eliminaran tanto la posibilidad de consentir en forma expresa o implícita como la de dar a entender un consentimiento mediante la supresión de la segunda cláusula del artículo 30. Se dijo en apoyo de dicha propuesta que, si se consideraba a la persona cuya firma había sido falsificada responsable del título sin que lo hubiese firmado efectivamente, ello sería contrario al plan de la Convención. Sólo debía considerarse a esa persona responsable de los daños y perjuicios que no se relacionaran con el título. En cambio, según la opinión predominante, por lo menos la persona que hubiese manifestado expresamente que una firma falsificada era suya o que consentía en quedar obligada por ella debía ser considerada responsable del título. Como consecuencia de ello, no se aceptó la propuesta de suprimir la segunda cláusula del artículo 30.

148. Se propuso que se suprimieran del artículo 30 las palabras "expresa o implícitamente". En oposición a dicha propuesta se dijo que la supresión de esas palabras plantearía la duda de si el artículo contemplaba las situaciones en que había consentimiento implícito o se daba a entender que había mediado consentimiento.

149. Tras un debate se acordó en general que era necesario volver a redactar el artículo 30, sin emplear las palabras "expresa o implícitamente", de manera que los tribunales pudiesen deducir del comportamiento de una persona cuya firma hubiera sido falsificada que había reconocido la firma falsificada como suya o que había dado a entender que lo era, con lo cual se le consideraría responsable del título.

150. Se propuso que se enmendara la segunda oración del artículo 30 del siguiente modo:

"No obstante, cuando dicha persona haya consentido en obligarse por la firma falsificada o haya dado a entender que esa firma era suya, quedará obligada como si hubiese firmado ella misma el título, con arreglo al tenor de su consentimiento o de lo que hubiere dado a entender."

151. Se dijo que las palabras "con arreglo al tenor de su consentimiento o de lo que hubiere dado a entender" tenían por objeto permitir que la persona cuya firma hubiese sido falsificada consintiera en obligarse por la firma falsificada o diera a entender que era suya sólo con respecto a determinados tenedores. Tras un debate, la Comisión decidió adoptar la propuesta de que se enmendara la segunda oración del artículo 30, pero excluyendo esas palabras.

Exclusión de responsabilidad estipulada por el librador (artículo 34 2))

152. En relación con la última cláusula del artículo 34 2), se expresó la opinión de que una estipulación del librador de una letra en la cual se excluyese o limitase su responsabilidad por el pago debía surtir efecto sólo si el librado hubiese aceptado la letra, o si la letra hubiese sido firmada por un avalista del librador o del librado, dado que el librador no podría exonerarse de responsabilidad a menos que existiese otra parte que fuese el responsable principal. No obstante, la opinión predominante fue que no debía modificarse el texto actual del artículo 34 2), en virtud del cual la estipulación surtiría efectos si hubiese otra parte en la negociación que fuera o resultara responsable de la letra. En apoyo de dicha opinión se argumentó que era suficiente que hubiese algún firmante, ya fuese aceptante o endosante, al cual pudiese reclamarse el pago de la letra. Se hizo notar además que el texto actual reflejaba una posición intermedia entre el sistema de Ginebra y el anglonorteamericano en la materia. Se dijo que coincidía también con la práctica comercial.

Artículo 42

153. Se señaló que en la práctica comercial se concertaban, a veces, garantías que no se anotaban en el título ni en una hoja anexa al mismo *(allonge)*. Con arreglo a la mayor parte de los derechos nacionales, dichas garantías eran válidas, si bien sólo podrían ser vinculatorias para las partes inmediatas en el contrato de garantía. Sin embargo, por cuanto podría interpretarse que la redacción actual del artículo 42 2) no autorizaba esas garantías, se propuso modificar el artículo para evitar una interpretación de esa índole. Prevaleció la opinión, con todo, de que la redacción actual del artículo 42 2) era satisfactoria. En sustento de esa opinión se observó que el proyecto de Convención, en general, no se refería a convenios fuera del título y que la incorporación de un texto que aclarara, en un caso, que dichos convenios estaban autorizados, podría llevar a inferir que, en otros casos en los cuales no se hubiera incorporado dicho texto aclaratorio, la Convención excluía los convenios ajenos al título. Se advirtió, también, que cualquier disposición que se añadiera al proyecto de Convención a fin de autorizar el otorgamiento de garantías fuera del título podría requerir que se determinara la naturaleza de las garantías autorizadas, determinación que podría llevar a una restricción no querida de la autonomía de las partes para otorgar las garantías de su elección. La Comisión, por lo tanto, no aprobó esa propuesta.

154. La Comisión examinó del artículo 42 6), disposición que el Grupo de Trabajo había introducido en el proyecto de Convención en su 14.° período de sesiones (véase A/CN.9/273, párr. 110 y anexo).

155. Tras un debate, la Comisión aprobó el artículo 42.

Artículo 46

156. La Comisión examinó el artículo 46, que había sido modificado por el Grupo de Trabajo en su 14.° período de sesiones (véase A/CN.9/273, párrs. 112 y 113 y anexo). Se apoyó la idea de que debía volverse a examinar la facultad otorgada al librador, en virtud de la primera oración del artículo 46 1), de estipular que la letra debía presentarse antes de que ocurriera un acontecimiento determinado, ya que bien podría considerarse que la inclusión de ese plazo en el título atribuía carácter condicional a la orden que en él constaba. El título, en ese caso, no satisfaría el requisito previsto en el artículo 1 2) *b)* de que contuviera una orden pura y simple del librador dirigida al librado.

157. En respuesta se observó que la disposición que se examinaba se había incluido porque las indagatorias acerca de las instituciones bancarias y comerciales habían indicado que no era infrecuente que en las letras de cambio se incluyeran estipulaciones en virtud de las cuales se ordenaba al titular que no presentara la letra antes de que ocurriera un acontecimiento determinado (por ejemplo, que se aplazara la presentación hasta que hubieran llegado las mercancías vendidas en virtud de una transacción anterior, o hasta que se hubiera obtenido el despacho aduanero a plaza de las mercancías). Si el acontecimiento determinado no ocurría, obviamente sería imposible presentar la letra a la aceptación conforme a lo ordenado por la estipulación y habría que prescindir de ella con arreglo a lo dispuesto en el artículo 48 *b)*, con lo cual el tenedor adquiriría un derecho inmediato de acción en virtud de los párrafos 1) *b)* y 2) del artículo 50. La redacción actual, pues, constituía una solución de transacción encaminada a atender las necesidades del comercio internacional y contaba con el apoyo de los círculos de la banca.

158. Tras un debate, la Comisión aprobó el artículo 46.

Artículos 51 h) *y 58 2)* d)

159. Tras un debate, la Comisión aprobó el artículo 51 *h)*, una disposición que el Grupo de Trabajo había modificado en su 14.° período de sesiones (véase A/CN.9/273, párrs. 115 a 117 y anexo). La Comisión aprobó también el artículo 58 2) *d)*.

Artículo 66

160. La Comisión examinó las cuestiones mencionadas seguidamente en relación con el artículo 66 2). Se observó que el párrafo se refería al tipo de interés que debía pagarse sobre un título insoluto con posterioridad al vencimiento, y que en sus dos primeras oraciones se disponía que debían pagarse tipos de interés de 2% anual por encima de ciertos tipos de interés estipulados en esas dos oraciones. Sin embargo, la cifra dos había sido puesta entre corchetes por el Grupo de Trabajo, con lo cual se dejaba librada a la Comisión la adopción de una decisión final sobre el tipo de interés que debía pagarse.

161. En la tercera oración del artículo 66 2) se disponía que, en ausencia de los tipos de interés indicados en las dos primeras oraciones del párrafo, se aplicaría el tipo de interés que se estipularía en el proyecto de Convención; sin embargo, el Grupo de Trabajo no había adoptado decisión alguna respecto de cuál debía ser ese tipo de interés, con lo cual la decisión de cuál habría de ser el tipo de interés quedaba librada a la Comisión.

162. En cuanto a los tipos de interés estipulados en las dos primeras oraciones del párrafo 2), se opinó que el tipo de interés de referencia mencionado en dichas oraciones (esto es, "el tipo de interés oficial (tipo bancario) u otro tipo de interés similar apropiado que esté vigente en el principal centro nacional del país . . .") bien podría no existir en algunos países. En otros países podría haber más de un tipo de interés oficial, y en otros países todavía era incierto si existía o no un tipo oficial o un tipo "bancario". En consecuencia, asumía gran importancia el tipo de interés que debía estipularse en la última oración y que se aplicaría en ausencia de los tipos de interés mencionados en las oraciones anteriores. Se opinó también que el tipo de interés oficial vigente en el principal centro nacional del país donde fuera pagadero el título (primera oración del artículo 66 2)) bien podría no ser apropiado si el título debía pagarse en una moneda distinta de la moneda del país donde fuera pagadero el título.

163. Se dijo también que determinar el tipo de interés que debía pagarse mediante la adición de 2% al tipo de interés de referencia era injustificado y daría lugar a un tipo de interés excesivo. De acuerdo a otra opinión, con todo, un tipo de interés superior en 2% al tipo de interés de referencia se justificaba, pues el tipo de interés de referencia habitualmente sería fijado por las instituciones financieras públicas en un nivel inferior al establecido por las instituciones comerciales para los casos de incumplimiento del pago de los títulos empleados en las transacciones del comercio internacional. La adición de 2% al tipo de interés de referencia, por lo tanto, era necesaria para que el tipo de interés que debía pagarse armonizara con la práctica comercial.

164. En cuanto al tipo de interés que debía incorporarse en la última oración, hubo acuerdo general en que sería inapropiado que dicha oración contuviera una cifra específica que estuviera en vigor durante todo el plazo de vigencia de la Convención. La cifra que se insertara, aunque acaso apropiada al tiempo de su incorporación, podría luego dejar de serlo debido a un cambio de las condiciones económicas. Por lo tanto, era preferible que en dicha oración se hiciera referencia a un tipo de interés determinable, pero que variaría en consonancia con las condiciones económicas. Se observó al respecto que sería conveniente escoger un tipo de interés determinable cuyo proceso de determinación no variara grandemente en diferentes países.

165. En cuanto al tipo de interés que debía pagarse en virtud de la tercera oración del artículo 66 2) se formularon las siguientes propuestas:

a) El tipo de interés que fijaría un tribunal con arreglo al derecho nacional en caso de incumplimiento del pago del título;

b) El tipo de interés que el acreedor tendría que pagar si tomara en préstamo en el mercado comercial la cuantía de dinero respecto de la cual había habido incumplimiento de pago;

c) El tipo de interés que establecería cada Estado al tiempo de adquirir la calidad de parte en el proyecto de Convención. Ese tipo de interés sería aplicado, en virtud de la Convención, por los tribunales de ese Estado;

d) El tipo de interés preferencial del país;

e) El tipo de interés comercial razonable que estuviera vigente al tiempo en que debiera calcularse el interés.

166. Hubo un intercambio de pareceres respecto de esas propuestas. Se observó que los círculos bancarios de algunos países se mostraban renuentes a aceptar un tipo de interés que no se pudiera determinar en forma clara e inmediata al tiempo en que debía calcularse el interés. En consecuencia, los tipos de interés que sólo pudieran determinarse después de una intervención judicial o con respecto de los cuales pudiera haber diferencias de opinión (por ejemplo, los tipos de interés comercial razonables) no resultaban aceptables.

167. En oposición a la propuesta enunciada en el párrafo 165 *a) supra* se hizo ver que la adopción de un tipo de interés que sería fijado por un tribunal nacional podría dar lugar a grandes disparidades en los tipos de interés vigentes en distintos países, o incluso en las distintas unidades constitutivas de un Estado federal. Además, los tipos de interés fijados en virtud de las leyes nacionales bien podrían no reflejar la remuneración dispuesta realmente por los tribunales en casos de incumplimiento del pago. Por ejemplo, en algunos países, los tipos de interés establecidos por ley eran bajos en relación con los tipos de interés que remunerarían en forma adecuada a los acreedores, teniendo en cuenta las condiciones imperantes en el comercio. En algunos de esos países los tribunales, además del tipo de interés estipulado por ley, ordenarían también el pago de una suma por daños y perjuicios en calidad de remuneración adicional. Además, si un Estado hubiera pasado a ser parte en el Convenio de Ginebra de 1930 relativo a la Ley Uniforme de letras de cambio y pagarés sin formular reserva con arreglo al artículo 13 del anexo II del Convenio, la aprobación de esa propuesta daría lugar a la fijación judicial de un tipo de interés de sólo 6% (artículo 48 de la Ley Uniforme), a pesar de que dicho tipo de interés no se conformaba a los tipos de interés comerciales de plaza.

168. Hubo cierto grado de apoyo en favor de la aprobación de los tipos de interés mencionados en el párrafo 165 *b)* y *e)*. Hubo oposición a que se aprobaran esos tipos de interés en razón de que no sería fácil determinarlos.

169. Hubo mayor apoyo en favor del siguiente tipo de interés formulado en consonancia con la disposición descrita en el párrafo 165 *a)*: el tipo de interés que se fijaría conforme al derecho nacional en caso de incumplimiento del pago del título en una actuación judicial entablada en la jurisdicción en que fuera pagadero el título. Se hizo ver que las actuaciones judiciales en caso de incumplimiento habitualmente se entablaban en la jurisdicción en la que era pagadero el título, como consecuencia de lo cual podría determinarse con facilidad el tipo de interés en cuestión.

170. La Comisión decidió referir a un grupo de trabajo especial la revisión de los párrafos 2) y 3) del artículo 66 a la luz de las deliberaciones de la Comisión. Se pidió también al grupo de trabajo que examinara el efecto de las modificaciones del artículo 66 2) y 3) sobre otros artículos del proyecto de Convención en los cuales se hiciera referencia a esos párrafos del artículo 66. Otra cuestión que se encomendó al grupo de trabajo fue la relativa a saber si la referencia en el artículo 66 1) *b)* ii) a "la suma expresada en el párrafo 1) *b)* i)" era apropiada, o si debía limitarse al "importe del título".

171. Atendidas las propuestas del grupo de trabajo especial y del grupo de redacción, la Comisión decidió enmendar el artículo 66 2) del siguiente modo:

"El tipo de interés será el tipo que sería aplicable en los procedimientos judiciales incoados en la jurisdicción en que sea pagadero el título."

172. En relación con el artículo 66 3), que se refiere al descuento para el pago de una letra antes de su vencimiento, se señaló que los problemas relativos a la existencia del "tipo de interés oficial (tipo bancario)" con que se tropezaba en relación con el artículo 66 2) no existían con respecto al "tipo oficial (tipo de descuento)". Sin embargo, con respecto a la estipulación de un tipo en la última oración del artículo 66 3), se hicieron observaciones comparables a las hechas sobre la última oración del artículo 66 2). En consecuencia, la Comisión decidió enmendar la última oración del artículo 66 3) del siguiente modo:

"si no existe esa tasa, la tasa de descuento será la que resulte razonable dadas las circunstancias."

173. La Comisión aceptó la propuesta de que se agregara al artículo 66, como nuevo párrafo 2 *bis*), el siguiente:

"2 *bis*) Lo dispuesto en el párrafo 2) no será obstáculo para que un tribunal conceda una indemnización por daños y perjuicios por la pérdida adicional causada al tenedor por la demora en el pago."

3. *Examen de cuestiones y proyectos de artículos nuevos*

Endosos condicionales (artículo 17)

174. Se acordó en general que, con arreglo al artículo 17, el endoso hecho con el propósito de transferir el título a un tenedor debía ser incondicional.

Si se efectuaba un endoso sujeto a una condición, ésta no debía tenerse en cuenta para la transferencia del título, y el adquirente se transformaría en tenedor aun cuando no se hubiese cumplido la condición. No obstante, se expresaron opiniones divergentes en relación con los efectos que podría tener una condición, en caso de que efectivamente los tuviera, respecto de la responsabilidad del endosante frente a los firmantes que interviniesen en la negociación del título después del endosatario. Con arreglo a una de las opiniones expresadas, tampoco debía tenerse en cuenta la condición para hacer responsable al endosante frente a los mencionados firmantes. Se dijo que dicho criterio promovería la circulación del título.

175. Según otra de las posiciones sostenidas, la condición debía tenerse en cuenta para hacer responsable al endosante frente a los firmantes que hubiesen intervenido en la negociación después del endosatario. Se adujo en favor de esa posición que, si un título hubiese sido transferido a un endosatario en relación con una transacción subyacente entre el endosante y el endosatario que estuviese sujeta a una condición y no se cumplía la condición, era razonable que el endosante presumiese que no era responsable ya fuera que la condición se hubiese enunciado en el endoso del título o que sólo formase parte de la transacción subyacente. Si el endosante podía oponer al endosatario la excepción de que la condición no se había cumplido, los tenedores posteriores al adquirente podían también verse afectados por la condición en virtud del artículo 25; es decir, un tenedor posterior que conociera la existencia de la condición y el hecho de que ella no se hubiese cumplido se vería expuesto en juicio a una excepción del demandado basada en el incumplimiento de la condición.

176. Se dijo que, en caso de que se prohibiera incluir una condición en el endoso y no se tuviese en cuenta una condición estipulada ni para la transferencia del título ni para hacer responsable al endosante, no habría coherencia entre el artículo 17 y el artículo 40 2), en virtud de los cuales el endosante podía eximirse de responsabilidad o limitarla.

177. La Comisión decidió que se redactara nuevamente el artículo 17 de manera de establecer que no se tendría en cuenta la condición estipulada en un endoso respecto de los firmantes que interviniesen en la negociación después del endosatario, y remitió el artículo al grupo de redacción.

178. El grupo de redacción propuso que se agregara la siguiente oración al artículo 17 2):

"La condición se tendrá por no escrita respecto de los firmantes y adquirentes posteriores al endosatario."

179. Se expresaron opiniones contrarias a esa redacción sobre la base del razonamiento expuesto en el párrafo 175 *supra*. Se dijo que podría ser erróneo prescindir por entero de la condición respecto de la responsabilidad del endosante frente a los firmantes posteriores al endosatario, por cuanto podría ser pertinente como aviso respecto de una posible excepción del endosante. Tras un debate, la Comisión aprobó la propuesta del grupo de redacción.

Endoso de un título en prenda

180. Se propuso que se agregara el nuevo artículo 20 *bis* siguiente:

"Cuando en el endoso figuren las expresiones "valor en garantía" *("valeur en garantie")*, "valor en prenda" *("valeur en gage")* o cualquier otra expresión que implique una pignoración, el endosatario:

"*a)* Será un tenedor con arreglo al artículo 4 6) y 7) y al artículo 28;

"*b)* Podrá ejercer todos los derechos que dimanen del título;

"*c)* Sólo podrá endosar el título a efectos de cobro;

"*d)* Estará sujeto a las acciones y excepciones que puedan dirigirse contra el endosante sólo en los casos especificados en los artículos 25 y 26.

Ese endosatario, cuando haya endosado el título a efectos de cobro, no será responsable en relación con el título ante ningún tenedor anterior."

181. En apoyo de esa propuesta se dijo que el endoso de un título en prenda *("endossement pignoratif")* se utilizaba en el comercio internacional como un medio de obtener crédito, y que en la Convención debían figurar normas especiales con respecto a los derechos y la condición jurídica del endosatario en prenda. Según otra opinión, sin embargo, esa disposición no era necesaria en la práctica, ya que el mecanismo previsto en la disposición no era de uso común. Se hicieron varias preguntas y objeciones con respecto a ciertos elementos del texto propuesto, en particular las normas establecidas en los incisos *a)* y *b)*. La Comisión decidió no aceptar la propuesta, ya que en la etapa actual no podía realizar un examen detenido de los distintos elementos de la propuesta y de sus consecuencias respecto de otros artículos de la Convención.

Cuestiones relativas a los artículos 34 1), 35 1) y 40 1)

182. Se formuló la propuesta de que se suprimera la palabra "posterior" en el artículo 34 1). Se señaló que no quedaba claro si las palabras "cualquier firmante posterior" se referían a un firmante posterior al tenedor o a un firmante posterior al librador. Asimismo se expresó la opinión de que en ese artículo se debía obligar también al librador a pagar al avalista de un endosante que hubiera pagado un título. En consecuencia, se convino en modificar el artículo 34 1) de la manera siguiente: suprimiendo las palabras "a cualquier firmante posterior" y sustituyéndolas por las palabras "a cualquier endosante o avalista del endosante". También se convino en que se debía utilizar la misma terminología en el artículo 35 1) e, intercalando la palabra "posterior", en el artículo 40 1), ya que en éste era necesario aclarar que el endosante no estaba obligado frente a endosantes anteriores ni sus avalistas.

183. La Comisión aprobó las propuestas del grupo de redacción en la siguiente forma:

a) En el artículo 34 1), reemplácense las palabras "cualquier firmante posterior" por las palabras "cualquier endosante, o a cualquier avalista del endosante";

b) En el artículo 35 1), reemplácense las palabras "cualquier firmante" por las palabras "cualquier endosante, o a cualquier avalista del endosante".

(En lo que respecta al artículo 40 1), véase la propuesta del grupo de redacción en el párrafo 209 *infra).*

Artículo 38 1) y su relación con el artículo 11

184. La Comisión consideró el significado del término "título incompleto" que figura en el artículo 11 y en el artículo 38 1) y si eran satisfactorias las disposiciones del artículo 38 1) relativas a la aceptación por el librado de una letra de cambio incompleta antes de que hubiera sido firmada por el librador.

185. Se señaló que en el artículo 11 se daba al término "título incompleto" un significado diferente al que se le daba en el artículo 38 1). En el artículo 11 una letra de cambio incompleta era aquella que cumplía con los requisitos establecidos en el artículo 1 2) *a)* de que la letra contuviera en su texto las palabras "letra de cambio internacional (Convención de . . .)" y en el artículo 1 2) *f)* de que estuviera firmada por el librador, pero no cumplía con uno o más de los otros requisitos establecidos en el artículo 1 2). Sin embargo, con arreglo al artículo 38 1), una letra de cambio que cumpliera únicamente con los requisitos establecidos en el artículo 1 2) *a)* se consideraba un título incompleto que podía ser aceptado por el librado.

186. Se expresó la opinión de que, debido a la falta de coherencia entre el significado que se daba al término "título incompleto" en el artículo 11 y en el artículo 38 1), el librado que aceptara una letra antes de que hubiera sido firmada por el librador conforme al artículo 38 1) no recibía la protección otorgada en el artículo 11 2), ya que en este último artículo se otorgaba protección únicamente a un título incompleto tal como se definía en el artículo 11 1). Dado que las necesidades del comercio hacían a veces deseable que el librado aceptara una letra antes de que hubiera sido firmada por el librador, era conveniente que el librado que aceptara una letra en esas condiciones recibiera la protección otorgada en el artículo 11 2). Esa protección podría otorgarse modificando el comienzo del artículo 11 1) de forma que dijera: "El título incompleto que cumpla con los requisitos establecidos en el artículo 1 2) *a)* y lleve la firma del librador o del librado . . .".

187. En respuesta a esa opinión se señaló que el uso del término "título incompleto" en el artículo 38 1) era incorrecto, puesto que una letra de cambio que no hubiera sido firmada por el librador no era un título incompleto sino más bien un escrito que no era en absoluto un título negociable. Sólo había título negociable tras la firma del librador. Por consiguiente, no se debía tratar de incluir en la definición de "título incompleto" en el artículo 11 un título que no hubiera sido firmado por el librador. Se señaló que ni el artículo 11 1) ni el artículo 38 1) contenían una definición auténtica del término "título incompleto" y que, por lo tanto, no era incoherente que las dos disposiciones, para sus diferentes fines, se refirieran a títulos que no estaban completos con arreglo a diferentes requisitos.

188. Tras celebrar deliberaciones, la Comisión decidió modificar el artículo 11 o el artículo 38 1) a fin de disponer que un escrito que cumpliera únicamente con el requisito establecido en el artículo 1 2) *a)* podía ser aceptado por el librado y que, en ese caso, se aplicaban las disposiciones del artículo 11 una vez que el librador hubiera firmado el título y lo hubiera terminado de completar el propio librador u otra persona (véase la propuesta del grupo de redacción de que se enmiende el artículo 38 1) en el párrafo 209 *infra*).

Artículo 48

189. Se señaló que, si bien el artículo 48 especificaba en qué situaciones podía dispensarse la presentación necesaria u opcional de la letra para su aceptación, no contemplaba la situación en la que había una demora en la presentación de la letra para su aceptación por el tenedor y la demora era excusable, ya que se debía a circunstancias ajenas a la voluntad del tenedor y que éste no pudo evitar ni superar. Sin embargo, a la demora excusable se referían el artículo 52 1) (en relación con la presentación al pago), el artículo 58 1) (en relación con el protesto de un título por falta de aceptación o de pago) y el artículo 63 1) (en relación con la notificación de la falta de aceptación o de pago). Se propuso que se ajustara el artículo 48 a los demás artículos mencionados y que se dispusiera que el tenedor estaba obligado a hacer la presentación de la letra para su aceptación con diligencia razonable una vez que ya no hubiera causa de demora.

190. Se señaló en respuesta a lo anterior que el artículo 48 no se ocupaba de la cuestión de la demora excusable en hacer la presentación de la letra para su aceptación porque el artículo 47 exigía la presentación dentro de un plazo fijado y no dentro de un plazo razonable, como ocurría en algunos sistemas jurídicos. El problema planteado por la demora excusable se resolvía con el artículo 48 *b),* según el cual la presentación quedaba totalmente dispensada si, aun actuando con razonable diligencia, no podía realizarse dentro de los plazos establecidos a tal efecto. También se observó que el sistema reflejado en los artículos 47 y 48 funcionaba equitativamente en la mayoría de los casos. Por ejemplo, en el artículo 47 *e)* se establecía que, cuando la letra librada era pagadera a la vista o a cierto plazo vista, debía presentarse para su aceptación dentro del plazo de un año de su fecha. Por lo tanto, el tenedor disponía de tiempo suficiente para la presentación y, si durante todo el año se daban circunstancias ajenas a su voluntad, inevitables e insuperables que impedían la presentación, era justo que se permitiera al tenedor quedar dispensado de la presentación de la letra para su aceptación y proceder contra los firmantes del título. Por otra parte, se observó que el sistema podía resultar injusto en otros

casos. Por ejemplo, si en una letra se decía que debía presentarse dentro de un plazo de 30 días a partir de la fecha del título e impedían su presentación circunstancias ajenas a la voluntad del tenedor, inevitables e insuperables durante los 30 días, pero aquélla se hacía posible el día 32.°, era injusto que el tenedor tuviera derecho a proceder contra los firmantes del título inmediatamente después de que transcurrieran los 30 días sobre la base de una falta de aceptación constructiva.

191. Con respecto al artículo 48 *b)* se propuso que se sustituyeran las palabras "con razonable diligencia" por las palabras "debido a circunstancias ajenas a la voluntad del tenedor y que éste no pudo evitar ni superar". En apoyo de esa propuesta se señaló que las primeras palabras tenían un significado subjetivo, mientras que las segundas tenían un significado objetivo; por consiguiente, eran preferibles las segundas. Se apoyó que se mantuvieran las palabras "con razonable diligencia" por la razón de que su significado se entendía perfectamente. Además, se observó que la falta de presentación de un título para su aceptación podía darse en dos situaciones más bien diferentes: en primer lugar, cuando circunstancias de fuerza mayor impedían la presentación y, en segundo lugar, cuando no se podía localizar al librado. Las palabras "debido a circunstancias ajenas a la voluntad del tenedor y que éste no pudo evitar ni superar" no se aplicaban fácilmente a la segunda situación, al contrario que las palabras "con razonable diligencia".

192. Con miras a resolver las dificultades mencionadas anteriormente en relación con el artículo 48, se formuló la siguiente propuesta:

a) Agregar el siguiente nuevo párrafo al artículo 48:

"1) La demora en hacer la presentación necesaria para la aceptación dentro del plazo fijado en la letra quedará excusada cuando dicha demora se deba a circunstancias ajenas a la voluntad del tenedor y que éste no pudo evitar ni superar. Cuando ya no haya causa de demora, deberá hacerse la presentación con diligencia razonable.";

b) Transformar el inciso *a)* del artículo 48 en el párrafo 2);

c) Sustituir el inciso *b)* del artículo 48 por el siguiente nuevo párrafo 3):

"3) Cuando la presentación necesaria de una letra para su aceptación no pueda efectuarse dentro del plazo fijado en el artículo 47 *e)* debido a circunstancias ajenas a la voluntad del tenedor y que éste no pudo evitar ni superar, la presentación necesaria para la aceptación quedará dispensada."

193. Tras un debate, la Comisión aprobó la propuesta introduciendo la modificación de que se debía hacer referencia en el propuesto nuevo párrafo 3) al artículo 47 *d)* y *e)*.

Artículo 68 3) y artículo 73 2)

194. La Comisión consideró las consecuencias del pago por el librado que hubiera aceptado la letra (artículo 68 3)) frente a las consecuencias del pago por el librado que no hubiera aceptado la letra (artículo 73 2)). Se señaló que, en el primer caso, el librado que, como aceptante, pagara a un tenedor que no fuera un tenedor protegido sólo podía quedar liberado de sus obligaciones si no sabía en el momento del pago que un tercero había ejercido una acción válida sobre el título o que el tenedor había adquirido el título mediante hurto o había falsificado la firma del tomador o de un endosatario o participado en tal hurto o falsificación (artículo 68 3)). Por lo tanto, otros firmantes quedaban liberados de sus obligaciones en virtud del artículo 73 1) únicamente si el aceptante no tenía ese conocimiento. Sin embargo, cuando el librado no hubiera aceptado la letra, una vez que efectuara el pago, independientemente de que tuviera o no ese conocimiento, liberaba de sus obligaciones a todos los firmantes (artículo 73 2)). Se señaló que esa incoherencia no tenía justificación y que, por lo tanto, debía modificarse el artículo 73 2) añadiendo el siguiente texto: ", salvo en los casos en que el librado pague a un tenedor que no sea un tenedor protegido y sepa en el momento del pago que un tercero ha ejercido una acción sobre el título o que el tenedor adquirió el título mediante hurto o falsificó la firma del tomador o de un endosatario o participó en tal hurto o falsificación".

195. En contra de esa propuesta se alegó que el artículo 68 3) y el artículo 73 se referían a cuestiones diferentes. El artículo 68 3) se refería a la cuestión de cuando un firmante quedaba liberado de sus obligaciones al pagar. Sin embargo, el artículo 73 1) se refería a la relación entre la extinción de las obligaciones de un firmante y la extinción de las obligaciones de otros firmantes que tenían derechos de recurso contra el firmante liberado. A su vez, el artículo 73 2) se refería a la relación entre el pago por el librado y la extinción de las obligaciones de todos los firmantes.

196. Tras un debate, la Comisión decidió aprobar la propuesta.

Artículo 68 4) a bis)

197. Se planteó la cuestión relativa a saber si una persona, distinta del librado, aceptante o suscriptor, que pagara una cuota de un título pagadero en cuotas, en fechas sucesivas, podría ejercer una acción contra firmantes anteriores. Se observó que, en virtud del artículo 69 4), quien hiciera un pago parcial tendría derecho a recibir del tenedor una copia certificada del título y de todos los protestos autenticados (artículo 69 4) *b)*) y podría ejercer su acción a base de esa copia certificada. Se acordó que debía incorporarse en el artículo 68 una disposición del tenor del artículo 69 4) *b)*.

Artículos 44, 68, 69 y 73

198. Se dijo que el proyecto de Convención no contenía normas satisfactorias en relación con las siguientes situaciones o cuestiones: liberación en caso de pago por el avalista de la responsabilidad del firmante al que avaló, protección del firmante que paga un instrumento pagadero a plazos en fechas sucesivas, y el efecto del pago parcial por el avalista del librado. Para

solucionar esas deficiencias se formularon las propuestas siguientes:

Artículo 44

Numérese el texto del actual artículo 44 como párrafo 2) e insértese inmediatamente antes el texto siguiente como nuevo párrafo 1):

"1) El avalista que pague el título de conformidad con el artículo 68 liberará al firmante a quien avale de sus obligaciones en virtud del título hasta el monto de la suma pagada."

Artículo 68

Agréguese al párrafo 4) el siguiente inciso *a ter):*

"*a ter)* Si en el caso de un título pagadero a plazos en fechas sucesivas hay falta de [aceptación o] pago en cualquiera de sus vencimientos y, en el momento de la falta de aceptación o de pago, un firmante efectúa el pago, el tenedor que recibe el pago deberá entregar a ese firmante una copia certificada del título y de todos los protestos autenticados necesarios para que el firmante pueda ejercer sus derechos sobre el título."

Artículo 69

Enmiéndese el párrafo 3) *a)* en la forma que se expresa a continuación:

"Si el tenedor acepta un pago parcial del librado, *del avalista del librado,* del aceptante o del suscriptor:

"*a) El avalista del librado,* el aceptante o el suscriptor quedará liberado de sus obligaciones basadas en el título hasta el monto de la suma pagada; y"

Enmiéndese el párrafo 4) *b)* en la forma que se expresa a continuación:

"4) Si el tenedor acepta un pago parcial de un firmante del título distinto del aceptante, el suscriptor o el avalista del librado:

a) . . .

b) El tenedor deberá entregar a ese firmante una copia certificada del título y de todos los protestos autenticados *necesarios para que el firmante pueda ejercer sus derechos derivados del título.*"

Artículo 73 1)

En el párrafo 1) *reemplácense* las palabras "derecho a un recurso" por las palabras "derechos en el título".

199. En cuanto a la modificación sugerida del artículo 44, quedaba entendido que el pago por el avalista no liberaba al firmante al que avaló de su responsabilidad en el título respecto del propio avalista.

200. En cuanto al nuevo inciso *a ter)* del artículo 68 4) propuesto, se convino en mantener las palabras entre corchetes ("aceptación o"), aunque la falta de aceptación de un título pagadero a plazos en fechas sucesivas era probablemente rara en la práctica.

201. Con respecto a los cambios propuestos en el artículo 69 3) y 4), se convino en que el pago parcial por el avalista del librado debía cubrirse en el párrafo 3), dado que la responsabilidad de ese avalista era una responsabilidad primaria por el hecho de que él garantizaba el pago. La inclusión de la palabra "necesarios" en el párrafo 4) *b)* se justificaba por el hecho de que el firmante que pagaba no necesitaba protestos autenticados en todas las circunstancias, por ejemplo, cuando se hubiera dispensado de los protestos.

202. La sustitución propuesta en los artículos 69 4) *b)* y 73 1) de las palabras "derecho a un recurso" por las palabras "derechos derivados del título" se justificaba en razón de que se ampliaría así el alcance más allá de los derechos de recurso cubiertos en los artículos 55 a 64 para incluir los derechos contra los obligados en forma primaria y los derechos del avalista contra el firmante al que avaló.

203. Tras un debate, la Comisión aprobó las propuestas, con sujeción a las enmiendas de redacción.

Artículo 71

204. Se observó que el artículo 71 1) disponía que un título debía pagarse en la moneda en que estuviera expresado su importe. Si la moneda en que debía pagarse el título no fuera la moneda del país del tomador y se exigiera el pago en billetes, podría resultar imposible efectuar el pago a la persona que tuviera que hacerlo por no disponer en el momento en que se exigía el pago de suficientes billetes de la moneda extranjera de que se tratara para pagar la suma debida. En ese caso se produciría la falta de pago del título. Así, el artículo en su forma actual daba al tenedor que deseara forzar la falta de pago la oportunidad de hacerlo exigiendo el pago en billetes de alguna moneda extranjera sin previa notificación. Este problema podría resolverse mediante la inclusión en el artículo 71 de una cláusula que dispusiera que, antes de exigir el pago, el tenedor estaba obligado a notificar al firmante al que se iba a exigir que lo debía efectuar en billetes de alguna moneda extranjera.

205. Sin embargo, prevaleció la opinión de que el problema que se trataba de resolver no se daba en la práctica, ya que los tenedores de títulos no deseaban por lo general que se les pagara en billetes cuando la suma pagadera era considerable. Si se decidiera que se debía incluir una cláusula en el artículo 71 según la cual el tenedor que exigiera el pago en billetes de alguna moneda extranjera estaba obligado a notificarlo al firmante al que se le iba a exigir el pago, en dicha cláusula se tendrían que tratar las siguientes cuestiones: el plazo de notificación por adelantado; si la notificación debía tener lugar aun en los casos en que se exigiera el pago en ejercicio de un derecho de recurso, y los efectos de la falta de notificación. La Comisión, tras un debate, decidió no incluir en el proyecto de Convención una cláusula por la que se exigiera la notificación por adelantado.

Artículo 72 1)

206. Se observó que el objeto del artículo 72 1) era evitar que el proyecto de Convención menoscabara el derecho de un Estado contratante a hacer efectivos los reglamentos sobre control de cambios aplicables en su territorio. Sin embargo, algunos Estados habían promulgado normas para la protección de sus monedas que no podían considerarse reglamentos sobre control de cambios y era conveniente que el proyecto de Convención tampoco fuera en contra de esas normas. Para lograr ese objetivo se propuso que después de las palabras "reglamentos sobre control de cambios" se añadieran las palabras "ni las normas relativas a la protección de sus monedas". Tras celebrar deliberaciones, la Comisión aprobó esa propuesta.

207. Se propuso que después de la palabra "aplicables" se agregaran las palabras "o que pudieran tomar en consideración". En apoyo de esa propuesta se señaló que, con arreglo a algunas convenciones relativas al conflicto de leyes, un Estado contratante puede tomar en consideración algunas normas jurídicas, y en particular las normas imperativas de otro Estado, sin estar obligado a aplicarlas. Aunque hubo cierto grado de apoyo para esa propuesta, prevaleció la opinión de que si se añadían las palabras propuestas se crearía incertidumbre en cuanto al significado del artículo 72 1). El objeto de ese artículo era permitir que se hicieran efectivas las normas imperativas aplicables en el territorio de un Estado contratante y dicho artículo no era el lugar apropiado para ocuparse de normas imperativas aplicables fuera del territorio de un Estado contratante. Tras celebrar deliberaciones, la Comisión no aceptó la propuesta.

Artículo 80 1) c)

208. Se señaló que este artículo disponía que no podría ejercerse el derecho de acción derivado de un título contra el aceptante de un título pagadero a la vista después de transcurridos cuatro años desde la fecha en que fue aceptado. Sin embargo, la disposición no se podría aplicar en los casos en que el aceptante no hubiera indicado la fecha de su aceptación o en que, de no haberla indicado, el librador o el tenedor no hubieran insertado la fecha de aceptación del artículo 38 3). Por consiguiente, se propuso que al final del artículo 80 1) *c)* se añadieran las palabras "o, en caso de que no se indicara esa fecha, desde la fecha del título". Tras un debate, la Comisión aprobó esa propuesta.

4. *Algunas propuestas que no examinó la Comisión*

209. La Comisión no tuvo tiempo en el actual período de sesiones para examinar las recomendaciones que el grupo de redacción hizo con respecto a la formulación de decisiones sustantivas de la Comisión acerca de los artículos 38 1), 40 1), 41, 48, 66, 72 1), 73 2) y 80 1) *c)*:

Artículo 38 1) (véase el párrafo 188 *supra*)

Agréguese la siguiente oración como segunda oración del párrafo:

"En tal caso se aplicará el artículo 11 al título que haya completado el librador u otra persona."

Artículo 40 1) (véanse los párrafos 182 y 183 *supra*)

Reemplácense las palabras "firmante posterior" por las palabras "endosante posterior o al avalista de este último".

Artículo 41 (véase el párrafo 62 *supra*)

Título

Insértese antes del artículo 41 el título siguiente:

"F. *El cedente por endoso o por mera tradición*"

Párrafo 1

Insértense después de la palabra "título" *en la primera línea* las palabras "por endoso y tradición o por mera tradición".

Párrafo 3

Reemplácense las palabras "al tipo de . . ., devolviendo el título" por las palabras "de acuerdo con el artículo 66, y contra devolución del título".

Artículo 48 (véanse los párrafos 189 a 193 *supra*)

Reemplácese el texto del artículo por el siguiente:

"1) Será excusable la demora en efectuar la presentación necesaria de la letra para su aceptación dentro del plazo estipulado en ella cuando la demora se deba a circunstancias ajenas a la voluntad del tenedor y que éste no pudo evitar ni superar. Cuando cese la causa de la demora, la presentación deberá efectuarse con diligencia razonable.

"2) La presentación necesaria u opcional de la letra para su aceptación quedará dispensada si el librado ha fallecido o ha dejado de tener la libre administración de sus bienes por causa de insolvencia, es una persona ficticia o no tiene capacidad para incurrir en responsabilidad cambiaria como aceptante, o si el librado es una empresa, sociedad colectiva, asociación u otra persona jurídica que haya dejado de existir.

"3) Cuando no pueda efectuarse la presentación necesaria de la letra para la aceptación dentro del plazo estipulado en los incisos *d)* o *e)* del artículo 47 debido a circunstancias ajenas a la voluntad del tenedor y que éste no pudo evitar ni superar, quedará dispensada la presentación necesaria para la aceptación."

Artículo 66 (véanse los párrafos 160 a 173 *supra*)

Reemplácense los párrafos 2) y 3) por los siguientes párrafos 2), 2 *bis*) y 3):

"2) El tipo de interés será el que debería pagarse en caso de juicio iniciado en la jurisdicción en que fuera pagadero el título.

"2 *bis*) Ninguna de las disposiciones del párrafo 2 impedirá que un tribunal disponga el pago de daños y perjuicios o de una indemnización por la pérdida adicional que cause al tenedor la mora en el pago.

"3) El descuento se hará según el tipo oficial (tipo de descuento) u otro tipo apropiado semejante que esté vigente en la fecha en que se ejerza la acción en el lugar en que el tenedor tenga su establecimiento principal, o de no tenerlo, su residencia habitual; si no existe ese tipo, el tipo de descuento será el que resulte razonable en ese caso."

Artículo 72 1) (véase el párrafo 206 *supra*)

Insértense después de las palabras "en sus territorios" las palabras "y las disposiciones relativas a la protección de su moneda".

Artículo 73 2) (véanse los párrafos 194 a 196 *supra*)

Agréguese al final del párrafo el texto siguiente:

", excepto en el caso en que el librado pague a un tenedor que no sea un tenedor protegido y sepa en el momento del pago que un tercero ha ejercido una reclamación válida sobre el título o que el tenedor ha adquirido el título mediante hurto o ha falsificado la firma del tomador o de un endosatario, o haya participado en tal hurto o falsificación."

Artículo 80 1) c) (véase el párrafo 208 *supra*)

Agréguese al final del inciso la oración siguiente:

"o, si esa fecha no se indica, desde la fecha del título;".

210. La Comisión decidió en consecuencia incorporar esas propuestas de redacción en el texto del proyecto de Convención que se distribuiría a los gobiernos y las organizaciones internacionales para que formulasen sus observaciones, con la indicación de que las propuestas no habían sido examinadas.

211. El texto del proyecto de Convención en la forma en que fue revisado por la Comisión en su actual período de sesiones figura en el anexo I del presente informe.

5. *Procedimiento para la aprobación del proyecto en la forma de una convención*

a) *Selección del procedimiento que se habrá de seguir*

212. La Comisión consideró los distintos procedimientos que podrían seguirse para la aprobación del proyecto de Convención.

213. El Secretario de la Comisión formuló una exposición a este respecto en la que indicó que las consultas oficiosas celebradas entre los representantes habían indicado que existían tres procedimientos posibles y que cada uno de ellos contaba con apoyo. El primero consistía en que la Comisión recomendara a la Asamblea General que convocara una conferencia diplomática para que aprobara como convención el proyecto en la forma en que había sido aprobado en el período de sesiones en curso de la Comisión. El segundo consistía en que el Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales examinara el proyecto de Convención en la forma en que había sido aprobado en el período de sesiones en curso de la Comisión antes del 20.° período de sesiones de ésta y que, posteriormente, la propia Comisión lo examinara y aprobara en ese período de sesiones. Luego, la Comisión recomendaría a la Asamblea General que aprobara el proyecto de Convención sin proceder a un examen de los elementos de fondo del texto. El tercer procedimiento posible consistía en que la Comisión examinara y aprobara en su 20.° período de sesiones el proyecto de Convención en la forma en que había quedado en el período de sesiones en curso, sin que el Grupo de Trabajo lo examinara anteriormente, y que la Secretaría hiciera la labor preparatoria necesaria, incluida la preparación de los proyectos de cláusulas finales. La Comisión recomendaría luego a la Asamblea General que aprobase el proyecto de Convención sin examinar los elementos de fondo del texto. Se expresaron opiniones a favor y en contra de cada uno de estos procedimientos.

214. Se expresó apoyo a la opinión de que la Comisión recomendara que se convocara una conferencia diplomática a fin de poner término al trabajo al que la Comisión había dedicado más de diez años. Se señaló que ese era el procedimiento normal para la aprobación de una convención universal de derecho privado. Se señaló además que el mayor costo de una conferencia diplomática se compensaría con mejores métodos y condiciones de trabajo. En la conferencia, que tendría tres o cuatro semanas de duración, todos los Estados tendrían ocasión de participar en un examen muy minucioso del proyecto de Convención y el texto a que diera lugar ese examen contaría probablemente con gran aceptación. Se expresó oposición a la idea de recomendar que se convocara una conferencia diplomática sobre la base de que constituía el método más costoso de los tres propuestos y que el gasto no tenía justificación a la luz de las dificultades financieras con que estaba tropezando la Organización. Se señaló también que la celebración de una conferencia diplomática tal vez no fuera el mejor procedimiento para aprobar un texto de complejidad técnica tan extrema como el proyecto de Convención. No había certeza alguna de que el debate en una conferencia diplomática sirviera para mejorar el texto. Se observó también que sólo se recomendaría la celebración de una conferencia diplomática si la Comisión estuviera convencida de que el proyecto de Convención había sido examinado y perfeccionado por la Comisión en toda la medida a que estaba facultada. Sin embargo, las deliberaciones de la Comisión habían revelado que algunos Estados opinaban que era posible que el proyecto de Convención tuviera todavía inconsistencias y lagunas. La celebración de una conferencia diplomática que sirviera de foro para la negociación internacional con participación general era necesaria cuando en una convención había que establecer un equilibrio entre partes con intereses económicos o políticos contrapuestos. Respecto del proyecto de Convención no había tal contraposición de intereses. En respuesta al argumento de que la celebración de una conferencia diplomática era costosa, se señaló que la Asamblea General era el órgano competente para decidir si se justificaba o no el gasto; la Comisión no tenía competencia para dirimir la cuestión.

215. Hubo acuerdo general en que, de no celebrarse una conferencia diplomática, como ocurriría con el segundo y el tercero de los posibles procedimientos indicados en el párrafo 213 *supra*, habría que hacer todo lo posible para que el proyecto de Convención fuese objeto del mismo examen minucioso por parte de todos los Estados de que sería objeto si se convocase una conferencia diplomática.

216. Hubo acuerdo general en que, de aprobarse el segundo o el tercero de los procedimientos posibles, en ambos casos sería necesario transmitir a todos los Estados el texto, en la forma en que había sido aprobado en el período de sesiones en curso, para que hicieran llegar sus observaciones. De tal manera, los Estados que no hubiesen participado en los períodos de sesiones 17.° y 19.° de la Comisión, tendrían ocasión de expresar sus opiniones acerca del proyecto de Convención. Al recibir y examinar observaciones de todos los Estados, la Comisión quedaría en condiciones de expresar a la Asamblea General, que, al dar forma definitiva al proyecto de Convención, se habían tenido en cuenta las opiniones de todos los Estados. Se señaló que, para transmitir el texto, bastaba una decisión de la Comisión, aunque según otra opinión, sería más apropiado que se transmitiera el texto después de que la Asamblea General hubiera examinado el presente informe.

217. Se señaló que la gran diferencia entre el segundo y el tercero de los posibles procedimientos indicados en el párrafo 213 consistía en que, con arreglo al segundo procedimiento, el Grupo de Trabajo examinaría antes del 20.° período de sesiones de la Comisión el proyecto de Convención en la forma aprobada en el período de sesiones en curso; con el tercer procedimiento no habría tal examen. Se expresó apoyo a la idea de que el Grupo de Trabajo examinara el texto aduciendo que de esa manera se reduciría muchísimo el volumen de trabajo que entrañaría para la Comisión en su 20.° período de sesiones la finalización y aprobación del proyecto de Convención. Se señaló que la labor realizada por el Grupo de Trabajo en sus períodos de sesiones 13.° y 14.°, había facilitado considerablemente la labor realizada por la Comisión en el actual período de sesiones. Además, el Grupo de Trabajo podía examinar las observaciones que hicieran llegar los gobiernos tras recibir el proyecto de Convención y formular recomendaciones a la Comisión en cuanto a la forma en que podrían superarse las inquietudes expresadas en esas observaciones.

218. En contra de la idea de que el texto fuera examinado por el Grupo de Trabajo se adujo que los países en desarrollo tenían dificultades para financiar la asistencia de representantes a los períodos de sesiones del Grupo. Se indicó también que, habida cuenta de los problemas de tiempo que entrañaría la transmisión del proyecto de Convención a los Estados y la recepción y el análisis de las observaciones enviadas en respuesta, tal vez no fuese posible presentar esas observaciones en el período de sesiones del Grupo de Trabajo que se celebraría a principios de 1987. La utilidad del período de sesiones del Grupo sería mucho menor si no pudiese tener a la vista las observaciones de los gobiernos. Se indicó también que la celebración de un período de sesiones de dos semanas de duración del Grupo de Trabajo, además de las dos semanas del 20.° período de sesiones de la Comisión en que se aprobaría el texto definitivo del proyecto de Convención darían lugar a gastos adicionales, con lo que se reducirían las ventajas financieras que arrojaría este procedimiento en lugar del consistente en recomendar la convocación de una conferencia diplomática.

219. Hubo acuerdo general en que, se aprobase el segundo o el tercero de los procedimientos posibles mencionados en el párrafo 213, la Comisión debía examinar artículo por artículo el proyecto de Convención en su 20.° período de sesiones. De esa manera se reemplazaría el examen artículo por artículo que tendría lugar en una conferencia diplomática. Se opinó que, a fin de limitar las deliberaciones de la Comisión a un tiempo razonable, sería conveniente que, salvo en casos excepcionales, en el 20.° período de sesiones no se reconsideraran decisiones adoptadas por la Comisión en períodos anteriores.

220. Al concluir las deliberaciones acerca de los tres posibles procedimientos mencionados en el párrafo 213, cada uno de ellos parecía contar con un grado aproximadamente igual de apoyo, si bien parecía haber un poco más de apoyo para el segundo de ellos. Por lo tanto, se adoptó el segundo procedimiento.

b) *Aplicación de ese procedimiento*

221. Se expresó la opinión de que algunos Estados miembros de la Comisión podrían no enviar representantes a participar en un período de sesiones del Grupo de Trabajo en calidad de observadores, pero que podrían hacerlo si fueran miembros del Grupo de Trabajo, con lo cual se ampliaría la participación. En consecuencia, la Comisión decidió que se ampliara el Grupo de Trabajo a fin de incluir a todos los Estados miembros de la Comisión. En la invitación que se cursara a todos los Estados que no fueran miembros de la Comisión para participar como observadores debía indicarse que era conveniente que asistieran si deseaban participar en la preparación del texto definitivo del proyecto de Convención. De esta manera se alentaría a todos los Estados que quisiesen participar en el período de sesiones a hacerlo y habría amplia participación en el examen del proyecto de Convención. El texto de la invitación para participar en calidad de observador en el 20.° período de sesiones de la Comisión debía ser similar.

222. La Comisión examinó la cuestión del mandato que se habría de encomendar al Grupo de Trabajo. Hubo acuerdo en que el Grupo debía considerar las observaciones recibidas de los gobiernos acerca del proyecto de Convención y formular recomendaciones a la Comisión en cuanto a la forma de superar las inquietudes que se expresaran en ellas. El Grupo de Trabajo debía examinar también el proyecto de Convención con miras a cerciorarse de que no hubiera disposiciones contradictorias ni lagunas y quedar facultado también para sugerir mejoras en el texto del proyecto.

223. La Comisión pidió a la Secretaría que transmitiera el proyecto de Convención en su forma aprobada en el período de sesiones en curso a todos los Estados tan pronto como fuese posible después de la conclusión del período de sesiones, y les solicitara que hiciesen llegar a la Secretaría sus observaciones antes del 15 de noviembre de 1986, ya que el Grupo de Trabajo habría de reunirse a principios de enero de 1987. En la medida en que con el tiempo disponible fuese posible preparar y traducir la documentación necesaria, las observaciones recibidas debían ser presentadas al Grupo de Trabajo en los idiomas oficiales de la Comisión. Se pidió también a la Secretaría que presentase al Grupo de Trabajo el proyecto de cláusulas finales que serían incluidas en el proyecto de Convención. Una de esas cláusulas podía consignar los resultados de las consultas entre Estados que fuesen parte en el Convenio de Ginebra de 1930 por el que se establecía una ley uniforme referente a las letras de cambio y pagarés a la orden y el Convenio de Ginebra de 1930 destinado a reglamentar ciertos conflictos de leyes en materia de letras de cambio y pagarés a la orden en lo tocante a los procedimientos que aplicarían esos Estados al hacerse parte en la nueva Convención. Las consultas, que habían comenzado oficiosamente con ocasión del período de sesiones en curso de la Comisión, apuntaban a examinar y superar el posible conflicto que habría entre los dos Convenios de Ginebra de 1930 y el proyecto de Convención.

224. La Comisión decidió además asignar en su 20.° período de sesiones dos semanas para examinar el proyecto de Convención artículo por artículo teniendo en cuenta el informe del Grupo de Trabajo acerca de la labor realizada en su 15.° período de sesiones y para examinar las observaciones presentadas por los gobiernos. El proyecto de Convención, en la forma definitiva que se le diera en el 20.° período de sesiones sería transmitido luego a la Asamblea General con la recomendación de que ésta aprobara la Convención sin enmendar los elementos de fondo del texto. Se expresó la opinión de que las recomendaciones que hubieran de formularse para la aprobación del proyecto de Convención por una conferencia diplomática o la Asamblea General podrían decidirse en el 20.° período de sesiones; una vez que se hubiera determinado en particular si la Asamblea General estaría dispuesta a aprobar la Convención sin introducir en el texto enmiendas de fondo.

B. *Transferencias electrónicas de fondos*[6]

Introducción

225. La Comisión, en su 15.° período de sesiones, celebrado en 1982, tuvo ante sí un informe del Secretario General en el que se examinaban varios problemas jurídicos que planteaban las transferencias electrónicas de fondos (A/CN.9/221). A la luz de esos problemas, en el informe se sugería que, como primer paso, la Comisión preparase una guía jurídica sobre los problemas que planteaban las transferencias electrónicas de fondos. Se sugirió que la guía estuviese enfocada hacia la formulación de orientaciones para los legisladores o juristas encargados de preparar las normas que regirían los distintos sistemas de ese tipo de transferencias de fondos.

226. La Comisión aceptó esa recomendación y pidió a la Secretaría que, en cooperación con el Grupo de Estudio de la CNUDMI sobre Pagos Internacionales, iniciase la preparación de una guía jurídica sobre las transferencias electrónicas de fondos[7]. En el 17.° período de sesiones de la Comisión, celebrado en 1984, se le presentaron varios capítulos del proyecto de guía jurídica (A/CN.9/250 y Add.1 a 4) y en el 18.° período de sesiones, celebrado en 1985, los restantes capítulos (A/CN.9/266 y Add.1 y 2).

227. En su 18.° período de sesiones, celebrado en 1985, la Comisión pidió al Secretario General que enviase el proyecto de guía jurídica sobre las transferencias electrónicas de fondos a los gobiernos y a las organizaciones internacionales interesadas para que formularan observaciones[8]. Asimismo pidió a la Secretaría que, en cooperación con el Grupo de Estudio de la CNUDMI sobre Pagos Internacionales y a la luz de las observaciones recibidas, revisase el proyecto para su presentación a la Comisión en su 19.° período de sesiones con miras a su examen y posible aprobación.

228. En el actual período de sesiones la Comisión tuvo ante sí un informe del Secretario General relativo a la guía jurídica y la posible labor futura de la Comisión en la esfera de las transferencias electrónicas de fondos (A/CN.9/278). El informe contenía un breve sumario de las respuestas recibidas de los gobiernos y las organizaciones internacionales intergubernamentales y no gubernamentales y en un anexo se proponían diversas modificaciones a la guía jurídica a la luz de esas respuestas. El informe indicaba que la Comisión tal vez deseara considerar la posibilidad de aprobar la guía jurídica y pedir que se publicara en forma apropiada. Además, el informe llegaba a la conclusión de que, en la medida en que el uso de la electrónica había dado lugar a cambios en los procedimientos bancarios, se necesitaban nuevas normas jurídicas en materia de transferencias electrónicas de fondos. Examinaba los posibles enfoques y procedimientos para elaborar normas jurídicas modelo en esa esfera.

[6]La Comisión examinó este tema en su 352a. sesión, celebrada el 7 de julio de 1986.

[7]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 15.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo séptimo período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/37/17), párr. 73.

[8]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 18.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/40/17), párr. 342.

Examen en el período de sesiones

229. La Comisión acogió con agrado la terminación de la guía jurídica sobre las transferencias electrónicas de fondos. Se sugirió que, al exponer las distintas prácticas mundiales con respecto a las transferencias electrónicas de fondos y señalar los problemas jurídicos que planteaban esas prácticas, la guía jurídica fomentaría en sí misma la armonización internacional de las prácticas y las normas jurídicas relativas a esas transferencias de fondos. Se estuvo de acuerdo en general en que la guía jurídica debía publicarse de forma que se pudiera distribuir ampliamente entre los círculos interesados. Se expresó la opinión de que podría conseguirse la más amplia distribución si la Comisión aprobaba la guía jurídica y ésta se publicaba como publicación de las Naciones Unidas. Sin embargo, prevaleció la opinión de que no resultaría apropiado que la Comisión aprobara la guía jurídica como producto de la labor de la propia Comisión sin haber participado en un debate sustantivo sobre la misma. En consecuencia, la Comisión autorizó a la Secretaría a que publicara la guía jurídica como producto de la labor de la Secretaría en todos los idiomas oficiales de las Naciones Unidas.

230. Con respecto a la posible labor futura de la Comisión en la esfera de las transferencias electrónicas de fondos, se expresó la opinión de que la guía jurídica era suficiente de momento para promover la armonización y unificación de las prácticas y leyes nacionales en esa esfera y que no había necesidad de elaborar normas jurídicas modelo. Sin embargo, prevaleció la opinión de que, al tratar los problemas pertinentes y sugerir posibles soluciones en la etapa inicial, las normas modelo podían influir en el desarrollo de esas prácticas y leyes y ayudar a impedir que hubiera disparidades entre ellas. Por consiguiente, la Comisión decidió iniciar la labor relativa a la elaboración de normas jurídicas modelo sobre las transferencias electrónicas de fondos y confiar dicha labor al Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales, que, para ese fin, podría volver a llamarse Grupo de Trabajo sobre Pagos Internacionales. La prioridad que se diera a esa labor dependería de las demás decisiones sobre la labor futura que se debían adoptar en el actual período de sesiones. La Comisión convino en que el Grupo de Trabajo debía iniciar su labor con el examen de los problemas jurídicos expuestos en el último capítulo de la guía jurídica, así como de cualesquiera otros problemas que la Secretaría pudiera considerar conveniente presentar al Grupo de Trabajo.

231. La Comisión convino también en que las normas debían ser flexibles y debían estar redactadas de forma que no dependieran de una tecnología concreta. Cuando procediera, las normas debían presentar soluciones alternativas a fin de tener en cuenta las diferencias entre los sistemas bancarios. También se expresó la opinión de que las normas modelo debían ocuparse de la relación entre los bancos y de la relación entre los bancos y sus clientes.

Capítulo III. Nuevo orden económico internacional[9]

A. *Contratos industriales*

Introducción

232. La Comisión tuvo a la vista el informe del Grupo de Trabajo sobre el nuevo orden económico internacional acerca de la labor realizada en su octavo período de sesiones (A/CN.9/276). En el informe se consignaban los debates del Grupo de Trabajo sobre la base de la introducción a la guía jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales y se incluían proyectos de capítulos de la guía, preparados por la Secretaría (A/CN.9/WG.V/WP.17 y Add.1 a 9). Se señaló que el Grupo de Trabajo, en su próximo período de sesiones, completaría el examen de los proyectos y capítulos de la guía y, de esa forma, cumpliría el mandato que le había encomendado la Comisión. Los proyectos de capítulo serían luego presentados a la Comisión para que los aprobara en su 20.° período de sesiones.

Examen en el período de sesiones

233. La Comisión expresó su reconocimiento al Grupo de Trabajo por los progresos realizados en la preparación de la guía. Se señaló que, habida cuenta de la longitud que, según se preveía, tendría la guía, la Comisión no podría en su 20.° período de sesiones revisarla en detalle a fin de velar por que hubiera coherencia en todo el texto con respecto, por ejemplo, al análisis contenido en los diversos capítulos y a la terminología empleada. En ese contexto, se señaló que la Secretaría estaba revisando todos los proyectos de capítulo de la guía y prestaba suma atención a la cuestión de la coherencia interna. Se indicó además que la Secretaría distribuiría a la brevedad posible los capítulos a fin de que las delegaciones y los observadores tuvieran tiempo suficiente para revisar la coherencia y los elementos de fondo antes de que el Grupo de Trabajo celebrase su noveno período de sesiones.

234. La Comisión tomó nota del informe del Grupo de Trabajo sobre la labor realizada en su octavo período de sesiones y observó con satisfacción que éste se proponía presentarle la guía jurídica para que la examinara en su 20.° período de sesiones.

B. *Labor futura en la esfera del nuevo orden económico internacional*

Introducción

235. La Comisión, habida cuenta de que su labor relativa a la guía jurídica para la redacción de contratos de construcción de instalaciones industriales se estaba acercando a su fin, examinó temas relativos al nuevo orden económico internacional de los cuales podría

[9] La Comisión examinó este tema en su 354a. sesión, celebrada el 8 de julio de 1986.

ocuparse en el futuro. La Comisión tuvo a la vista una nota de la Secretaría titulada "Labor futura en la esfera del nuevo orden económico internacional" (A/CN.9/277), en que se hacía referencia a cuatro temas posibles: contratos de cooperación industrial, empresas conjuntas, comercio de compensación y adquisiciones.

236. En cuanto a los contratos de cooperación industrial, la nota sugería que se aplazaran los trabajos hasta que su necesidad quedara más de manifiesto. En cuanto a las empresas conjuntas, se sugería que, en los casos en que una empresa de un país en desarrollo hubiese aunado esfuerzos con una empresa de un país desarrollado en una empresa conjunta cuyos objetivos incluyeran la construcción de instalaciones industriales, la guía jurídica para la redacción de contratos de construcción de instalaciones industriales proporcionaría asistencia suficiente a la empresa del país en desarrollo. En cuanto a los aspectos jurídicos de las empresas conjuntas en general, se indicaba que era posible concertar formas muy distintas de acuerdos de empresa conjunta, por lo que era difícil prever qué labor podía realmente efectuar la Comisión en la materia.

237. Se señaló que actualmente el comercio de compensación formaba una parte cada vez mayor de la actividad comercial de muchos países en desarrollo, y en la nota se sugería que se procediera a determinar y resolver las dificultades jurídicas con que podrían ellos tropezar en este ámbito. La nota indicaba también que la cuestión de las adquisiciones revestía gran importancia para los países en desarrollo y que podría ser útil preparar un estudio de los principales problemas que se planteaban en la materia.

Examen en el período de sesiones

238. Se expresó apoyo a la posibilidad de comenzar a ocuparse de las adquisiciones, el comercio de compensación y las empresas conjuntas. No ocurrió lo mismo en el caso de los contratos de cooperación industrial.

239. Se expresó la opinión de que sería útil pedir a la Secretaría que preparara información relacionada con todas las cuestiones del programa de trabajo a largo plazo de la Comisión en la esfera del nuevo orden económico internacional aprobado en 1981, y que sólo se debería adoptar la decisión relativa a la labor futura de la Comisión en esa esfera una vez que se hubiera considerado esa información.

240. La opinión de que había que asignar prioridad a la labor relativa a las adquisiciones contó con gran apoyo. El tema revestía gran importancia para el avance económico de los países en desarrollo. Además, según cuáles fueran los resultados de los estudios preliminares acerca de los principales problemas existentes, sería posible preparar reglamentos tipo sobre adquisiciones en el contexto del comercio internacional. Por lo tanto, la labor pertinente arrojaría un producto final concreto. Se señaló también que la cuestión de las adquisiciones revestía interés tanto para los países en desarrollo como para los desarrollados y que la labor pertinente daría a éstos ocasión de transmitir su experiencia en la materia, lo que podría resultar útil para los países en desarrollo. Además, como el procedimiento de adquisiciones precedía a la redacción de contratos de instalaciones industriales y estaba estrechamente vinculado con esta cuestión, la labor sobre el particular constituiría una secuela natural de la relativa a la guía jurídica para la redacción de contratos de instalaciones industriales. El Grupo de Trabajo sobre el nuevo orden económico internacional contaba ya con cierta pericia en materia de adquisiciones y cabía prever que la labor avanzaría con rapidez.

241. Se expresó considerable apoyo a la realización de actividades en los ámbitos del comercio de compensación y las empresas conjuntas. Se manifestó la opinión de que el comercio de compensación estaba cobrando cada vez mayor importancia para los países en desarrollo, particularmente debido a la falta de moneda convertible para financiar el comercio internacional. Se expresó en contrario la opinión de que el comercio de compensación no tenía mayor importancia para algunos países en desarrollo. Se indicó también que la Comisión Económica para Europa estaba estudiando una propuesta relativa a la preparación de una guía para las transacciones de compensación y que tal vez cabría aplazar los trabajos de la CNUDMI hasta que se determinase si la CEE había de preparar la guía. En la afirmativa, una vez que la CEE terminara la guía cabría evaluar la necesidad de que la CNUDMI se ocupara de la cuestión.

242. Se expresó la opinión de que el establecimiento de empresas conjuntas entre entidades de países en desarrollo y países desarrollados constituía un importante instrumento para aumentar la inversión en los países en desarrollo y que en muchos de éstos se promovía el establecimiento de empresas de esa índole. Por lo tanto, la cuestión de las empresas conjuntas revestía importancia para los países en desarrollo y cabría entonces efectuar estudios preliminares a fin de determinar los problemas jurídicos de que podría ocuparse la Comisión. Se señaló, sin embargo, que las empresas conjuntas revestían formas muy distintas y era difícil imaginarse la forma de llegar a un producto final que fuera útil.

Decisión de la Comisión

243. La Comisión tomó nota de que la Secretaría no tenía los recursos necesarios para ocuparse simultáneamente de las adquisiciones, el comercio de compensación y las empresas conjuntas y de que el Grupo de Trabajo sobre el nuevo orden económico internacional no podía comenzar a examinar más de un tema. Por lo tanto, se decidió asignar prioridad a la labor relativa a las adquisiciones. La Comisión decidió además incluir en su programa de trabajo los temas del comercio de compensación y las empresas conjuntas y que le fueran presentados en otro período de sesiones los estudios preliminares que la Secretaría preparara sobre esas cuestiones. A la luz de los estudios preliminares, la Comisión podría determinar qué prioridad les asignaría.

Capítulo IV. Responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte[10]

244. La Comisión, en su 16.° período de sesiones, celebrado en 1983, decidió incluir en su programa de trabajo la cuestión de la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte y asignar la labor de preparar normas uniformes sobre ese tema a un grupo de trabajo[11]. En su 17.° período de sesiones, celebrado en 1984, la Comisión decidió encomendar esa labor a su Grupo de Trabajo sobre prácticas contractuales internacionales[12].

245. La Comisión tuvo ante sí el informe del Grupo de Trabajo sobre prácticas contractuales internacionales acerca de la labor realizada en su noveno período de sesiones (A/CN.9/275). En el informe se expusieron las deliberaciones y decisiones del Grupo de Trabajo respecto de los proyectos de artículo de normas uniformes sobre la responsabilidad de empresarios de terminales de transporte que había preparado la Secretaría. La Comisión tomó nota con reconocimiento del informe del Grupo de Trabajo.

Capítulo V. Coordinación de la labor[13]

A. *Coordinación general de actividades*

Introducción

246. El Secretario de la Comisión informó oralmente sobre la coordinación de la labor realizada en la esfera del derecho mercantil internacional en el curso del año precedente. Señaló que esa coordinación era una de las principales tareas que se habían encomendado a la Comisión y que la Asamblea General, en su resolución 40/71, de 11 de diciembre de 1985, había reafirmado el mandato de la Comisión en esa esfera.

247. El prestigio de la Comisión, como órgano jurídico básico en la esfera del derecho mercantil internacional y como principal órgano de coordinación de las actividades respectivas, estaba ya bien cimentado. Se prosiguieron las consultas periódicas, con finalidades de coordinación, con organizaciones como el Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano (CJCAA), la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado, la Organización de los Estados Americanos, la Cámara de Comercio Internacional y el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), que tenían relaciones bien establecidas con la Comisión en la esfera de la coordinación de la labor. Asimismo, se habían fortalecido las relaciones consultivas con órganos del sistema de las Naciones Unidas, tales como la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y el Banco Mundial.

Examen en el período de sesiones

248. El Secretario General del CJCAA hizo una exposición detallada en la cual describió el largo historial de cooperación entre el Comité y la Comisión. Recordó la colaboración entre ambos órganos en el curso de los trabajos relativos a los importantes proyectos emprendidos por la Comisión, a saber: la Convención de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercaderías (Hamburgo, 1978); el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI; la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980), y la Ley modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional. Recordó, en especial, que se había cooperado estrechamente en la formulación del Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI, cooperación de resultas de la cual el Reglamento había sido adoptado en calidad de reglamento de los Centros Regionales de Arbitraje constituidos con el auspicio del CJCAA en Kuala Lumpur y El Cairo. Dicha colaboración no sólo se había llevado a cabo en el plano interinstitucional, sino que había sido muy estrecha y armoniosa en las relaciones entre secretarías. El orador expresó la esperanza de que esa colaboración continuara en lo futuro.

249. El Secretario General Adjunto de la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado se refirió también a la colaboración entre su entidad y la Comisión. Mencionó, en particular, la reciente colaboración con motivo de la preparación de la Convención de La Haya sobre la Ley Aplicable a los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, de 1985. La Conferencia de La Haya había invitado a todos los Estados miembros de la CNUDMI a participar en la Comisión Especial que había preparado el texto presentado a la Conferencia Diplomática. Todos los Estados habían sido invitados a participar en la Conferencia Diplomática que aprobó la Convención. Además, el Secretario General de la Conferencia de La Haya había transmitido al Secretario General de las Naciones Unidas la petición de la Conferencia Diplomática de que las Naciones Unidas tradujeran esa Convención al árabe, el chino, el español y el ruso, que no eran idiomas de trabajo de la Conferencia de La Haya. El Secretario General de las Naciones Unidas había accedido a dicha petición. Esas traducciones, si bien no constituirían versiones auténticas del texto de la Convención, serían sumamente útiles para lograr una más amplia aceptación de ésta. Dijo que su organización agradecía profundamente esa manifestación de la cooperación con la Comisión y las Naciones Unidas en general.

[10] La Comisión examinó este tema en su 356a. sesión, celebrada el 9 de julio de 1986.

[11] Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 16.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo octavo período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/38/17), párr. 115.

[12] Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 17.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo noveno período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/39/17), párr. 113.

[13] La Comisión examinó este tema en su 356a. sesión, celebrada el 9 de julio de 1986.

B. *Actividades en curso de las organizaciones internacionales en relación con la armonización y la unificación del derecho mercantil internacional*

250. La Comisión tuvo ante sí un informe completo sobre el tema de las actividades en curso de las organizaciones internacionales en relación con la armonización y la unificación del derecho mercantil internacional (A/CN.9/281). En dicho informe se actualizaba la información que figuraba en un informe anterior que sobre el mismo tema se había presentado a la Comisión en su 16.° período de sesiones (A/CN.9/237 y Add.1 a 3). El informe actual se refería a las actividades realizadas en las siguientes esferas: los contratos comerciales internacionales en general; los productos básicos; la industrialización; las empresas transnacionales; la transferencia de tecnología; la legislación sobre la propiedad industrial e intelectual; los pagos internacionales; el transporte internacional; el arbitraje internacional; la responsabilidad por productos; la Comunidad Económica Europea (CEE); el derecho internacional privado; otros temas del derecho mercantil internacional; y la facilitación del comercio internacional.

251. El Secretario de la Comisión observó que habitualmente se presentaba a la Comisión, a intervalos periódicos, un informe de esta índole, el cual se consideraba muy útil.

252. Se manifestaron opiniones respecto de la publicación de un informe de esa índole. Se hizo ver que el informe hacía referencia a la preparación de leyes modelo por parte de varias organizaciones y se dijo que sería útil que en futuros informes se indicara en qué medida esa modalidad de unificación había dado fruto por conducto de la aprobación de las leyes modelo.

253. La Comisión tomó nota del informe con reconocimiento.

C. *Actividades en curso de otras organizaciones en la esfera del arbitraje comercial internacional*

Introducción

254. La Comisión tuvo ante sí un informe del Secretario General en el cual se hacía referencia a las actividades de otras organizaciones internacionales sobre ciertos aspectos del arbitraje comercial internacional (A/CN.9/280). En el informe se mencionaban las actividades de la Conferencia de La Haya sobre el Derecho Internacional Privado, la Asociación Internacional de Abogados, la Cámara de Comercio Internacional y el Consejo Internacional de Arbitraje Comercial. En el informe se examinaban los siguientes aspectos del arbitraje, a saber: el arbitraje multilateral, la práctica de pruebas en los procedimientos arbitrales, la asistencia judicial internacional en cuanto a la práctica de pruebas en procedimientos arbitrales, la ley aplicable a los acuerdos de arbitraje, la adaptación o complementación de contratos por terceros y un código de ética para árbitros en el arbitraje comercial internacional.

255. El informe tenía por finalidad allegar información sobre las actividades de otras organizaciones e invitar a la Comisión a considerar si algunas de las cuestiones presentadas justificaban un examen más detenido desde el punto de vista de la coordinación de la labor y la posible labor futura de la Comisión. De decidirse en favor de un análisis más detenido, la Secretaría podría preparar un estudio en profundidad del tema o temas escogidos por la Comisión, el cual incluiría un examen de la conveniencia y viabilidad de posibles esfuerzos futuros, en cooperación con las organizaciones internacionales pertinentes.

Examen en el período de sesiones

256. Se acordó que la Comisión, que había hecho importantes aportaciones en la esfera del arbitraje comercial internacional, debía continuar desempeñando una función en esa rama del derecho que se encontraba en un proceso de rápida evolución. Se sugirió, a ese respecto, que la Secretaría continuara observando la evolución de los acontecimientos y de tiempo en tiempo presentara informes como el que figuraba en el documento A/CN.9/280.

257. En cuanto a la selección de cuestiones para un examen más detenido, la Comisión acordó que la Secretaría preparara estudios en profundidad sobre el arbitraje multilateral y la práctica de pruebas en las actuaciones arbitrales. En apoyo de esa decisión se dijo que ambas cuestiones eran de considerable importancia práctica y que, por conducto de un examen más detenido, presumiblemente se demostrarían la conveniencia y viabilidad de elaborar normas, estuvieran o no vinculadas con el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI. Si bien hubo cierto grado de apoyo en favor de examinar más detenidamente la cuestión de la adaptación o complementación de los contratos por terceros, prevaleció la opinión de que dicho cometido no era prometedor o, por lo menos, que parecía prematuro. La Comisión convino en que las tres cuestiones restantes (esto es, la asistencia judicial internacional en la práctica de pruebas en las actuaciones arbitrales, la ley aplicable a los acuerdos de arbitraje y el código de ética para árbitros en el arbitraje comercial internacional) no eran temas apropiados para su ulterior examen por la Comisión o su labor en lo futuro.

Decisión de la Comisión

258. La Comisión pidió a la Secretaría que presentara, con destino a un futuro período de sesiones de la Comisión, estudios en profundidad sobre el arbitraje multilateral y la práctica de pruebas en las actuaciones arbitrales. En dichos estudios debería incluirse el texto completo de las normas que hubieran preparado otras organizaciones, unos comentarios detallados de esas normas, unas consideraciones generales respecto de la conveniencia y viabilidad de ulteriores actividades en cooperación con otras organizaciones internacionales interesadas y las sugerencias en cuanto a la posible labor futura de la Comisión a ese respecto. La Comisión pidió

también a la Secretaría que continuara examinando de cerca los acontecimientos en la esfera del arbitraje comercial internacional y le informara a ese respecto a intervalos oportunos.

D. *Aspectos jurídicos del procesamiento automático de datos*

259. En su 18.° período de sesiones, celebrado en 1985, la Comisión examinó un informe del Secretario General sobre el valor jurídico de los registros computadorizados (A/CN.9/265) y aprobó una recomendación sobre el tema. En el actual período de sesiones, la Comisión tuvo ante sí otro informe sobre los aspectos jurídicos del procesamiento automático de datos, en el cual figuraban sugerencias respecto de las futuras providencias para coordinar la labor en esa esfera (A/CN.9/279).

260. El informe estaba dividido en dos partes: en la primera se describía la labor de las organizaciones internacionales que desplegaban actividades en la esfera del procesamiento automático de datos y en la segunda se analizaban los trabajos realizados en relación con el tema. Se observó que, si bien muchas organizaciones estaban realizando trabajos en esa materia, cada organización se ocupaba de un tema especial desde el punto de vista de sus propios intereses y necesidades. Si bien existía ya un grado considerable de colaboración entre las organizaciones interesadas, por conducto del canje de documentos y la asistencia, en calidad de observador, a las reuniones organizadas por otras entidades, era deseable intensificar la coordinación. La iniciativa en los esfuerzos de coordinación podría correr de cuenta de la Comisión, y se propuso que dicha coordinación podría revestir la forma de una reunión organizada por la Secretaría, a finales de 1986 o principios de 1987, a la que podría invitarse a todas las organizaciones internacionales interesadas.

261. Se opinó que eran dignos de encomio los esfuerzos de la Secretaría en la coordinación de la labor en esa esfera. La Comisión tomó nota con reconocimiento del informe que se le había presentado y aprobó en general las medidas en él propuestas.

Capítulo VI. Situación de las convenciones[14]

262. La Comisión examinó la situación de las convenciones resultantes de su labor, es decir, la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías (Nueva York, 1974) (llamada en adelante "Convención sobre la prescripción"); el Protocolo por el cual se enmienda la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías (Viena, 1980); la Convención de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Hamburgo) (llamada en adelante "Reglas de Hamburgo"); la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980) (llamada en adelante "Convención de las Naciones Unidas sobre la compraventa"), y la Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras (Nueva York, 1958). La Comisión tuvo ante sí una nota de la Secretaría sobre la situación de dichas convenciones, en la cual se detallaban las firmas, ratificaciones y adhesiones a las mismas al 12 de mayo de 1986 (A/CN.9/283).

263. El Secretario de la Comisión hizo observar que luego de la publicación de esa nota, Zambia había pasado a ser parte de la Convención sobre la prescripción y de la Convención de las Naciones Unidas sobre la compraventa el 6 de junio de 1986. Por lo tanto, sólo se necesitaba una parte más para que entrase en vigor la Convención sobre la prescripción, y otras dos partes para que sucediese lo propio con la Convención de las Naciones Unidas sobre la compraventa. Varias delegaciones informaron acerca de los avances que venían registrándose en sus respectivos países hacia la ratificación de la Convención de Viena sobre la compraventa. Observando dicha tendencia, el Secretario de la Comisión expresó su optimismo acerca de la posibilidad de que ambas convenciones contasen con el necesario número de ratificaciones y adhesiones en el momento de celebrarse el 20.° período de sesiones de la Comisión en 1987.

264. El Secretario de la Comisión informó acerca de las actividades que la Secretaría realizaba para promover las Reglas de Hamburgo. Dijo que la Secretaría venía cooperando con la UNCTAD en la preparación de materiales de promoción relativos a las Reglas de Hamburgo y al Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías. La finalidad de dichos materiales sería promover una mayor comprensión internacional de ambos instrumentos y un mayor interés en ellos. La Secretaría, con la asistencia de un consultor, estaba preparando la parte de los materiales referente a las Reglas de Hamburgo. Además, la Secretaría había iniciado conversaciones con el Banco Mundial sobre los medios que éste podría utilizar para promover las Reglas de Hamburgo en sus contactos con los gobiernos, especialmente en lo tocante a las actividades del Banco vinculadas con el transporte. El Secretario expresó su convicción de que como consecuencia de actividades de esa naturaleza, era de esperar que se despertara un mayor interés internacional en las Reglas de Hamburgo.

Capítulo VII. Capacitación y asistencia[15]

265. En el 18.° período de sesiones de la Comisión, celebrado en 1985[16], hubo acuerdo general en el sentido

[14]La Comisión examinó este tema en su 356a. sesión, celebrada el 9 de julio de 1986.

[15]La Comisión examinó este tema en su 356a. sesión, celebrada el 9 de julio de 1986.

[16]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 18.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/40/17), párrs. 366 y 367.

de que se debían seguir patrocinando simposios y seminarios sobre comercio internacional y que esta actividad debía fortalecerse. Se observó que esos simposios y seminarios eran de gran valor para los jóvenes abogados y funcionarios gubernamentales de los países en desarrollo.

266. En su resolución 40/71, de 11 de diciembre de 1985, relativa al informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor de su 18° período de sesiones, la Asamblea General reafirmó la importancia, en particular para los países en desarrollo, de la labor de la Comisión relativa a la capacitación y la asistencia en materia de derecho mercantil internacional. También reafirmó la conveniencia de que la Comisión patrocinara simposios y seminarios, en especial de carácter regional para fomentar la capacitación y la asistencia en materia de derecho mercantil internacional. La Asamblea expresó asimismo su reconocimiento a los gobiernos, organizaciones regionales e instituciones que habían colaborado con la secretaría en la organización de seminarios y simposios regionales e invitó a los gobiernos, organizaciones internacionales e instituciones a que prestaran asistencia a la secretaría en la financiación y la organización de simposios y seminarios regionales, en particular en países en desarrollo. La Asamblea General también invitó a los gobiernos, a los órganos competentes de las Naciones Unidas y a organizaciones, instituciones y particulares a que aportaran contribuciones voluntarias que podrían utilizarse para financiar la participación de nacionales de países en desarrollo en simposios y seminarios.

267. La Comisión tuvo ante sí un informe del Secretario General sobre capacitación y asistencia (A/CN.9/282) en que se describían las medidas adoptadas por la secretaría para aplicar las decisiones de la Comisión y la Asamblea General. En particular, en el informe se hacía referencia a la participación de la secretaría en la celebración de dos seminarios regionales. La Cámara de Comercio de Bogotá y la secretaría de la CNUDMI, con el apoyo de la Organización de los Estados Americanos organizaron un seminario regional sobre derecho mercantil internacional y comercio exterior (22 y 23 de abril de 1985, Bogotá). El Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano y el Centro de El Cairo de Arbitraje Comercial Internacional, con la cooperación de la secretaría de la CNUDMI, organizaron un seminario regional sobre arbitraje comercial internacional (20 a 22 de enero de 1986, El Cairo).

268. Se observó que los temas de la mayoría de los simposios y seminarios reflejaban un interés en la labor de la Comisión en la esfera del arbitraje comercial internacional y, en particular, el actual interés en la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional.

269. La Comisión tomó nota con reconocimiento del informe.

Capítulo VIII. Resoluciones pertinentes de la Asamblea General y labor futura[17]

A. *Resoluciones de la Asamblea General sobre la labor de la Comisión*

270. La Comisión tomó nota con reconocimiento de la resolución 40/71 de la Asamblea General, de 11 de diciembre de 1985, relativa al informe de la Comisión sobre la labor realizada en su 18.° período de sesiones, y de la resolución 40/72 de la Asamblea General, de 11 de diciembre de 1985, relativa a la Ley Modelo sobre Arbitraje Comercial Internacional de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.

B. *Fecha y lugar de celebración del 20.° período de sesiones de la Comisión*

271. Se decidió que la Comisión celebraría su 20.° período de sesiones, de cuatro semanas de duración, del 20 de julio al 14 de agosto de 1987 en Viena. La Comisión observó que, al celebrar el período de sesiones tan avanzado el verano durante cuatro semanas, se esperaba que la Comisión terminara los dos temas principales de su programa para ese período de sesiones:

a) Aprobación del texto final y definitivo del proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales para presentarlo a la Asamblea General;

b) Aprobación de la guía jurídica para la redacción de contratos internacionales de la construcción de obras industriales, que será presentada a la Comisión por el Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional.

C. *Períodos de sesiones de los grupos de trabajo*

272. Se decidió que el Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales celebrara su décimo período de sesiones en Viena del 1.° al 12 de diciembre de 1986. Se decidió que el 11.° período de sesiones de ese Grupo de Trabajo se celebrara en 1987 en una fecha que fijaría la Secretaría que permitiera la transmisión a los gobiernos, a fin de que formularan observaciones, del texto de las normas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte, que se esperaba que estuviera terminado para ese período de sesiones, así como la recepción de las observaciones con tiempo suficiente para presentarlas a la Comisión antes de su 21.° período de sesiones, que se celebrará en 1988.

273. Se decidió que el Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales celebrara su 15.° período de sesiones en Viena del 5 al 16 de enero de 1987. El Grupo de Trabajo celebraría su 16.° período de sesiones en 1987 después del 20.° período de sesiones de la Comisión,

[17] La Comisión examinó este tema en su 356a. sesión, celebrada el 9 de julio de 1986.

momento en el que iniciaría su examen del tema de las transferencias electrónicas de fondos.

274. Se decidió que el Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional celebrara su noveno período de sesiones en Viena del 30 de marzo al 16 de abril de 1987. El Grupo de Trabajo debía examinar todos los proyectos de capítulo de la guía revisados por la Secretaría, y la Comisión decidió que era esencial celebrar un período de sesiones de tres semanas de duración para que el Grupo de Trabajo pudiera completar su tarea y presentar el texto terminado a la Comisión en su 20.° período de sesiones. Se señaló que ese período de sesiones único de tres semanas sustituiría a los dos períodos de sesiones habituales autorizados de dos semanas de duración cada uno.

ANEXO I

Proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales, y pagarés internacionales

[Anexo reproducido en la tercera parte, I, del presente volumen]

ANEXO II

Lista de documentos del período de sesiones

[Anexo reproducido en la tercera parte, IV, A, del presente volumen]

B. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD): pasajes del informe de la Junta de Comercio y Desarrollo sobre su 33.° período de sesiones (TD/B/L.810/Add.9)

"Desarrollo progresivo del Derecho Mercantil Internacional: 19.° informe anual de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

(Tema 8 c) *del programa)*

"20. En la 694a. sesión, el 3 de septiembre de 1986, el *Presidente* señaló a la atención el 19.° informe anual de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL) (A/41/17).

"21. El portavoz del Grupo de los 77 (Uruguay) observó que en el informe de la UNCITRAL se describían las actividades realizadas respecto del proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales y dijo que su Grupo compartía la opinión expresada en el informe de que las normas respecto de las transferencias electrónicas de fondos debían ser flexibles.

"22. Refiriéndose al capítulo III del informe, relativo al nuevo orden económico internacional (párrafos 235 a 243) dijo que, aunque entendía que la UNCITRAL no podía examinar más de un tema a la vez, deseaba reiterar el interés de su Grupo en que prosiguieran los esfuerzos por determinar y resolver las dificultades jurídicas que se planteaban en la esfera del comercio de compensación.

"23. También insistió en la labor realizada respecto de la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte (capítulo IV), en particular la colaboración entre la UNCITRAL y la secretaría de la UNCTAD. Recalcó que esas medidas conjuntas debían proseguir.

"24. Por último, respecto de la coordinación de la labor (capítulo V), observó que las actividades en curso de las organizaciones internacionales se referían a la armonización y unificación del derecho mercantil internacional y al arbitraje comercial internacional, así como a la labor ya realizada respecto de los aspectos jurídicos del procesamiento automático de datos y la situación de las convenciones.

"Decisión de la Junta

"25. En la 698a. sesión, el 8 de septiembre de 1986, la Junta tomó nota del informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 19.° período de sesiones (A/41/17) y de las observaciones formuladas al respecto."

C. Asamblea General: informe de la Sexta Comisión (A/41/861) [Original: español]

I. INTRODUCCIÓN

1. La Asamblea General, por recomendación de la Mesa, decidió en su tercera sesión plenaria, celebrada el 20 de septiembre de 1986, incluir en el programa de su cuadragésimo primer período de sesiones el tema titulado "Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 19.° período de sesiones" y asignarlo a la Sexta Comisión.

2. En relación con el tema, la Sexta Comisión tuvo a la vista el informe a que se ha hecho referencia, el cual fue presentado por el Presidente de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en la tercera sesión de la Comisión, celebrada el 23 de septiembre de 1986[1].

3. La Sexta Comisión examinó el tema en sus sesiones tercera a séptima, celebradas entre el 23 y el 30 de septiembre, y 34a., celebrada el 5 de noviembre de 1986. En las actas resumidas de esas sesiones (A/C.6/41/SR.3 a 7 y 34) están consignadas las opiniones de los representantes que hicieron uso de la palabra en el curso del examen del tema.

II. EXAMEN DEL PROYECTO DE RESOLUCIÓN A/C.6/41/L.3

4. La Comisión tuvo a la vista el proyecto de resolución A/C.6/41/L.3, patrocinado por *Alemania, República Federal de, Argentina, Australia, Austria, el Brasil, Checoslovaquia, Chipre, Egipto, Finlandia, Grecia, Guyana, Hungría, la India, Italia, el Japón, Marruecos, los Países Bajos, Suecia, Turquía y Yugoslavia,* a los que posteriormente se sumaron *Chile, España, Filipinas, Francia, la Jamahiriya Árabe Libia, Kenya y el Sudán,* y que fue presentado y revisado verbalmente por el representante de Austria en la 34a. sesión, celebrada el 5 de noviembre de 1986.

5. En la misma sesión, la Comisión aprobó por consenso el proyecto de resolución A/C.6/41/L.3, en su forma verbalmente revisada (véase el párrafo 7).

6. Formularon declaraciones para explicar su posición los representantes de México y el Canadá.

III. RECOMENDACIÓN DE LA SEXTA COMISIÓN

7. La Sexta Comisión recomienda a la Asamblea General que apruebe el siguiente proyecto de resolución:

[No se reproduce su texto en la presente sección. El proyecto de resolución fue aprobado, con algunos cambios, como resolución 41/77 de la Asamblea General. Véase, a continuación, la sección D.]

[1] *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo primer período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/41/17). El informe fue presentado de conformidad con una decisión adoptada por la Sexta Comisión en su 1096a. sesión, celebrada el 13 de diciembre de 1968 (véase *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo tercer período de sesiones, anexos,* tema 88 del programa, documento A/7408, párr. 3).

D. Resolución 41/77 de la Asamblea General de 3 de diciembre de 1986

41/77. INFORME DE LA COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

La Asamblea General,

Habiendo examinado el informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 19.° período de sesiones[1],

Recordando que la Comisión obedece al propósito de fomentar la armonización y la unificación progresivas del derecho mercantil internacional,

Recordando, a este respecto, su resolución 2205 (XXI) de 17 de diciembre de 1966, así como sus demás resoluciones relativas a la labor de la Comisión,

Recordando asimismo sus resoluciones 3201 (S-VI) y 3202 (S-VI) de 1 de mayo de 1974, 3281 (XXIX) de 12 de diciembre de 1974 y 3362 (S-VII) de 16 de septiembre de 1975,

Reafirmando su convicción de que la armonización y la unificación progresivas del derecho mercantil internacional, al reducir o eliminar los obstáculos de carácter jurídico que se oponen a la corriente del comercio internacional, en especial los que afectan a los países en desarrollo, contribuirían notablemente a la cooperación económica universal entre todos los Estados sobre una base de igualdad, equidad e interés común y a la eliminación de la discriminación en el comercio internacional y, por lo tanto, al bienestar de todos los pueblos,

Teniendo presente la necesidad de tener en cuenta los diferentes sistemas sociales y jurídicos al armonizar y unificar el derecho mercantil internacional,

Destacando la utilidad de que participen Estados de todos los niveles de desarrollo económico, incluidos los países en desarrollo, en el proceso de armonización y unificación del derecho mercantil internacional,

1. *Toma nota con reconocimiento* del informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 19.° período de sesiones;

2. *Encomia* a la Comisión por los progresos realizados en su labor y por haber adoptado sus decisiones por consenso;

3. *Toma nota* de los progresos realizados por la Comisión, en su 19.° período de sesiones, en la preparación del proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales[2], y, a ese respecto:

a) Toma nota de la necesidad de reducir al mínimo el costo financiero de la aprobación de la Convención, sin

[1] *Ibid.*, Suplemento No. 17 (A/41/17).

[2] *Ibid.*, anexo I.

que ello redunde en desmedro de su calidad o aceptabilidad internacional;

b) Pide a la Comisión que termine en su 20.° período de sesiones la labor relativa al proyecto de convención;

c) Decide examinar en su cuadragésimo segundo período de sesiones el proyecto de Convención, con miras a su aprobación o a la adopción de otra decisión;

4. *Exhorta* a la Comisión a que siga teniendo en cuenta las disposiciones pertinentes de las resoluciones relativas al nuevo orden económico internacional, aprobadas por la Asamblea General en sus períodos extraordinarios de sesiones sexto y séptimo;

5. *Reafirma* la importancia, en particular para los países en desarrollo, de la labor realizada por el Grupo de Trabajo sobre el nuevo orden económico internacional en relación con la guía jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de obras industriales, y toma nota con satisfacción de los progresos realizados en la preparación de la guía jurídica[3];

6. *Acoge con beneplácito* la decisión de la Comisión de iniciar, con carácter prioritario, la labor relativa a las adquisiciones internacionales;

7. *Toma nota con particular satisfacción* de que la Comisión ha completado la guía jurídica sobre las transferencias electrónicas de fondos y acoge con beneplácito sus decisiones de autorizar al Secretario General a publicar la guía jurídica como producto de la labor de la Secretaría, en todos los idiomas oficiales de las Naciones Unidas, y de iniciar la labor relativa a la elaboración de normas jurídicas modelo sobre las transferencias electrónicas de fondos[4];

8. *Reafirma* el mandato conferido a la Comisión para que, como órgano jurídico central del sistema de las Naciones Unidas en la esfera del derecho mercantil internacional, coordine las actividades jurídicas en la materia con el fin de evitar la duplicación de esfuerzos y fomentar la eficacia, la correspondencia y la coherencia en la unificación y la armonización del derecho mercantil internacional y, a este respecto, recomienda que la Comisión siga manteniendo, por medio de su secretaría, una estrecha colaboración con los demás órganos y organizaciones internacionales, incluidas las organizaciones regionales, que realizan actividades en la esfera del derecho mercantil internacional;

9. *Reafirma también* la importancia, en particular para los países en desarrollo, de la labor de la Comisión relativa a la capacitación y la asistencia en materia de derecho mercantil internacional, así como la conveniencia de que la Comisión patrocine simposios y seminarios, en especial de carácter regional, para fomentar esa capacitación y asistencia y, a este respecto:

a) Expresa su reconocimiento a las organizaciones e instituciones regionales que han colaborado con la secretaría de la Comisión en la organización de seminarios y simposios regionales en la esfera del derecho mercantil internacional;

b) Acoge con beneplácito las iniciativas de la Comisión y su secretaría de colaborar con otras organizaciones e instituciones en la organización de seminarios regionales;

c) Invita a los gobiernos, organizaciones internacionales e instituciones a que presten asistencia a la secretaría de la Comisión en la financiación y organización de simposios y seminarios regionales, particularmente en países en desarrollo;

d) Invita a los gobiernos a los órganos competentes de las Naciones Unidas y a organizaciones, instituciones y particulares a que aporten contribuciones voluntarias que hagan posible reanudar el programa de la Comisión de conceder becas en forma regular a candidatos de países en desarrollo a fin de que puedan participar en los mencionados simposios y seminarios;

10. *Subraya* la importancia de que se pongan en vigor las convenciones dimanadas de la labor de la Comisión para la unificación y armonización universales del derecho mercantil internacional;

11. *Recomienda* que la Comisión continúe su labor sobre los temas incluidos en su programa de trabajo;

12. *Expresa su reconocimiento* por la importante función que desempeña la Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional de la Oficina de Asuntos Jurídicos de la Secretaría, en su carácter de secretaría técnica de la Comisión, en la prestación de asistencia para la preparación y ejecución del programa de trabajo de la Comisión.

95a. sesión plenaria
3 de diciembre de 1986

[3] *Ibid.*, cap. III, secc. A.

[4] *Ibid.*, cap. II, secc. B.

I. PAGOS INTERNACIONALES

A. Títulos negociables internacionales

1. Informe del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales acerca de la labor de su 14.° período de sesiones (Viena, 9 a 20 de diciembre de 1985) [A/CN.9/273] [Original: Inglés][a]

ÍNDICE

	Párrafos
INTRODUCCIÓN	1-6
DELIBERACIONES Y DECISIONES	7-9
PROYECTO DE CONVENCIÓN SOBRE LETRAS DE CAMBIO INTERNACIONALES Y PAGARÉS INTERNACIONALES: EXAMEN DE LAS CUESTIONES CONTROVERTIDAS MÁS IMPORTANTES Y DE OTRAS CUESTIONES AFINES	10-123
I. Cuestiones controvertidas más importantes	10-58
A. Excepciones que pueden oponerse a un tenedor o a un tenedor protegido y cuestiones afines	10-28
1. Artículo 26.1) *a)*: falta de protesto	10
2. Artículo 26.1) *b)*: derivadas de otros negocios	11-19
3. Artículo 25.1) *c)*: derivados de otros negocios	20
4. Artículo 4.7): efectos del conocimiento de la excepción basada en la condición de tenedor protegido	21-23
5. Artículo 25.3) *b)*: falsificación	24
6. Artículo 27: norma de protección	25-28
B. Definición de "conocimiento"	29-34
C. Endosos falsificados; limitación de la responsabilidad en los artículos 23.4) y 23 *bis*.4)	35
D. Responsabilidad del transmitente por simple entrega (artículo 41)	36-58
1. Conveniencia de una disposición sobre responsabilidad del transmitente por simple entrega	37
2. Índole y alcance de la responsabilidad	38-53
3. Extensión del artículo 41 a los endosantes	54-58
II. Otras cuestiones	59-123
A. Internacionalidad y requisitos formales	60-68
1. Artículo 1.2) y 3): elementos internacionales	60-62
2. Artículos 1 y 2: aplicación de la Convención a otros firmantes distintos del suscriptor o el librador	63
3. Artículo 1: definición de "escrito"	64
4. Artículo 1: invocación de la Convención	65-67
5. Disposición expresa para excluir a los cheques del ámbito de aplicación del proyecto de Convención	68
B. Cuestiones relativas al artículo 2	69-71
C. Adición al artículo 3: la observancia de la buena fe	72-75
D. Artículos 4.10) y X: definición de "firma"	76-86

[a]Para su examen por la Comisión, véase el capítulo II del Informe (primera parte, A. *supra*).

		Párrafos
E.	Definición de "moneda" y "dinero"	87-92
F.	Tipo de interés: títulos con intereses flotantes	93-97
G.	Cuestiones relativas al párrafo 2) del artículo 8	98-99
H.	Artículo 11: títulos incompletos	100-102
I.	Artículo 16: cláusulas de prohibición de nuevas transferencias	103-106
J.	Artículos 30, 52, 58 y 63: efectos jurídicos de una acción o de una omisión tácitas	107
K.	Artículo 34.2): exclusión de la responsabilidad del librador	108-109
L.	Artículo 42: aval de título incompleto	110
M.	Artículo 42.2): el aval deberá anotarse en el título o en una hoja anexa al mismo	111
N.	Artículo 46: estipulación del librador por la que prohíbe la presentación para la aceptación	112-113
O.	Artículos 48 y 52: quiebra del librado	114
P.	Artículo 51.*h)*: presentación al pago ante una cámara de compensación	115-117
Q.	Artículo 66.2), 3): tipo de interés reclamable	118
R.	Artículo 68.3): derecho de un tercero	119-121
S.	Artículo 68.4) *a)*: entrega del título al efectuarse el pago	122
T.	Artículo 69.1): pago parcial	123

	Página
ANEXO: PROYECTOS DE ARTÍCULOS REVISADOS POR LA COMISIÓN O EL GRUPO DE TRABAJO	58

INTRODUCCIÓN

1. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, en su 17.° período de sesiones (Nueva York, 25 de junio a 10 de julio de 1984), examinó el proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales preparado por el Grupo de Trabajo y contenido en el documento A/CN.9/211. En lo que respecta a sus futuras actividades, la Comisión decidió que debían desarrollarse ulteriores trabajos con miras a mejorar el proyecto de Convención y encargó esta tarea al Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales[1].

2. El mandato del Grupo de Trabajo consistía en revisar el proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales a la luz de las decisiones y debates del 17.° período de sesiones de la Comisión[2], y tomando además en cuenta las observaciones de gobiernos y organizaciones internacionales que figuran en los documentos A/CN.9/248 y A/CN.9/249/Add.1, que no fueron examinados en ese período de sesiones.

3. En la ejecución del mandato que se le había confiado, el Grupo de Trabajo celebró su 13.° período de sesiones del 7 al 18 de enero de 1985 en la Sede de las Naciones Unidas en Nueva York. En ese período de sesiones el Grupo de Trabajo inició su labor y examinó las cuestiones controvertidas más importantes relativas al proyecto de Convención, contenidas en el documento A/CN.9/249 y estudiadas por la Comisión en su 17.° período de sesiones, y algunas cuestiones afines. Las deliberaciones del Grupo de Trabajo figuran en el informe del Grupo de Trabajo acerca de la labor realizada en ese período de sesiones (A/CN.9/261).

4. El Grupo de Trabajo celebró su 14.° período de sesiones del 9 al 20 de diciembre de 1985 en Viena. El Grupo de Trabajo consiste, de conformidad con la decisión adoptada por la Comisión en su 17.° período de sesiones[3], de los siguientes 14 miembros de la Comisión: Australia, Cuba, Checoslovaquia, Egipto, España, Estados Unidos de América, Francia, India, Japón, México, Nigeria, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Sierra Leona y Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas. Con excepción de Sierra Leona,

[1] Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 17.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo noveno período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/39/17), párr. 88.

[2] El debate y las conclusiones sobre las cuestiones controvertidas más importantes y otras cuestiones afines figuran en *ibid.*, párrs. 21-82.

[3] *Ibid.*, párr. 88.

todos los miembros del Grupo de Trabajo estuvieron representados en el 14.° período de sesiones. Asistieron también a él observadores de los siguientes Estados: Alemania, República Federal de, Argentina, Austria, Brasil, Canadá, Chile, China, Hungría, Indonesia, Irán (República Islámica del), Italia, Kuwait, Países Bajos, Panamá, Perú, Polonia, República de Corea, República Unida del Camerún, Rumania, Santa Sede, Suecia, Suiza, Tailandia y Venezuela, así como observadores de las siguientes organizaciones internacionales: Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado, Federación Bancaria Europea, Asociación Internacional de Abogados, Cámara de Comercio Internacional, Asociación Internacional de Juristas y Centro Regional de Arbitraje Comercial, El Cairo.

5. El Grupo de Trabajo eligió la siguiente Mesa:

Presidente: Sr. Willem Vis (Países Bajos)*

Relator: Sra. G. O. Adebanjo (Nigeria)

6. El Grupo de Trabajo tuvo ante sí los siguientes documentos:

A/CN.9/WG.IV/WP.29 — Programa provisional;

A/CN.9/WG.IV/WP.30 — Proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales: algunas consideraciones y sugerencias relativas a las cuestiones controvertidas más importantes: nota de la Secretaría;

A/CN.9/211 — Proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales: texto del proyecto de artículos aprobados por el Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales: nota de la Secretaría;

A/CN.9/213 — Comentario del proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales: informe del Secretario General;

A/CN.9/248 — Proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales y proyecto de convención sobre cheques internacionales: compilación analítica de observaciones formuladas por gobiernos y organizaciones internacionales;

A/CN.9/249 — Proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales y proyectos de convención sobre cheques internacionales: cuestiones controvertidas más importantes y otras cuestiones;

A/CN.9/249/Add.1 — Proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales y proyecto de convención sobre cheques internacionales: cuestiones controvertidas más importantes y otras cuestiones; adición: resumen de las observaciones presentadas por Rumania y Suiza;

A/CN.9/261 — Informe del Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales acerca de la labor realizada en su 13.° período de sesiones (Nueva York, 7 a 18 de enero de 1985);

A/39/17 — Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 17.° período de sesiones (1984), *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo noveno período de sesiones, Suplemento No. 17.*

*El Presidente fue elegido a título personal.

DELIBERACIONES Y DECISIONES

7. El Grupo de Trabajo prosiguió su examen del proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales, y su estudio de las cuestiones controvertidas más importantes. Tuvo presente una nota de la Secretaría donde se exponían algunas consideraciones y sugerencias relativas a las cuestiones controvertidas más importantes (A/CN.9/WG.IV/WP.30). Las deliberaciones del Grupo de Trabajo relativas a las cuestiones controvertidas más importantes figuran más adelante en la Parte I y las relativas a otras cuestiones en la Parte II del presente informe. En el curso de sus deliberaciones, el Grupo de Trabajo preparó versiones revisadas de ciertos artículos del proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales que figuraban en el documento A/CN.9/211 sobre la base de decisiones adoptadas por la Comisión en su 17.° período de sesiones y del Grupo de Trabajo en sus períodos de sesiones 13.° y 14.°. Los artículos revisados figuran en el anexo al presente informe y serán incorporados al texto completo del proyecto de Convención, que se presentará a la Comisión como documento A/CN.9/274.

8. Durante el presente período de sesiones, el Grupo de Trabajo terminó la tarea que la Comisión le había confiado. El Grupo de Trabajo estimó que las revisiones que sugería al proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales satisfarían en gran medida las preocupaciones expresadas por los gobiernos durante las deliberaciones en la Comisión durante su 17.° período de sesiones y en sus observaciones escritas.

9. El Grupo de Trabajo quiso hacer constar la atmósfera constructiva que reinó en sus períodos de sesiones 13.° y 14.° y el mayor grado de satisfacción manifestado por muchos representantes y observadores con respecto al proyecto de texto y al proyecto en su conjunto. El Grupo de Trabajo expresó la opinión de que en el 19.° período de sesiones de la Comisión debía examinarse con carácter definitivo el texto completo del proyecto de Convención antes de su aprobación como Convención. Por esta causa, pidió al Secretario General que, al informar a los Estados miembros del 19.° período de sesiones e invitar a los Estados observadores a asistir a ese período, sugiriera que se nombraran para integrar las delegaciones expertos en el dominio de los títulos negociables. Al formular esta petición, el Grupo de Trabajo recordó que la resolución 2205 (XXI), por la que la Asamblea General creó la Comisión, disponía en su párrafo 4 que "Los representantes de los miembros en la Comisión serán designados por los Estados Miembros, escogiéndolos en lo posible entre personalidades destacadas en el campo del derecho mercantil internacional".

PROYECTO DE CONVENCIÓN SOBRE LETRAS DE CAMBIO INTERNACIONALES Y PAGARÉS INTERNACIONALES: EXAMEN DE LAS CUESTIONES CONTROVERTIDAS MÁS IMPORTANTES Y DE OTRAS CUESTIONES AFINES

I. Cuestiones controvertidas más importantes

A. *Excepciones que pueden oponerse a un tenedor o a un tenedor protegido y cuestiones afines*

1. *Artículo 26.1)* a)*: falta de protesto*

10. El Grupo de Trabajo convino en enmendar el artículo 26.1) *a)* mediante la adición de una referencia al artículo 59, haciendo de esa manera que la falta de protesto necesario sea excepción que puede oponerse al tenedor protegido de una letra o de un pagaré.

2. *Artículo 26.1)* b)*: derivadas de otros negocios*

11. El Grupo de Trabajo recordó que, en su 13.° período de sesiones, había pedido a la Secretaría que examinara qué excepciones podría oponer la persona que hubiera realizado directamente la operación contra un tenedor o un tenedor protegido (con arreglo a los artículos 25 y 26), prestando especial atención a lo dispuesto en el artículo 25.1) *c)* y el artículo 26.1) *b)* (A/CN.9/261, párr. 26). El Grupo de Trabajo examinó la propuesta de la Secretaría, presentada en cumplimiento de esa petición, de modificar el artículo 26.1) *b)* en el siguiente sentido:

"1) Un firmante sólo podrá oponer a un tenedor

a) . . .

b) Excepciones *derivadas de un negocio entre él y ese tenedor que cabría alegar como excepciones frente a la responsabilidad contractual* o excepciones derivadas de un acto fraudulento realizado por ese tenedor para obtener la firma de esa persona en el título;"

12. Se observó que la propuesta nueva redacción del apartado *b)* del párrafo 1) permitiría como excepciones solamente las que se derivasen de negocios entre el tenedor protegido y la persona contra la que reclamaba. Esta propuesta ampliaría el texto que se encuentra en el documento A/CN.9/211 al permitir a esa persona oponer excepciones derivadas de negocios con el tenedor protegido en las que no intervenía el título. También se sugirió que la propuesta limitaría en cierto modo las excepciones que esa persona podría oponer que se derivasen del negocio subyacente entre dicha persona y el tenedor protegido en el sentido de que sólo se reconocerían las excepciones que pudieran alegarse frente a la responsabilidad contractual. En algunos países, ciertas excepciones derivadas del negocio subyacente pueden basarse en la culpabilidad extracontractual y no se pueden oponer como excepción frente a la responsabilidad contractual.

13. Durante el debate, se observó que existía una amplia variedad de actitudes sobre esta cuestión en la legislación nacional. En algunos países, se hacía hincapié en la índole especial de un título negociable y no se permitía oponer excepciones frente a una reclamación basada en el título, ni siquiera cuando se derivaban del negocio subyacente entre el tenedor protegido y la persona contra la que reclamaba. En otros países, todo tipo de reclamaciones derivadas directamente de la relación entre ambas partes podrían oponerse como excepción contra una acción basada en el instrumento ejercitada por el tenedor protegido. En otros países, además, sólo podían oponerse como excepción contra el tenedor protegido una serie limitada de reclamaciones derivadas de otros negocios. En algunos casos, se enunciaban específicamente las excepciones que podían oponerse. En otros casos, la norma era que las únicas excepciones que podían oponerse eran las que pudieran ser zanjadas con rapidez por el tribunal ante el que se había presentado la acción basada en el título para no retrasar esta acción.

14. El Grupo de Trabajo estuvo de acuerdo en que la protección otorgada en el proyecto de Convención al tenedor protegido era considerable y que no debería obstaculizarse indebidamente en su capacidad de hacer ejecutar el instrumento con prontitud. Al mismo tiempo, hubo acuerdo general en que deberían permitirse algunas excepciones que no se derivasen del negocio subyacente. Se reconoció que esas excepciones se basarían en la legislación nacional aplicable a las operaciones, pero se sugirió que el efecto de tales excepciones en los derechos sustantivos del tenedor protegido era competencia del proyecto de Convención.

15. Se formuló la sugerencia de que, pese a que la cuestión se planteaba en gran medida por las ventajas procesales de la reclamación basada en un título negociable, no debería intentarse unificar las normas de procedimiento. No obstante, también se sugirió que la modificación propuesta del apartado *b)* del párrafo 1) plantearía una norma sustantiva a la que la legislación nacional de procedimiento tendría que dar cabida. Se declaró que esto significaría que el procedimiento sumario de ejecución de un título negociable utilizado actualmente en algunos países que reconocen pocas excepciones, cuando no ninguna, a una acción presentada por un tenedor protegido no podría aplicarse frente a la ejecución de un título regido por la presente Convención sin ciertas modificaciones.

16. A la luz del debate, el observador del Canadá, a petición del grupo de trabajo, preparó una versión revisada del apartado *b)* del párrafo 1) cuyo texto era el siguiente:

"1) Un firmante sólo podrá oponer a un tenedor protegido las siguientes excepciones:

a) . . .

b) i) Excepciones basadas en la operación subyacente celebrada entre el firmante y ese tenedor;

ii) Acciones o excepciones por una cantidad líquida resultante de una operación [comercial] celebrada entre el firmante y ese tenedor admisibles de conformidad con la ley que rija la operación;

iii) Excepciones derivadas de actos fraudulentos realizados por ese tenedor para obtener la firma de ese firmante en el título."

17. Se declaró en explicación de la propuesta que el empleo de la expresión "cantidad líquida" en el inciso ii) del apartado b) del párrafo 1) tenía el propósito de limitar las excepciones no derivadas de la operación subyacente a las que pudieran ser zanjadas con rapidez por el tribunal. Se hizo observar, no obstante, que la expresión era desconocida en numerosos ordenamientos jurídicos y sería difícil de aplicar. Después de una discusión ulterior sobre esta propuesta, se pidió a un grupo de trabajo compuesto por los delegados de Australia, Checoslovaquia y México y los observadores de Canadá y Suiza, junto con el Presidente del Grupo de Trabajo, que preparase otra revisión.

18. El grupo de trabajo informó que habían intentado aplicar una serie de soluciones para redactar nuevamente el inciso ii) del apartado *b)* del párrafo 1) de la propuesta canadiense, pero no habían podido expresar el concepto deseado de manera aceptable. En consecuencia, una mayoría del grupo de trabajo se pronunciaba a favor del texto en la forma propuesta por el observador del Canadá con la supresión del inciso ii) del apartado *b)* del párrafo 1). Una minoría del grupo de trabajo era partidaria de conservar el texto propuesto originalmente por la secretaría.

19. El Grupo de Trabajo estuvo dividido sobre el enfoque más conveniente. En respuesta a una preocupación que se había expresado, se entendió que, con arreglo a cualquiera de las dos fórmulas, un firmante podría basar una excepción en que por ejemplo, el tenedor protegido había convenido con él en aplazar el pago, incluso aunque ese acuerdo fuera posterior a la transmisión del título al tenedor protegido. En consecuencia, el Grupo de Trabajo decidió presentar a la Comisión las dos soluciones a que se hace referencia en el párrafo 18.

3. *Artículo 25.1)* c): *derivados de otros negocios*

20. En vista de su decisión con respecto al artículo 26.1) *b)*, el Grupo de Trabajo decidió que no examinaría la posibilidad de volver a redactar el artículo 25.1) *c)* pero que señalaría a la atención de la Comisión que dicho apartado debía estar de acuerdo con el artículo 26.1) *b)*.

4. *Artículo 4.7): efectos del conocimiento de la excepción basada en la condición de tenedor protegido*

21. El Grupo de Trabajo observó que si se volvía a redactar el artículo 25.1) *c)* a fin de que se pudieran oponer al tenedor algunas excepciones que no fueran derivadas del negocio subyacente, debía modificarse la definición de tenedor protegido que figura en el párrafo 7) del artículo 4 a fin de que un firmante pudiera ser tenedor protegido a pesar de tener conocimiento de esa excepción.

22. El Grupo de Trabajo decidió suprimir de la definición que había adoptado en su 13.° período de sesiones las palabras "por él" dado que en algunos casos un título podía ser completado por una persona que actuara bajo la autoridad del tenedor pero cuyas acciones tal vez no fueran atribuibles a éste.

23. Se señaló que un título incompleto no podía ser un título conforme a la Convención. Por consiguiente, el Grupo de Trabajo decidió emplear las palabras del párrafo 1) del artículo 11 "El título incompleto".

5. *Artículo 25.3)* b): *falsificación*

24. El Grupo de Trabajo convino en modificar el artículo 25.3) *b)* añadiendo al final la frase "o falsificación". Observó que esa adición corregiría lo que parecía un descuido legislativo y alinearía esa disposición con la disposición correspondiente y "correlativa" del artículo 68.3).

6. *Artículo 27: norma de protección*

25. El Grupo de Trabajo estuvo de acuerdo en que se debía conservar la norma de protección del artículo 27. Se observó que una vez que el tenedor protegido hubiera adquirido un título, podría ser de conocimiento general que existía una excepción derivada de la operación en que se fundaba la emisión del título. Se dio el ejemplo de los pagarés emitidos para financiar un gran proyecto que se encontraban en manos del tenedor protegido en el momento en que en la prensa financiera se comunicaba que había surgido una controversia con respecto a ese proyecto. Ningún tenedor posterior podría calificarse como tenedor protegido debido al conocimiento de esa controversia. Si se suprimiera el artículo 27, por el que el tenedor posterior puede tener los derechos del tenedor protegido a pesar de tener conocimiento de esa controversia, tal vez el tenedor protegido no podría vender los pagarés salvo con una pérdida considerable y se vería obligado a conservarlos hasta el vencimiento, momento en el que cobraría sólo su valor nominal.

26. El Grupo de Trabajo también estuvo de acuerdo en que el firmante que hubiera estado en posesión de un título, pero no con el carácter de tenedor protegido, y más tarde volviera a adquirlo de un tenedor protegido no debía tener los derechos del tenedor protegido y que correspondía expresar esta norma en el artículo.

27. El Grupo de Trabajo convino en suprimir el párrafo 2) dado que resultaba innecesario porque el título no se transfería al firmante que lo pagaba, quien no se convertía en tenedor.

28. Se planteó la cuestión de si era compatible con el principio de la buena fe que la norma de protección, en su alcance presente, la brindara también a un tenedor que, en el momento de obtener el título, estuviera al corriente de un fraude cometido por un firmante anterior. Respondiendo a esta pregunta, se dijo que una limitación de la norma de protección menoscabaría la transmisibilidad de los títulos.

B. *Definición de "conocimiento"*

29. En su 30.° período de sesiones, el Grupo de Trabajo pidió a la Secretaría que preparase un proyecto revisado de la definición de conocimiento que figura en el artículo 5 en el que se reconociera que, si bien el conocimiento debería ser en principio un conocimiento efectivo, los tribunales también debían tener la facultad de deducir de las circunstancias del caso que una persona, a pesar de negarlo, tenía efectivamente conocimiento de un hecho y que, sin abarcar la negligencia, permitiera que se atribuyese el conocimiento a una persona que no tuviese efectivamente conocimiento por no haber tenido presentes deliberadamente los hechos pertinentes (A/CN.9/261, párr. 67).

30. El Grupo de Trabajo, en su actual período de sesiones, examinó un proyecto revisado de artículo 5 preparado por la Secretaría en respuesta a ese pedido, cuyo texto es el siguiente:

"A los fines de la presente Convención, se considerará que una persona tiene conocimiento de un hecho si tiene efectivamente conocimiento de ese hecho o

Variante A: *si ignoró deliberadamente hechos o circunstancias que le eran conocidos y que, de no haber sido ignorados, le hubiesen dado un conocimiento efectivo.*

Variante B: *si se dan hechos o circunstancias que, de no haber sido deliberadamente ignorados, le hubiesen dado un conocimiento efectivo.*

Variante C: *si no posee un conocimiento efectivo por haber ignorado intencionadamente hechos o circunstancias que le eran conocidos.*"

31. El debate consiguiente se centró en las diferencias entre las tres Variantes en la medida en que respondían correctamente al pedido que el Grupo de Trabajo había formulado en su 30° período de sesiones. Se expresó la opinión de que no era adecuado decir que una persona conocía algo que ignoraba, pero que era una cuestión diferente si debía hacerse responsable a esa persona por no conocer lo que debía haber conocido. Se expresó también la opinión de que el empleo de términos tales como "deliberadamente" e "intencionalmente" en las Variantes B y C no resaltaba la fuerza de la indiferencia que debía hacerse. Además, se declaró que era peligroso elaborar una definición de conocimiento que exigiera que el firmante indagara a fondo sobre otros posibles hechos tomando como base aquellos que hubieran llegado a su conocimiento.

32. A pedido del Grupo de Trabajo, el observador del Canadá preparó un nuevo proyecto de artículo 5 que hubiera añadido al final del texto que figura en el documento A/CN.9/211 las palabras "o ha desatendido deliberadamente otros hechos que le eran conocidos y que le hubieran permitido conocer ese hecho, salvo que esa desatención pudiera justificarse desde un punto de vista comercial."

33. Se explicó que la verdadera innovación de esa propuesta se encontraba en la última cláusula. La posibilidad de justificar desde un punto de vista comercial dependía de las prácticas locales, de la forma en que se actuaría con respecto a un negocio local. Sin embargo, se declaró que si la ley requería determinada acción, no debía admitirse ninguna prueba de que fuera justificable desde un punto de vista comercial la omisión de esa acción.

34. Tras deliberar, el Grupo de Trabajo decidió mantener el texto original del artículo 5. Se opinó que conforme a ese texto los tribunales podían llegar al resultado deseado en cada caso en particular.

C. *Endosos falsificados: limitación de la responsabilidad en los artículos 23.4) y 23* bis. *4)*

35. El Grupo de Trabajo estuvo de acuerdo en que la indemnización pagadera en virtud de los artículos 23.4) y 23 *bis*.4) debía limitarse a la prevista en los artículos 66 y 67, y no debía incluir intereses o costos atribuibles a la garantía que se había de dar a tenor del artículo 74, como lo había sugerido la Secretaría (A/CN.9/WG.IV/WP.30, párr. 16). Aunque algunos representantes y observadores opinaron que el empleo de referencias constituía una práctica discutible, se decidió que el límite de la indemnización debía expresarse haciendo referencia a esos artículos.

D. *Responsabilidad del transmitente por simple entrega (artículo 41)*

36. El Grupo de Trabajo examinó el artículo 41 a la luz de las notas explicativas y del proyecto revisado preparado por la Secretaría[4]. Las deliberaciones se centraron sobre las siguientes cuestiones: 1) ¿debe mantenerse una disposición como la del artículo 41 que impone una responsabilidad a las personas que transmiten un título por simple entrega, es decir, sin endoso? 2) aceptado este supuesto, ¿cuál debería ser la índole y el alcance de esa responsabilidad y cuáles son las circunstancias en las que debería contraerse? 3) ¿debe imponerse esa misma responsabilidad a los endosantes?

1. *Conveniencia de una disposición sobre responsabilidad del transmitente por simple entrega*

37. Si bien se expresaron algunas dudas sobre la conveniencia de regular en el proyecto de convención la responsabilidad del transmitente por simple entrega, el Grupo de Trabajo reiteró, tras haber deliberado sobre ello, la decisión adoptada en su 13.° período de sesiones, de que hubiera alguna disposición conforme a la del artículo 41[5].

2. *Índole y alcance de la responsabilidad*

38. El Grupo de Trabajo examinó el contenido y el alcance de la declaración tácita que efectua el transmitente y en la que el adquirente puede depositar confianza. En lo que respecta a los defectos enunciados

[4] A/CN.9/WG.IV/WP.30, párrs. 18-53.

[5] A/CN.9/261, párr. 51.

en el apartado *a)* del párrafo 1), se expresaron diversas opiniones sobre si esa responsabilidad debería abarcar las firmas falsificadas o sin poder de todos los signatarios o únicamente las de algunos de ellos, como el suscriptor y el aceptante y, quizá, el librador de una letra no aceptada. Tras deliberar al respecto, el Grupo de Trabajo convino en que esa responsabilidad debería abarcar las firmas de todos los signatarios puesto que toda restricción de la responsabilidad a unas cuantas firmas sería contraria al interés y a las expectativas legítimas del adquirente que puede que confíe particularmente en la calidad de una determinada firma como podría ser la de un avalista o endosante determinado.

39. En lo que respecta al defecto enunciado en el apartado *b)* del párrafo 1), el Grupo de Trabajo convino en que no sólo estaría cubierta una alteración del monto del título sino cualquier otra alteración material del mismo, puesto que esas otras alteraciones podían afectar igualmente al valor del título.

40. En lo que respecta a los defectos enunciados en el apartado *c)* del párrafo 1), se señaló que la protección en él prevista para el adquirente no sería necesaria si ese adquirente era un tenedor protegido, puesto que su condición de tal le protegería de cualquier acción o excepción prevista en esa disposición.

41. Se expresaron diversas opiniones sobre si los defectos enunciados en esta disposición constituían una base aceptable para la responsabilidad del transmitente. Según una opinión, el adquirente de un título debería poder confiar en la ausencia de una acción reivindicatoria válida sobre ese título o de una excepción que le fuese alegable puesto que sus expectativas respecto al valor de lo que recibía eran las mismas y tan justificadas como las de un comprador de cualquier otro bien. Algunos de los que propugnaron este punto de vista señalaron que resultaría apropiado exigir alguna responsabilidad a este respecto si se limitaba al valor recibido por el transmitente y se condicionaba a que el título le fuese devuelto.

42. Predominó, sin embargo, la opinión de que el alcance del apartado *c)* era excesivo para que resultase aceptable a la mayoría de los países, especialmente si se había previsto como remedio una acción inmediata por daños y perjuicios. Se señaló además que las expectativas del comprador de un título se dirigían a obtener el pago al vencimiento del mismo y que las consecuencias de cualquiera de los defectos enunciados en esta disposición puede que no se manifiesten o puedan ser evaluadas con certeza hasta la fecha de su vencimiento.

43. El Grupo de Trabajo decidió suprimir el apartado *d)*.

44. Se tuvo conciencia de que en algunos ordenamientos el transmitente por simple entrega incurría en responsabilidad por determinados defectos que no guardaban relación con la autenticidad y validez del título considerada en los apartados *a)* y *b)*.

45. En este contexto, el Grupo de Trabajo examinó la cuestión general de si el proyecto de la Convención debía suministrar una lista exhaustiva de defectos o si el adquirente podía confiar en alguna norma de la ley nacional, distinta de las de la Convención, que enunciase otros tipos de defectos. Tras haber deliberado, el Grupo de Trabajo convino que en aras de la uniformidad convenía que la responsabilidad prevista en el proyecto de la Convención fuese de índole excluyente.

46. Teniendo esto presente, se formularon varias propuestas de que se incluyeran otros defectos en un nuevo apartado *c)*. Hubo una propuesta de que el transmitente tuviera que manifestar que tenía derecho a transmitir el título. El Grupo de Trabajo no aprobó esta propuesta, habida cuenta de que, a tenor del régimen del proyecto de Convención, y a diferencia de lo que ocurre en algunas legislaciones nacionales, la transmisión del título no es requisito previo indispensable para ser tenedor de él.

47. En otra propuesta se sugirió que el transmitente hubiera de declarar que el título es lo que parece ser, que la contraprestación por la que se ha emitido existe realmente y que no hay impedimento alguno, ni siquiera oculto, a su pago. El Grupo de Trabajo no aprobó esta propuesta por considerarla demasiado amplia o indefinida.

48. Se hizo además la propuesta de hacer responsable al transmitente que tuviera conocimiento de algún hecho que anulara o disminuyera notablemente el valor del título. Aunque esta propuesta obtuvo cierto apoyo, prevaleció la opinión de que su alcance era excesivo ya que abarca casos de insolvencia y otros hechos similares que afectan a las probabilidades de pago.

49. Se convino en que la esencia del fundamento de la responsabilidad en el nuevo apartado *c)* debe radicar en la declaración efectuada al adquierente de que su derecho a obtener el pago, es el que aparece en el título, frente al principal obligado por el título o, en el caso de una letra no aceptada, frente al librador. Se convino en que la declaración exacta que se atribuye al transmitente en el nuevo apartado *c)* consiste en el desconocimiento, en el momento de transmitir el título de todo hecho que pueda debilitar el derecho del adquirente; un representante expresó la opinión de que esta responsabilidad no debe depender de que haya o no conocimiento.

50. El Grupo de Trabajo se mostró de acuerdo en que la responsabilidad por cualquier defecto mencionado en los apartados *a), b)* o *c)* del párrafo 1 recaerá únicamente en el tenedor que acepte el instrumento sin tener conocimiento de ese defecto.

51. Se expresaron opiniones divergentes respecto al momento preciso en que se incurría en responsabilidad a tenor del artículo 41 y en que el adquirente podía reclamar daños al transmitente. Según una opinión, el momento crítico no debería situarse antes del vencimiento, pues hasta entonces no materializaría ninguna consecuencia perjudicial del vicio o defecto ni podría valorarse con claridad su repercusión sobre los derechos y expectativas del adquirente de obtener el pago.

52. Prevaleció, empero, la opinión de que el adquirente debería gozar de un derecho inmediato de recuperación. El interés práctico de esta solución era además conforme al fundamento de la responsabilidad, puesto que el adquirente no había recibido un título con el valor que parecía tener. Si bien puede que sea difícil evaluar, en fase tan temprana, la merma exacta de valor ocasionada por el defecto de que se trata, esa posible dificultad no es motivo convincente para no otorgar una acción inmediata, ya que podrá resolverse al decidir el remedio adecuado que el proyecto de Convención ha de conceder al adquirente.

53. En cuanto a la decisión sobre el tipo de remedio más conveniente, el Grupo de Trabajo convino en que el derecho a recuperar del adquirente no debe tipificarse o calificarse de forma precisa, como una acción de daños y perjuicios o el derecho a rescindir el contrato. El artículo 41 se limitaría a enunciar el contenido del remedio, que se convino en que consistiría en que el adquirente pueda recuperar, a cambio de la devolución del título, el valor recibido originalmente por el transmitente por dicho título, más los intereses calculados a un tipo de interés determinado (que la Comisión fijaría más adelante).

3. *Extensión del artículo 41 a los endosantes*

54. Se expresaron algunas dudas acerca de la conveniencia de extender las disposiciones del artículo 41 a las personas que transmiten el título por endoso y entrega. Se puso en duda la necesidad de esa extensión, por tener en tales casos el adquirente, en su calidad de endosatario, derecho a exigir el pago del transmitente, en su calidad de endosante, si es que no consigue el pago del principal obligado por el título. También se señaló que la responsabilidad en virtud del artículo 41 no se aplicaba si el título hubiera sido endosado con la cláusula "sin mi responsabilidad" o para el cobro.

55. Ahora bien, el Grupo de Trabajo, después de deliberar, convino en que la responsabilidad derivada del artículo 41 debe recaer también en el endosante. Se opinó que el interés del comercio en que se funda la responsabilidad de un transmitente por simple entrega se aplica con igual fuerza a la persona que transmite el título por endoso y entrega y que así es también un transmitente por entrega. Se adujo la razón adicional de que, a falta de esa responsabilidad, el transmitente por endoso y entrega gozaría de un trato más favorable que el transmitente por simple entrega, cuya responsabilidad es inmediata y no condicionada a la desatención del título por falta de aceptación o de pago.

56. En cuanto al caso del endoso para el cobro, la extensión del artículo 41 a los endosantes no ocasionaría ningún daño, dado que el endosatario para el cobro no sufre ninguna pérdida, por haber entregado un contravalor a su endosante. Si no consigue cobrar a causa de alguno de los defectos enumerados en el párrafo 1) del artículo 41, se limitará simplemente a devolver el título a su endosante. En el supuesto del endoso con la cláusula "sin mi responsabilidad", la situación es semejante a la de una transmisión por simple entrega, en el sentido de que no hay ningún endoso que pueda bastar para compensar al adquirente. Se señaló, sin embargo, que quienes endosan con la clásula "sin mi responsabilidad" (bancos, por lo general) suelen hacerlo con la finalidad, y en el entendimiento, de excluir toda responsabilidad relacionada con el título o su transmisión.

57. A este propósito, el Grupo de Trabajo consideró si la expresión "sin mi responsabilidad", o cualesquiera palabras de significado semejante, debía interpretarse en el sentido de excluir únicamente la responsabilidad basada en el título (véase el párrafo 2) del artículo 40) o también cualquier responsabilidad al margen del título, como la prevista en el artículo 41. Como se expresaron opiniones divergentes al respecto, se formuló la propuesta de que se incluyera en el proyecto de Convención una regla de interpretación clara y, por ejemplo, exigir la inclusión de una fórmula uniforme (p. ej. la frase "sin responsabilidad"), para excluir efectivamente cualquier responsabilidad al margen del título.

58. El Grupo de Trabajo no aprobó, tras deliberar al respecto, esta propuesta, por no alcanzarse un acuerdo sobre el contenido de esa regla de interpretación o de una fórmula uniforme y porque se consideró que resultaría demasiado gravoso y que daría quizá lugar a confusiones si se exigía una estipulación expresa al respecto en el título. Por ello, el Grupo de Trabajo decidió que la facultad del endosante de excluir o limitar su responsabilidad a tenor del artículo 41 se expresaba adecuadamente en el proyecto de Convención por conducto de las palabras iniciales del artículo 41, "salvo acuerdo contrario de las partes".

II. Otras cuestiones

59. El Grupo de Trabajo tomó nota de que, durante el examen del proyecto de Convención por la Comisión en su 17.° período de sesiones, la Comisión había decidido cierto número de cuestiones pero había dejado otras abiertas para su posible examen ulterior por el Grupo de Trabajo. El Grupo de Trabajo decidió examinar esas cuestiones a fin de averiguar a cuáles se podría aportar alguna clarificación adicional.

A. *Internacionalidad y requisitos formales*

1. *Artículo 1.2) y 3): elementos internacionales*

60. Se expresó la opinión de que el lugar donde se libra la letra y el lugar de pago indicados en la letra deberían estar ubicados en distintos países para que fuese aplicable a esa letra el proyecto de Convención. Se dijo que esta era una cuestión no de internacionalidad sino de validez del título. El Grupo de Trabajo no retuvo esta sugerencia puesto que la Comisión ya había decidido que la indicación de esos lugares no fuese un requisito previo para la aplicación del proyecto de Convención.

61. Hubo una propuesta, formulada por el observador de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado de dividir el artículo 1 en dos artículos. En el

primer artículo se indicarían los elementos internacionales necesarios para que el proyecto de Convención fuese aplicable mientras que en el segundo artículo se indicarían las condiciones para la validez del título, tal como puede verse a continuación:

"Artículo 1

"1) La presente Convención se aplicará a las letras de cambio internacionales en las que figuren las palabras "letra de cambio internacional (Convención de . . .)" y en las que aparezca que dos, por lo menos, de los lugares siguientes están ubicados en distintos Estados:

a) El lugar donde se libra la letra;

b) El lugar indicado al lado de la firma del librador;

c) El lugar indicado al lado del nombre del librado;

d) El lugar indicado al lado del nombre del tomador;

e) El lugar de pago.

"2) La presente Convención se aplicará a los pagarés internacionales en los que figuren las palabras "pagaré internacional (Convención de . . .)" y en los que aparezca que dos, por lo menos, de los lugares siguientes están ubicados en distintos Estados:

a) El lugar donde se suscribe el pagaré;

b) El lugar indicado al lado de la firma del suscriptor;

c) El lugar indicado al lado del nombre del tomador;

d) El lugar de pago.

"3) La prueba de que las declaraciones mencionadas en el presente artículo son incorrectas no afectará a la aplicación de la Convención."

"Artículo 1 bis

"1) La letra de cambio internacional es un título escrito que:

a) Contiene un mandato incondicional por el que el librador ordena al librado que pague una suma determinada de dinero al tomador o a su orden;

b) Es pagadero a la vista o a día fijo;

c) Está fechado;

d) Está firmado por el librador.

"2) Un pagaré internacional es un título escrito que:

a) Contiene una promesa incondicional por la que el suscriptor se obliga a pagar una suma determinada de dinero al tomador o a su orden;

b) Es pagadero a la vista o a día fijo;

c) Está fechado;

d) Está firmado por el suscriptor."

62. Se expresó el parecer de que el texto original era preferible puesto que todos los elementos actualmente enunciados en los párrafos 2) y 3) del artículo 1 eran elementos esenciales para la validez del título a tenor de la presente Convención. El Grupo de Trabajo decidió mantener el texto actual pero señalar esta propuesta a la atención de la Comisión.

2. *Artículos 1 y 2: aplicación de la Convención a otros firmantes distintos del suscriptor o el librador*

63. Predominó en el Grupo de Trabajo la opinión de que estaba suficientemente claro que, cuando un título se regía por la Convención, también se habían de regir por ella los derechos de todas las personas relativos a ese título, por lo que no era necesario modificar el texto a ese respecto.

3. *Artículo 1: definición de "escrito"*

64. Se planteó la cuestión de si sería útil definir qué se ha de entender cuando en el texto del proyecto de Convención se habla de escrito. Se señaló que en muchos textos internacionales recientes aparece una definición de este término que incluye al telegrama, al télex y, últimamente, a las comunicaciones de datos que dejan constancia escrita de la comunicación. Se expresó una opinión en el Grupo de Trabajo de que sería preferible no incluir en el texto una definición de escrito a fin de dejar abierta la posibilidad de aplicar el proyecto de Convención a los nuevos métodos de transmisión de datos. Según otra opinión no se necesitaba una definición puesto que el contexto del proyecto de Convención sólo autorizaba su aplicación a un título que tuviese un substrato de papel. El Grupo de Trabajo decidió, tras una deliberación, no recomendar que se incluyera en el proyecto de Convención una definición de escrito.

4. *Artículo 1: invocación de la Convención*

65. Hubo acuerdo general de que la letra de cambio internacional o el pagaré internacional habían de ser títulos fáciles de reconocer. Se señaló concretamente que algunos sistemas bancarios manejan grandes cantidades de efectos de comercio y que se necesitaría algún procedimiento fácil para distinguir estos títulos que pueden requerir un trato especial. Se señaló además que el artículo 1 exigía que la mención de la internacionalidad figurase en el texto del título, lo cual ofrecía ciertas ventajas pero podía restar visibilidad a esa mención.

66. Se hicieron diversas sugerencias: que la mención de la internacionalidad se hiciese en lugar visible, tal como el encabezamiento del título, que esa mención se hiciese en un idioma muy difundido internacionalmente, como el inglés o el francés, que se utilizase algún signo distintivo, que el título adoptase una forma prescrita indicada en un anexo a la Convención. Se dijo que, por razones técnicas, una sugerencia previamente formulada de imprimir el título en un color distintivo no sería fácil de aplicar en todos los países.

67. El Grupo de Trabajo decidió que la mención de la internacionalidad se hiciese en el encabezamiento

además de en el texto del título. A fin de reflejar su decisión el Grupo de Trabajo convino en redactar de nuevo el párrafo 2) como sigue:

"Una letra de cambio internacional es un título escrito con el encabezamiento 'letra de cambio internacional (Convención de . . .)' que:"

y en mantener el resto del párrafo igual que antes. Se introduciría una modificación similar en el párrafo 3) con respecto al pagaré internacional. A fin de ayudar a los usuarios a diseñar una forma que satisfaga los requisitos señalados en el proyecto de Convención, se decidió pedir a la Secretaría que presentase a la Comisión, en su 19.° período de sesiones, modelos de títulos para su inclusión en un anexo a la Convención. El Grupo de Trabajo decidió que la utilización de esos modelos no sería obligatoria. En el proyecto de Convención debería hacerse referencia a las formas recomendadas del modo que la Comisión considerase apropiado.

5. *Disposición expresa para excluir a los cheques del ámbito de aplicación del proyecto de Convención*

68. Se señaló que, en los ordenamientos de tradición anglosajona, el cheque era una especie de letra de cambio (es decir, el cheque era una letra de cambio, que contenía una orden por parte del librador a un banco de pagar a la vista al tomador una suma de dinero). Se sugirió que, puesto que no se pretendía aplicar el proyecto de Convención a los cheques, debía incluirse una disposición para excluir la aplicación del proyecto de Convención a los cheques. No obstante, se señaló que no era probable que las disposiciones del proyecto de Convención se aplicaran a los cheques. Una de las razones para ello sería el hecho de que los instrumentos a los que se aplicaba el proyecto de Convención incluirían en el texto las palabras "letra de cambio internacional (Convención de . . .)". Después de una deliberación, el Grupo de Trabajo decidió que era necesaria una disposición que excluyera los cheques del ámbito de aplicación del proyecto de Convención, que debía ser añadida.

B. *Cuestiones relativas al artículo 2*

69. El Grupo de Trabajo señaló que, conforme al artículo 2, la Convención se aplicaría estuvieran o no situados en Estados contratantes los lugares indicados en una letra de cambio internacional o en un pagaré internacional conforme a lo dispuesto en el apartado *e)* del párrafo 2) o en el apartado *e)* del párrafo 3) del artículo 1. Se observó que esa disposición creaba incertidumbre, sobre todo con respecto a sus consecuencias en un Estado no contratante. La principal razón de esa incertidumbre o efecto limitado era que la disposición presuponía la autonomía de las partes la cual, sin embargo, no era reconocida por la mayoría de los sistemas de normas sobre conflictos de leyes en el contexto de los títulos negociables. Esa situación resultaba agravada por el hecho de que el proyecto de Convención no exigía que existiera ningún vínculo entre el título o su empleo y un Estado contratante y que, en virtud del párrafo 4) del artículo 1, la Convención podía abarcar incluso títulos que no eran verdaderamente internacionales. Por consiguiente, se sugirió que debía exigirse determinado vínculo entre el empleo del título y un Estado contratante. Por ejemplo, se podía limitar la aplicación de la Convención a los casos en los que se libraba una letra o se suscribía un pagaré en un Estado contratante y el lugar de pago se encontraba en otro Estado contratante, o bien, se podía exigir que uno de esos dos lugares se encontrara en un Estado contratante.

70. En respuesta a esas inquietudes, se hizo referencia al comentario sobre el proyecto de artículo 2 que contemplaba los posibles problemas relativos a la eficacia de esa disposición[6]. Sobre todo, se señaló que las inquietudes antes mencionadas se habían expresado en los períodos de sesiones anteriores del Grupo de Trabajo y en el 17.° período de sesiones de la Comisión; la Comisión no había aprobado ninguna de las propuestas que requerían determinado vínculo entre el título y un Estado contratante, y hubo amplio acuerdo en que los problemas mencionados con respecto a la aplicabilidad del proyecto de Convención debían ser examinados por la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado cuando ésta revisara, como se había previsto, el Convenio para la solución de ciertos conflictos de leyes en relación con las letras de cambio y los pagarés (Ginebra, 1930)[7].

71. El Grupo de Trabajo, tras deliberar, llegó a la conclusión de que, a la luz de esas consideraciones, no convenía que decidiera estas cuestiones, y que la Comisión tal vez deseara volver a examinarlas.

C. *Adición al artículo 3: la observancia de la buena fe*

72. El Grupo de Trabajo examinó una propuesta de añadir al final del artículo 3 del proyecto de Convención las siguientes palabras "y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional".

73. Hubo amplio acuerdo en que la adición de esas palabras sería útil. Se señaló que la observancia de la buena fe por las partes constituía la base para la aplicación correcta de muchas disposiciones del proyecto de Convención. Se formuló la sugerencia de que el texto propuesto se refiriera expresamente a la utilización de los títulos comprendidos en la Convención. Se sugirió que, en el contexto del proyecto de Convención, era más adecuado hacer referencia a la observancia de la buena fe "en las operaciones internacionales" que en el "comercio internacional".

74. El Grupo de Trabajo decidió aceptar la propuesta de que el artículo 3 contuviera las palabras "y la observancia de la buena fe en las operaciones internacionales".

---

[6]Comentario al proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales: informe del Secretario General, A/CN.9/213, comentario al artículo 2, párrs. 1-6.

[7]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 17.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, Trigésimo noveno período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/39/17), párr. 70.

75. Se apoyó la opinión de que, en vista de que la disposición tenía el carácter de una recomendación, debía formar parte del preámbulo del proyecto de Convención y no figurar en el cuerpo del mismo. La opinión predominante fue que, dado que disposiciones de ese carácter ya se habían colocado antes en el cuerpo de las Convenciones a las que se referían, debía seguirse esa práctica.

D. *Artículos 4.10) y X: definición de "firma"*

76. El Grupo de Trabajo examinó ciertas cuestiones relativas a la definición de firma que figura en el artículo 4.10) y el posible contenido y efectos de la declaración de un Estado Contratante prevista en el artículo X. El Grupo de Trabajo observó que, cuando estos dos artículos fueron examinados por la Comisión en su 17.° período de sesiones, hubo acuerdo general en que debía conservarse el artículo X para tener en consideración aquellos Estados cuya legislación exigía una firma manuscrita sobre el título, pero tal vez hubiera que aclarar el artículo X[8].

77. En el curso de las deliberaciones del Grupo de Trabajo, se hicieron varias observaciones y se formularon diversas propuestas con miras a aclarar distintos asuntos. Las observaciones se referían a si era apropiado exigir la vinculación entre determinada firma y el Estado Contratante que hubiera hecho una declaración conforme al artículo X y los posibles efectos de esa declaración dentro y fuera del Estado Contratante.

78. Por lo que se refiere al vínculo exigido entre una firma determinada y el Estado Contratante, se expresaron dudas sobre si era apropiado el criterio territorial previsto en el artículo X. Se observó que una declaración de un Estado en el sentido de que una firma estampada en un título en su territorio debía ser manuscrita presentaba problemas prácticos en los casos frecuentes en los que el lugar en que se había puesto la firma no se desprendiera del título. Se consideró que toda obligación de terceros que tomaran el instrumento de efectuar averiguaciones sobre ese lugar era demasiado gravosa en el contexto de un instrumento internacional y afectaría negativamente la deseada facilidad de circulación. Además, el criterio territorial podía ser demasiado amplio teniendo en cuenta que quizá los Estados Contratantes no exigiran en su legislación que todas las firmas estampadas en el título en su territorio fueran manuscritas. Podían, por ejemplo, imponer este requisito sólo a sus nacionales o sólo a ciertas personas jurídicas o físicas o sólo a ciertos firmantes del instrumento.

79. A la luz de esas preocupaciones, se formuló la propuesta de que se previera en el artículo X una declaración en el sentido de que cualquier firma particular sobre un título internacional puesta por una persona jurídica o física del Estado Contratante fuera manuscrita. Sin embargo, se expresaron dudas sobre si era conveniente utilizar la nacionalidad de una persona o el domicilio de una persona jurídica como el factor conectivo a los efectos del artículo X. Una de las preocupaciones era que esta fórmula pudiera abarcar a los nacionales del Estado Contratante que firmasen el instrumento fuera del Estado. Sobre todo, se estimó que ese factor conectivo afectaría negativamente la transmisibilidad y circulación del título en cuanto obligaba a otras personas a averiguar la nacionalidad de quienes lo hubiesen firmado. Se sugirió que esa obligación era incluso más gravosa que la que derivaba del criterio de territorialidad.

80. Se observó que los inconvenientes relacionados con la vinculación entre una firma determinada y el artículo X se verían agravados por el hecho de que, como se admitía generalmente, este artículo no enunciaba claramente los efectos precisos de las declaraciones realizadas en conformidad con él. Por ejemplo, no era claro si esa declaración tendría un efecto extraterritorial en cuanto comprendería el caso en que la cuestión de la validez de una firma puesta en contravención de las leyes del Estado Contratante se plantease en otro Estado que no exigiera firmas manuscritas.

81. Se hizo la propuesta de que se adoptara el enfoque del artículo 12 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980) y se estableciera que la disposición del artículo 4.10), que permitía que la firma se estampara mediante sello, símbolo, facsímile, perforación o cualquier otro medio mecánico no se aplicaría cuando un Estado Contratante hubiera hecho una declaración respecto de cualquier firma que, con arreglo a su legislación, debiera ser manuscrita.

82. Se objetó a la propuesta en razón de que su efecto, a saber, excluir la aplicación del artículo 4.10) por lo que se refiere a firmas comprendidas en la declaración, incluso en ordenamientos ajenos al Estado Contratante, era inconveniente en la esfera del derecho de los instrumentos negociables que, a diferencia del derecho de la compraventa, afectaban no sólo a dos personas sino a varias de ellas interesadas en la transmisibilidad y circulación del título.

83. Se señaló que debido a esta característica especial de los títulos negociables, el método tradicional de la reserva, incluso si su efecto se limitara al Estado Contratante, no resolvería el problema. A título de ejemplo, se preguntó si el hecho de que un Estado Contratante considerase inválida determinada firma, por ejemplo, la de un aceptante debería tratarse como de un caso de desatención en cualquier acción esgrimida contra el librador en otro ordenamiento jurídico o si la aceptación se trataría allí como válida con el resultado de que el librador no sería responsable y el tenedor de hecho no podría obtener el pago en ninguno de ambos ordenamientos.

84. En vista de las mencionadas dificultades se formularon dos sugerencias con miras a hacer innecesaria la declaración prevista en el artículo X. Una de ellas fue suprimir la definición de la firma del artículo 4.10). Se afirmó en apoyo de esta sugerencia que la Ley Uniforme de Ginebra no contenía tal definición y que

[8] *Ibid.*, párr. 45.

este hecho no había provocado ningún inconveniente en los 50 años de su aplicación. Teniendo presentes las futuras novedades técnicas, podría ser incluso ventajoso dejar que los diversos Estados decidieran qué forma de firma estaban dispuestos a admitir. En respuesta a este parecer se dijo que era inconveniente suprimir la definición de firma y dejar esta importante cuestión en manos de los diversos Estados, ya que la disparidad e incertidumbre consiguientes serían perjudiciales para la utilización de los títulos negociables internacionales.

85. La otra sugerencia se basaba en la premisa de que, por lo que hace a las firmas puestas por personas jurídicas, la utilización de medios prohibidos con arreglo a la ley de un Estado Contratante debía considerarse como un uso sin poder, con las consecuencias expresadas en el párrafo 3) del artículo 32 relativo a la firma de un mandatario sin poder. Se estimó que el interés de un Estado cuya legislación exigía que ciertas firmas fueran manuscritas podía ser respetado considerando las firmas estampadas en otras formas por personas jurídicas, no como inexistentes sino como carentes del poder necesario y, por consiguiente, no vinculantes para el principal. Por lo tanto, la sugerencia consistió en dejar que los Estados Contratantes utilizaran el vehículo de una declaración o cualquier otro medio apropiado de dar a publicidad sus requisitos en materia de firma a fin de brindar certidumbre y excluir la posibilidad de que personas fuera del Estado de que se tratara depositaran su confianza en el título y, en consecuencia, de cualquier posible fallo de poder aparente o implícito.

86. El Grupo de Trabajo, tras deliberar, convino en que las cuestiones y propuestas antes mencionadas requerían un nuevo examen. Decidió mantener el artículo X entre corchetes e invitar a la Comisión a que volviera a examinar esa disposición a la luz del debate y las sugerencias que se hicieron en el Grupo de Trabajo.

E. *Definición de "moneda" y "dinero"*

87. El Grupo de Trabajo examinó el párrafo 11) del artículo 4 que contiene la definición de "moneda" y "dinero", que actualmente figura entre corchetes. Se hizo notar que la definición de "moneda" o "dinero" no tenía carácter taxativo sino sólo enumerativo. El Grupo de Trabajo observó que se habían sugerido ciertas modificaciones a ese artículo durante las deliberaciones en la Comisión.

88. El Grupo de Trabajo examinó un proyecto modificado del párrafo 11) del artículo 4 que había sido propuesto por el Fondo Monetario Internacional, cuyo texto era el siguiente:

> "El término "moneda" o "dinero" comprende toda unidad de cuenta monetaria establecida por una institución intergubernamental y que pueda transferirse entre los miembros de esa institución u otras entidades designadas por ella." (A/CN.9/249, párr. 24)

89. Hubo amplio acuerdo en que el fondo de esa definición era aceptable. Se expresó la opinión de que además de las unidades de cuenta monetaria establecidas por instituciones intergubernamentales había otras unidades de cuenta establecidas por los Gobiernos mediante acuerdos bilaterales o multilaterales. Dichas unidades de cuenta debían incluirse también en la definición de "moneda" y "dinero". El Grupo de Trabajo estuvo de acuerdo con esta opinión y decidió que se modificara la definición a fin de que comprendiera esas unidades de cuenta.

90. El Grupo de Trabajo sostuvo también la opinión de que no era necesario que en la definición de "moneda" y "dinero" se incluyera el requisito de que la unidad de cuenta establecida por una institución intergubernamental o mediante acuerdo intergubernamental fuera transferible por disposición expresa de la institución o el acuerdo. La finalidad de esa definición era sólo ampliar, a los efectos del proyecto de Convención, el significado corriente de "moneda" y "dinero" a fin de que estos términos abarcasen unidades de cuenta monetaria establecidas por una institución intergubernamental o mediante acuerdo intergubernamental. Por consiguiente, el Grupo de Trabajo decidió eliminar de la definición esta referencia a la transferibilidad de la unidad de cuenta. Pero como su decisión podría tener repercusiones desconocidas para el Grupo de Trabajo, se pidió a la Secretaría que consultara con el Fondo Monetario Internacional e informara al respecto a la Comisión.

91. El Grupo de Trabajo examinó el posible efecto de una definición como la que figura *supra* sobre la aplicación del párrafo 1) del artículo 71. Se planteó la cuestión de cómo se podía efectuar el pago conforme a ese artículo si el importe del título se expresaba en una unidad de cuenta. Se indicó, respondiendo a esta pregunta, que el pago podía efectuarse en determinadas unidades de cuenta (esto es, podían mantenerse corrientemente cuentas en esas unidades de cuenta y las unidades de cuenta debidas podrían acreditarse en esas cuentas). También se señaló que por el momento no había medios para efectuar el pago en algunas otras unidades de cuenta. Cuando el importe del título se expresaba en esas últimas unidades de cuenta, el librador o el suscriptor podían indicar en el título que debía pagarse en determinada moneda distinta de la de la unidad de cuenta (artículo 71.2)). Se decidió que el artículo 71 debía complementarse con una norma que determinara la moneda de pago cuando el librador o el suscriptor no la hubieran indicado.

92. Se expresó la opinión de que en algunos países el término "dinero" significaba dinero material en la forma de moneda o billetes. En esos países podría plantearse la cuestión de si el tomador estaba facultado, conforme al párrafo 1) del artículo 71, a exigir el pago en monedas o billetes. Un posible enfoque para resolver esa dificultad sería que el proyecto de Convención estableciera una definición global y amplia de "dinero" o "moneda" (por ejemplo, que comprendiera créditos inmediatamente disponibles). El Grupo de Trabajo fue de la opinión de que sería difícil formular una definición aceptable de "dinero" o "moneda" dados los diversos significados que tenían esos términos en los sistemas jurídicos de los distintos países. El Grupo de Trabajo decidió mantener

el criterio actual conforme al cual el proyecto de Convención no contenía una definición global del término, y sólo establecía que determinados conceptos que podrían considerarse excluidos de su significado en realidad estaban comprendidos en el mismo (artículo 4.11)).

F. *Tipo de interés: títulos con intereses flotantes*

93. El Grupo de Trabajo señaló que la Comisión, en su 17.° período de sesiones, había examinado la propuesta de que en el proyecto de Convención se permitiera el libramiento de títulos con intereses flotantes, pero no había adoptado una decisión definitiva al respecto[9]. El Grupo de Trabajo examinó esta propuesta general añadiendo la siguiente condición: debía exigirse que todo reajuste en el tipo original enunciado se relacionara directamente con el movimiento de un índice de conocimiento público, que no estuviera sujeto al control de las personas interesadas, en particular, del tomador.

94. Según una opinión, la propuesta no debía adoptarse dado que creaba incertidumbre con respecto a la suma debida al vencimiento. Esa incertidumbre era incompatible con el principio de que los títulos debían tener un valor nominal cierto y sobre todo podría resultar perjudicial para el deudor. Por consiguiente, el proyecto de Convención no debía tolerar o alentar el empleo de esos títulos. Si la propuesta se aceptaba, al menos debía ir acompañada de una salvaguardia adicional tal como un límite máximo absoluto para el tipo de interés o un límite al máximo ajuste permitido.

95. No obstante, la opinión predominante fue a favor de la propuesta. Se declaró que se emitía un gran número de pagarés, y más recientemente también de letras de cambio, con intereses flotantes y que probablemente se utilizarían cada vez más. Esos títulos seguirían utilizándose estuvieran o no comprendidos en el proyecto de Convención. Pero si la Convención los incluía resultaría considerablemente más atractiva y aceptable, sobre todo porque casi ninguna de las legislaciones nacionales vigentes autorizaba la negociación de esos títulos.

96. Con respecto a la incertidumbre inherente a un tipo variable de interés, se señaló que la verdadera causa de incertidumbre residía en la situación económica, con su fluctuación de los tipos de interés y de cambio. Los títulos con intereses flotantes eran la respuesta a esa situación y la protección necesaria podía obtenerse mediante ciertos tipos de crédito. Se observó que cualquier reajuste ulterior no operaría necesariamente en perjuicio del deudor. También se observó que la imposición de un límite máximo absoluto desvirtuaría la finalidad de los títulos con intereses flotantes y que resultaba prácticamente imposible fijarlo en forma adecuada. Sobre todo, la condición añadida a la propuesta garantizaría que la fuente determinante del reajuste fuera fácilmente identificable y no resultara influida por el tomador o cualquier firmante interesado en perjuicio del deudor.

[9] *Ibid.*, párr. 50.

97. El Grupo de Trabajo, tras deliberar, estuvo de acuerdo en que la propuesta justificaba un examen serio y que debía invitarse a la Comisión a que considerara la posibilidad de incluir una disposición. Se pidió a la Secretaría que la preparara en consulta con el Grupo de Estudio sobre Pagos Internacionales y otros expertos bancarios. También se pidió a la Secretaría que examinara la necesidad de volver a redactar algunas otras disposiciones (por ejemplo, los artículos 1.2) *b)*, 3) *b)* y 7.4)) con miras a esclarecer la aplicabilidad de la Convención a títulos con intereses flotantes.

G. *Cuestiones relativas al párrafo 2) del artículo 8*

98. El Grupo de Trabajo observó que en virtud del párrafo 2) del artículo 8 un título pagadero en una fecha determinada podía aceptarse, endosarse o avalarse después de su vencimiento con la consecuencia de que el título sería pagadero a la vista respecto del aceptante, el endosante o el avalista. Se señaló que en el proyecto de Convención no se indicaban claramente las consecuencias exactas de esa norma, en particular con respecto a la responsabilidad del endosante. Por ejemplo, se preguntó si en ese caso el endosante tenía una responsabilidad secundaria y cuál era exactamente el momento en que comenzaba su responsabilidad y la duración de la misma. Dado que no era claro si se aplicaba la disposición contenida en el apartado *f)* del artículo 51 o si el plazo efectivo era el establecido en el apartado *d)* del párrafo 1) del artículo 80, se sugirió incluir en el proyecto de Convención una norma especial que reglamentara esa cuestión.

99. Tras deliberar, el Grupo de Trabajo decidió no incluir una norma especial dado que era improbable que la situación prevista en el párrafo 2) del artículo 8 se produjera con frecuencia y que no sería posible estipular normas especiales para las múltiples cuestiones que podrían surgir en ese contexto.

H. *Artículo 11: títulos incompletos*

100. El Grupo de Trabajo observó que la Comisión, en su 17.° período de sesiones, aceptó el fundamento del artículo 11, pero expresó también la opinión de que debían aclararse ciertas cuestiones relativas al modo de completar un título incompleto[10]. Una de ellas era la relativa a quién podía completar el título a fin de que surtiera efectos como letra o pagaré. Se señaló que la incertidumbre surgía del hecho de que la finalidad de los dos párrafos del artículo 11 no era inmediatamente evidente.

101. El Grupo de Trabajo, después de haber intercambiado opiniones, decidió que el párrafo 1) se refería a los requisitos formales de un título con independencia de si la persona que lo completaba tuviera o no poder suficiente para hacerlo, mientras que el párrafo 2) se refería a las consecuencias de que lo completara una persona sin poder suficiente, o bien, una persona con

[10] *Ibid.*, párr. 56.

poder suficiente pero en una forma que no se ajustara al mandato. Se estimó que la expresión "poder", que se había utilizado en un proyecto anterior, era más adecuada que la expresión "acuerdo".

102. El Grupo de Trabajo decidió que esta interpretación debía ponerse en claro modificando de la siguiente manera las palabras iniciales del párrafo 2): "Cuando tal título sea completado sin poder suficiente o de manera distinta de la estipulada en el mandato conferido". Se pidió a la Secretaría que introdujera las correcciones necesarias en el párrafo 2) *a)*.

I. *Artículo 16: cláusulas de prohibición de nuevas transferencias*

103. Durante el debate en la Comisión[11] se señaló que el artículo 16 abarcaba dos situaciones diferentes: *a)* cuando el librador o el suscriptor extendía un título excluyendo la posibilidad de que fuera transmitido, y *b)* cuando un endosante hacía un endoso restrictivo que prohibía nuevas transferencias. El Grupo de Trabajo compartió las dudas expresadas en la Comisión acerca de la conveniencia de combinar esas dos situaciones, ya que podría crearse confusión e incertidumbre acerca de las consecuencias jurídicas de esas cláusulas.

104. Con respecto a la primera situación, el Grupo de Trabajo convino en que la norma enunciada en el artículo 16 era correcta al estipular que el título no era transferible.

105. Con respecto a la segunda situación, se expresaron opiniones divergentes con respecto a las consecuencias adecuadas de ese endoso restrictivo. Según una opinión, el título debía seguir siendo transferible pero el endosante no sería responsable frente a ningún adquirente posterior, con la excepción de su endosatario inmediato. Sin embargo, la opinión predominante fue que una estipulación como la prevista en el artículo 16 debía interpretarse literalmente y, en consecuencia, se debían excluir nuevas transferencias por el endosatario, salvo a efectos del cobro.

106. El Grupo de Trabajo convino en que esta solución, que respondía a la norma establecida en el artículo 16, debía expresarse en el contexto del artículo 20.

J. *Artículos 30, 52, 58 y 63: efectos jurídicos de una acción o de una omisión tácitas*

107. El Grupo de Trabajo estuvo de acuerdo en que la exclusión de renuncias tácitas en los artículos 52, 58 y 63 era justificada, como se había convenido en general en la Comisión[12]. Sin embargo, con respecto a la exclusión de las palabras "o implícitamente" en el artículo 30[13], el Grupo de Trabajo convino en que el caso de la aceptación tácita de una firma por la persona cuya firma fue falsificada debía examinarse separadamente. Si bien podría obtenerse el resultado adecuado recurriendo a una norma del derecho general aplicable basada en el principio de *estoppel* o de buena fe, era preferible que el proyecto de Convención diera una respuesta uniforme.

K. *Artículo 34.2): exclusión de la responsabilidad del librador*

108. El Grupo de Trabajo examinó la cuestión de si debía permitirse al librador que excluyera su responsabilidad en caso de falta de pago de la letra, cuestión con respecto a la que las opiniones se habían dividido durante el debate que tuvo lugar en la Comisión[14]. Según una opinión, en el párrafo 2) del artículo 34 no debía permitirse esa exclusión, ya que, si se permitía, sería posible que se extendiera y pusiera en circulación una letra de cambio sin que ninguna persona tuviera que responder de ella. Según otra opinión, el párrafo 2) del artículo 34 era aceptable, ya que reflejaba la práctica vigente y tenía su contrapartida en algunos sistemas jurídicos. Según una tercera opinión, debía permitirse al librador que excluyera su responsabilidad por la falta de pago por el librado o el aceptante cuando un firmante distinto del librador respondiera de la letra.

109. El Grupo de Trabajo estuvo de acuerdo con la opinión de la Comisión de que debía modificarse el párrafo 2) del artículo 34 a fin de que reflejara la norma de que la exclusión por el librador de su responsabilidad por falta de pago sólo tendría validez cuando otro firmante respondiera de la letra, mientras que la exclusión de responsabilidad por falta de aceptación podría tener validez incluso cuando ningún otro firmante respondiera de la letra.

L. *Artículo 42: aval de título incompleto*

110. El Grupo de Trabajo examinó una propuesta, que había sido aceptada por la Comisión, de que en el proyecto de Convención figurara una disposición según la cual un título pudiera ser avalado antes de haber sido firmado por el librador o el suscriptor o cuando estuviera incompleto por cualquiera otra razón[15]. Se señaló que conforme al párrafo 1) del artículo 38, el título incompleto que cumplía con los requisitos que figuran en el apartado *a)* del párrafo 2) del artículo 1 podía ser aceptado por el librado antes de que hubiera sido firmado por el librador, o mientras estuviera incompleto por cualquier otra razón. El Grupo de Trabajo decidió que debía incluirse una disposición por la que se permitiera el aval de un título incompleto que cumpliera con los requisitos establecidos en el apartado *a)* del párrafo 2) del artículo 1.

[11] *Ibid.*, párr. 73.
[12] *Ibid.*, párr. 57.
[13] *Ibid.*, párr. 58.
[14] *Ibid.*, párr. 59.
[15] *Ibid.*, párr. 61 *c)*.

M. *Artículo 42.2): el aval deberá anotarse en el título o en una hoja anexa al mismo*

111. El Grupo de Trabajo observó que podría interpretarse que el párrafo 2) del artículo 42 prohibía el aval que no apareciera en el título (por ejemplo, que se estableciera en un documento separado). También se señaló que en la práctica se establecía de esa forma el aval. A fin de aclarar que ese tipo de avales no resultaba afectado por el proyecto de Convención, se sugirió que se añadieran las palabras "en virtud de la presente Convención" tras las palabras iniciales "El aval". Se señaló, sin embargo, que el proyecto de Convención en general no contemplaba los acuerdos celebrados fuera del título, y que la adición de estas palabras en un artículo podría dar lugar al argumento de que, en otros casos en que no se añadían, la Convención excluía los acuerdos celebrados fuera del título. El Grupo de Trabajo se mostró de acuerdo con una observación en el sentido de que se podía extender un aval fuera del título en documento aparte y decidió mantener el párrafo 2) del artículo 42 sin modificación. Pidió al Secretario General que mencionara esta posibilidad en un eventual comentario al proyecto de Convención.

N. *Artículo 46: estipulación del librador por la que prohíbe la presentación para la aceptación*

112. El Grupo de Trabajo examinó el artículo 46 con miras a esclarecer el carácter y las consecuencias jurídicas de las estipulaciones que prohibían la presentación para la aceptación. El Grupo de Trabajo observó que conforme al párrafo 2) del artículo 45 la presentación era obligatoria en los casos allí indicados. Sería incoherente que en el artículo 46 se autorizara al librador a estipular que la letra no se debía presentar para la aceptación en los casos indicados. Por consiguiente, el artículo 46 debía enmendarse a fin de privar al librador de la facultad de hacer dicha estipulación. No obstante, se convino en que incluso en los casos previstos en el párrafo 2) del artículo 45, el librador debía tener la facultad de estipular que la letra no debía presentarse a la aceptación antes de determinada fecha o de que tuviera lugar determinado hecho.

113. Cuando la presentación para la aceptación era facultativa (artículo 45.1)), el Grupo de Trabajo era del parecer que podría permitirse las estipulaciones que prohibían o restringían la presentación para la aceptación (artículo 46.1)). Sin embargo, las consecuencias jurídicas del caso en que una letra se presentara para la aceptación en contra de esas estipulaciones y fuera aceptada debían ser diversas según el carácter de las estipulaciones. En la práctica, algunas veces se incluían en la letra estipulaciones que prohibían la presentación, motivadas por razones comerciales. Si, a pesar de esa estipulación, la letra se presentaba para la aceptación, y esa aceptación era denegada, la letra no debía por ello considerarse desatendida. El Grupo de Trabajo observó que las disposiciones de los párrafos 1) y 2) del artículo 46 eran adecuadas para estos casos y debían mantenerse para contemplarlos. También en algunas ocasiones se incluían estipulaciones que, aunque no prohibían la presentación, excluían la responsabilidad del librador si se negaba la aceptación a la presentación. Si se negaba la aceptación, se consideraría que la letra había sido desatendida, pero se excluiría un derecho inmediato de regreso contra el librador. Los derechos de regreso que pudieran ejercerse frente a otros firmantes no resultarían afectados. El Grupo de Trabajo observó que estos casos se regían por el párrafo 2) del artículo 34. Se sugirió que la distinción entre la estipulación que prohibía la presentación para la aceptación y la estipulación que excluía la responsabilidad por la falta de aceptación era sutil y podría resultar difícil aplicarla en la práctica.

O. *Artículos 48 y 52: quiebra del librado*

114. Durante el examen del proyecto de Convención por la Comisión[16] se había señalado que cuando el librado hubiera aceptado la letra y quebrara después de esa aceptación pero antes del vencimiento, en el proyecto de Convención no se preveía el ejercicio de una acción por el tenedor antes de la fecha de vencimiento de la letra (artículo 54.1) *b)*, 2)). Durante el debate en la Comisión se propuso que se previera en el proyecto de Convención el derecho inmediato a ejercer una acción de regreso, antes del vencimiento, cuando el tenedor de una letra aceptada tuviera conocimiento de la quiebra del aceptante antes de la fecha del vencimiento. El Grupo de Trabajo estuvo de acuerdo con la opinión predominante en la Comisión de que esa propuesta no debía aceptarse.

P. *Artículo 51.*h): *presentación al pago ante una cámara de compensación*

115. El Grupo de Trabajo examinó una propuesta formulada durante el debate en la Comisión de añadir al apartado *h)* del artículo 51 las palabras "cuando se ajuste a las normas de esa cámara de compensación"[17]. En apoyo de esa propuesta, se señaló que la presentación para el pago en una cámara de compensación tal vez no fuera viable conforme a las normas de algunas cámaras de compensación. Hubo amplio acuerdo en que la debida presentación ante una cámara de compensación sólo podía tener lugar si se efectuaba de conformidad con las normas de la cámara de compensación o con la ley aplicable.

116. El Grupo de Trabajo observó que conforme a la legislación de algunos Estados, un título se presentaba debidamente al pago cuando se presentaba ante una cámara de compensación de conformidad con las normas de esa cámara. Pero conforme a la legislación de otros Estados, la presentación debida sólo tenía lugar cuando el título se transmitía por conducto de la cámara de compensación al librado o al aceptante. Se señaló que era preciso que en el apartado *h)* del artículo 51 se aclarara en qué momento, a los efectos de su aplicación,

[16] *Ibid.*, párr. 62.

[17] *Ibid.*, párrs. 78-79.

tenía lugar la presentación debida. También se requería certidumbre con respecto al momento en que tenía lugar la presentación para la aplicación de otras normas del proyecto de Convención (por ejemplo, para determinar el comienzo del plazo dentro del que debía efectuarse el protesto por falta de aceptación o de pago: artículos 54 1) *a)* y 57 2)).

117. El Grupo de Trabajo decidió que había que volver a redactar el proyecto de artículo 51 *h)* con objeto de establecer que se pudiera presentar un título ante una cámara de compensación cuando según la ley del domicilio de la cámara de compensación o según las normas de dicha cámara esta presentación se considerase hecha en debida forma. No obstante, la nueva redacción del artículo no debía limitar la práctica establecida en algunos Estados según la cual se presentaban los títulos al librador o aceptante por intermedio de una cámara de compensación.

Q. *Artículo 66.2) y 3): tipo de interés reclamable*

118. El Grupo de Trabajo decidió no considerar en el artículo 66 el tipo de interés reclamable, pues opinaba que lo apropiado era que este tema se decidiera en un futuro período de sesiones de la Comisión, o en una Conferencia Diplomática que examinara el proyecto de Convención.

R. *Artículo 68.3): derecho de un tercero*

119. El Grupo de Trabajo examinó una propuesta hecha durante la discusión en la Comisión relativa a que el artículo 68.3) debía establecer que si se notificaba al pagador la acción de un tercero sobre el título, el pagador podía hacer el pago y quedar libre de responsabilidad a no ser que el tercero que tuviera acción sobre el título ofreciese garantías que el pagador considere suficientes[18].

120. Se señaló que muchos ordenamientos jurídicos contaban con mecanismos para hacer frente a las situaciones en que un firmante de un titulo se veía enfrentado a pretensiones encontradas respecto de dicho título (por ejemplo, se podía permitir al firmante cumplir con la obligación asumida consignando la suma discutida ante un juez). A pesar de las dificultades que podrían surgir a veces al usar estos mecanismos (por ejemplo, podría ser difícil cumplir con los plazos dentro de los cuales habría que ejercitar la acción), era preferible hacer uso de estos mecanismos. Por consiguiente, el Grupo de Trabajo no adoptó la propuesta y mantuvo la actual redacción del artículo 68.3) en la inteligencia de que no se habían planteado objeciones graves al texto del párrafo 3) del artículo 68 durante los debates del 17.° período de sesiones de la Comisión. Mereció cierto apoyo en el Grupo de Trabajo la idea de replantear la redacción del párrafo 3) del artículo 68.

121. Se manifestó la opinión de que los cambios en los conceptos de tenedor y tenedor protegido, aprobados durante el 13.° período de sesiones del Grupo de Trabajo exigían una reconsideración del artículo 68.3). Debido a dichos cambios, quizá fuera justificable ahora otorgar al tenedor mayores derechos limitando las circunstancias en las que un firmante que paga a un tenedor no quedaba liberado de responsabilidad.

S. *Artículo 68.4)* a): *entrega del título al efectuarse el pago*

122. El Grupo de Trabajo consideró una sugerencia de que se revisara el párrafo 4) para adecuarlo a los casos de títulos pagaderos en vencimientos sucesivos (artículo 6.*b)*) y a los casos de pago parcial (artículo 69.1))[19]. Se señaló que, por un lado, no debía exigirse al tomador la entrega del título, y que, por otro lado, el pagador tenía que ser protegido respecto del pago efectuado. En cuanto al pago parcial, se subrayó que ya se había dado curso a estas consideraciones en el artículo 69.5), que establecía que el librado o el firmante que hiciesen un pago parcial podían exigir que se hiciera mención del pago en el título y que se les extendiese el correspondiente recibo. Se acordó que se incluyera una disposición en tal sentido respecto de los títulos pagaderos en vencimientos sucesivos.

T. *Artículo 69.1): pago parcial*

123. El Grupo de Trabajo examinó los puntos de vista divergentes expresados en la Comisión sobre la adecuación de la norma contenida en el artículo 69.1)[20]. Según un punto de vista, el tenedor debía estar obligado a aceptar el pago parcial puesto que ello interesaría, al menos hasta cierto punto, a los anteriores firmantes. Desde otro punto de vista, el tenedor no debía ser obligado a aceptar el pago parcial, de forma que se permitiera al tenedor, a quien se debía el pago completo, decidir si aceptaba o no el pago parcial de acuerdo con sus intereses y su valoración de los riesgos asumidos. El Grupo de Trabajo decidió que el tenedor no debía ser obligado a aceptar el pago parcial, y mantuvo la actual redacción del artículo.

ANEXO

Proyectos de artículos revisados por la Comisión o el Grupo de Trabajo

El presente anexo contiene todas las modificaciones al proyecto de Convención, que figura en el documento A/CN.9/211, tanto las que decidió la Comisión en su 17.° período de sesiones como las del Grupo de Trabajo en sus períodos de sesiones 13.° y 14.°. Para facilitar la consulta, se indican los párrafos pertinentes de los correspondientes informes del Grupo de Trabajo.

[18] *Ibid.*, párr. 65.

[19] *Ibid.*, párr. 81.

[20] *Ibid.*, párr. 82.

Artículo 1: palabras iniciales de los párrafos 2) y 3); nuevo párrafo 5)

(Véase A/CN.9/273, párrs. 67-68)

2) Una letra de cambio internacional es un título escrito *con el encabezamiento "letra de cambio internacional (Convención de . . .)"* que: . . .

3) Un pagaré internacional es un título escrito *con el encabezamiento "pagaré internacional (Convención de . . .)"* que: . . .

5) *La presente Convención no se aplica a los cheques.*

Artículo 3

(Véase A/CN.9/273, párr. 74)

En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación *y de asegurar la observancia de la buena fe en las operaciones internacionales.*

Artículo 4.7)

(Véase A/CN.9/261, párrs. 13-14); A/CN.9/273, párrs. 22-23)

7) El término "tenedor protegido" designa al tenedor de un título que *estaba completo cuando lo recibió o que, de ser un título incompleto en la forma descrita en el párrafo 1) del artículo 11, fue completado de conformidad con la autorización conferida,* a condición de que, en el momento en que pasó a ser tenedor:

a) No hubiera tenido conocimiento de ninguna acción o excepción relativa al título según lo dispuesto en el artículo 25 ni del hecho de que éste hubiese sido protestado por falta de aceptación o de pago; y

b) No hubiera expirado el plazo previsto en el artículo 51 para la presentación de ese título para el pago.

Artículo 4.11)

(Véase A/CN.9/273, párrs. 88-92)

11) El término "moneda" o "dinero" incluye una unidad de cuenta monetaria establecida por una institución intergubernamental *o mediante acuerdo entre dos o más Estados.*

Artículo 11.2)

(Véase A/CN.9/273, párrs. 101-102)

2) Cuando tal título sea completado *sin autorización suficiente o de manera distinta de la estipulada en la autorización conferida:*

a) La parte que haya firmado el título antes de haberse completado éste podrá invocar *esa falta de la autorización suficiente* como excepción contra el tenedor *que* hubiese tenido conocimiento *de tal falta de autorización* en el momento de pasar a ser tenedor;

b) . . .

Artículo 16

(Véase A/CN.9/273, párr. 104)

Cuando el librador o el suscriptor haya insertado en el *título palabras tales como* "no negociable", "no transmisible", "no a la orden", "páguese sólo a (x)", u otra expresión equivalente, *el título sólo podrá transferirse a efectos de cobro.*

Artículo 20, nuevo párrafo 3)

(Véase A/CN.9/273, párrs. 105-106)

3) *Cuando un endoso contenga las palabras "no negociable", "no transmisible", "no a la orden", "páguese sólo a (x)", u otra expresión equivalente, el título no podrá volver a transferirse salvo a efectos de cobro.*

Artículo 23

(Véase A/CN.9/261, párrs. 38 y 39; A/CN.9/273, párr. 35)

1) Cuando un endoso sea falso, *la persona cuyo endoso se haya falsificado o cualquiera de los firmantes que haya firmado el título antes de la falsificación tendrá derecho a recibir indemnización* por los daños que haya sufrido como consecuencia de la falsificación:

a) Del falsificador,

b) De la persona a quien el falsificador haya transferido directamente el título,

c) Del firmante o del librado que haya pagado directamente el título al falsificador.

2) Sin embargo, el endosatario para el cobro no incurrirá en responsabilidad en virtud del párrafo 1) si no tenía conocimiento de la falsificación en ninguno de los momentos siguientes:

a) Cuando cobró el importe del título, o

b) Cuando entregó ese importe a su endosante, si esto ocurrió posteriormente,

siempre que el desconocimiento no se debiera a negligencia de su parte.

3) *Igualmente, el firmante o el librado que pague un título no incurrirá en responsabilidad en virtud del párrafo 1) si, en el momento en que pagó el título, no tenía conocimiento de la falsificación, siempre que el desconocimiento no se debiera a negligencia de su parte.*

4) *Salvo en lo que respecta al falsificador, la indemnización prevista en el párrafo 1) no excederá de la suma a que se refieren los artículos 66 y 67.*

Artículo 23 bis

(Véase A/CN.9/261, párrs. 47-48; A/CN.9/273, párr. 35)

1) *Cuando un título sea endosado por un mandatario sin poder suficiente para obligar a su mandante, el mandante o cualquier firmante del título antes de ese endoso tendrá derecho a recibir indemnización por los daños que haya sufrido como consecuencia del endoso:*

a) Del mandatario,

b) De la persona a quien el mandatario haya transferido directamente el título,

c) Del firmante o del librado que haya pagado directamente el título al mandatario.

2) *Sin embargo, el endosatario para el cobro no incurrirá en responsabilidad en virtud del párrafo 1) si no tenía conocimiento de que el endoso no obligaba al mandante en ninguno de los momentos siguientes:*

a) Cuando cobró el importe del título, o

b) Cuando entregó ese importe a su endosante, si esto ocurrió posteriormente

siempre que el desconocimiento no se debiera a negligencia de su parte.

3) *Igualmente, el firmante o el librado que pague un título no incurrirá en responsabilidad en virtud del párrafo 1) si, en el momento en que pagó el título, no tenía conocimiento de que el endoso no obligaba al mandante, siempre que el desconocimiento no se debiera a negligencia de su parte.*

4) *Salvo en lo que respecta al mandatario, la indemnización prevista en el párrafo 1) no excederá de la suma a que se refieren los artículos 66 y 67.*

Artículo 25, nuevo párrafo 2 bis), *3)*

(Véase A/CN.9/261, párrs. 18 y 19; A/CN.9/273, párr. 24)

2 *bis*) *El tenedor que no sea un tenedor protegido estará sujeto a una excepción, en virtud del inciso* b) *del párrafo 1), o a una acción, en virtud del párrafo 2) del presente artículo, sólo cuando haya adquirido el título con conocimiento de dicha excepción o acción o cuando lo haya obtenido mediante fraude, o haya participado en algún momento en un fraude relacionado con dicho título.*

3) El firmante no podrá oponer como excepción contra un tenedor que no sea tenedor protegido el hecho de que un tercero pueda ejercer una acción sobre el título, a menos que:

a) Dicho tercero haya ejercido su derecho de acción sobre el título, o

b) Dicho tenedor haya adquirido el título mediante hurto o falsificado la firma del tenedor o el endosatario, o haya participado en tal hurto *o falsificación.*

Artículo 26.1) a)

(Véase A/CN.9/273, párr. 10)

1) Un firmante sólo podrá oponer a un tenedor protegido las siguientes excepciones:

a) Excepciones basadas en los artículos 29 (párrafo 1), 30, 31 (párrafo 1), 32 (párrafo 3), 49, 53, *59* y 80 de la presente Convención;

Artículo 27

(Véase A/CN.9/273, párrs. 26-27)

1) La transmisión del título por un tenedor protegido conferirá a cualquier tenedor posterior los derechos que sobre el título tenía el tenedor protegido.

2) *Esos derechos no pasarán al tenedor posterior si éste:*

a) Participó en una operación que dé lugar a una acción sobre el título o a una excepción respecto del mismo;

b) Ha sido antes tenedor, pero no tenedor protegido.

Artículo 34.2)

(Véase A/CN.9/273, párr. 109)

2) El librador podrá excluir o limitar en cuanto a la aceptación o al pago su propia responsabilidad mediante una estipulación expresa en la letra. Esa estipulación tendrá efecto solamente respecto del librador. *La estipulación que excluya o limite la responsabilidad respecto al pago sólo será valida si hay otro firmante que sea o resulte responsable de la letra.*

Artículo 41

(Véase A/CN.9/273, párrs. 38-58)

1) *Salvo estipulación en contrario, la persona que transfiere un título declara al tenedor a quien transfiere el título que:*

a) El título no tiene ninguna firma falsificada o no autorizada;

b) El título no ha sido objeto de una alteración sustancial;

c) En el momento de la transferencia no tiene conocimiento de hecho alguno que pueda comprometer el derecho del adquirente al pago del título frente al aceptante o, en caso de una letra no aceptada, frente al librador, o frente al suscriptor de un pagaré.

2) *El transmitente incurrirá en la responsabilidad establecida en el párrafo 1) sólo en caso de que el adquirente tomara el título sin conocer el hecho que da motivo a dicha responsabilidad.*

3) *En aquellos casos en que el transmitente sea responsable de acuerdo con el párrafo 1) el adquirente puede recobrar, aún antes de haber llegado al vencimiento, la suma pagada por él al transmitente, más los intereses calculados al tipo de . . ., devolviendo el título.*

Nuevo párrafo 6) del artículo 42

(Véase A/CN.9/273, párr. 110)

6) *El avalista no podrá eludir su responsabilidad aduciendo el hecho de que hubiera firmado el título antes de haber sido firmado por la persona a quien avale, o cuando el título todavía estaba incompleto.*

Artículo 46

(Véase A/CN.9/273, párrs. 112-113)

1) El librador puede estipular en la letra que ésta no se presente para su *aceptación antes* de una fecha determinada o antes de que ocurra un acontecimiento determinado. *Excepto en el caso de la letra que tenga que ser presentada para su aceptación según lo dispuesto por el artículo 45.2), el librador puede estipular que no precise ser presentada para su aceptación.*

2) Si se presenta una letra para su aceptación a pesar de haber una estipulación de las permitidas con arreglo al párrafo 1), y dicha letra no es aceptada, *el librador, el endosante, y sus avalistas no son responsables por falta de aceptación de la letra.*

Artículo 51 h)

(Véase A/CN.9/273, párr. 117)

h) El título que se presente ante una cámara de compensación se considerará debidamente presentado al pago si las leyes del lugar donde esté radicada la cámara de compensación o las normas o costumbres de dicha cámara de compensación así lo establecen.

Artículo 52.2) a)

(Véase A/CN.9/273, párr. 107)

2) La obligación de presentar el título para su pago cesa:

a) Cuando el librador, un endosante o un avalista *haya renunciado expresamente* a la presentación; esa renuncia: . . .

Artículo 58.2) a)

(Véase A/CN.9/273, párr. 107)

2) La obligación de efectuar el protesto por falta de aceptación o de pago cesa:

a) Cuando el librador, un endosante o un avalista *haya renunciado expresamente* al protesto; esa renuncia: . . .

Artículo 63.2 b)

(Véase A/CN.9/273, párr. 107)

2) La obligación de notificar la falta de aceptación o de pago cesa:

a) . . .

b) Cuando el librador, un endosante o un avalista *haya renunciado expresamente* a ella; esa renuncia: . . .

Artículo 68.4), nuevo apartado a bis)

(Véase A/CN.9/273, párr. 122)

(a bis) En caso de un título pagadero en vencimientos sucesivos, el librado o un firmante que hagan un pago que no sea el correspondiente al último vencimiento, pueden exigir que se mencione dicho pago en el título y que se les extienda el correspondiente recibo.

Artículo 71, nuevo párrafo 1 bis)

(Véase A/CN.9/273, párr. 91)

(1 *bis*) *Cuando el importe de un título esté expresado en una unidad de cuenta monetaria de las señaladas por el artículo 4.11) y no determine una moneda de pago, el título deberá ser pagado en la moneda del lugar del pago. No obstante, esta disposición no se aplicará si la unidad de cuenta es transferible entre la persona que hace el pago y la persona que lo recibe.*

* * *

2. Proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales: texto del proyecto de articulado revisado por la Comisión en su 17.° período de sesiones o por el Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales en sus períodos de sesiones 13.° o 14°: nota de la secretaría (A/CN.9/274) [Original: chino, español, francés, inglés y ruso][a]

La presente nota contiene una refundición del proyecto de texto de 1981 que figura en el documento A/CN.9/211 y los proyectos de artículo revisados contenidos en el anexo al documento A/CN.9/273. Se incorporan, en consecuencia, todas las modificaciones decididas por la Comisión en su 17.° período de sesiones o por el Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales en sus períodos de sesiones 13.° ó 14.°. Cabe observar que, aparte de estas modificaciones aprobadas por la Comisión o por el Grupo de Trabajo, hay diversas cuestiones y propuestas que el Grupo de Trabajo invitó a la Comisión a que examinara en su 19.° período de sesiones y que no han sido incorporadas a la presente nota. Los asuntos de este orden son, por ejemplo, sugerencias de inclusión de nuevas disposiciones (por ejemplo, acerca de los títulos con tipos de interés flotantes; véase A/CN.9/273, párrs. 93 a 97) o propuestas de nueva redacción acompañadas por textos sustitutivos (por ejemplo, sobre el apartado *b)* del párrafo 1) del artículo 26; véase A/CN.9/273, párrs. 11 a 19) u otras cuestiones presentadas para su posible examen por la Comisión en su 19.° período de sesiones (por ejemplo, cuestiones relativas al artículo 2; véase A/CN.9/273, párrs. 69 a 71).

PROYECTO DE CONVENCIÓN SOBRE LETRAS DE CAMBIO INTERNACIONALES Y PAGARÉS INTERNACIONALES

Capítulo I. Ámbito de aplicación y forma del título

Artículo 1

1) La presente Convención se aplicará a las letras de cambio internacionales y a los pagarés internacionales.

2) Una letra de cambio internacional es un título escrito con el encabezamiento "letra de cambio internacional (Convención de . . .)" que:

a) Contiene en su texto las palabras "letra de cambio internacional (Convención de . . .)";

b) Contiene una orden pura y simple del librador dirigida al librado de pagar una suma determinada de dinero al tomador o a su orden;

c) Es pagadero a la vista o en un momento determinado;

d) Está fechado;

e) Señala que dos, por lo menos, de los lugares siguientes están ubicados en Estados diferentes:

i) El lugar donde se libra la letra;

ii) El lugar indicado al lado de la firma del librador;

iii) El lugar indicado al lado del nombre del librado;

iv) El lugar indicado al lado del nombre del tomador;

v) El lugar del pago;

f) Está firmada por el librador.

3) Un pagaré internacional es un título escrito con el encabezamiento "pagaré internacional (Convención de . . .)" que:

a) Contiene en su texto las palabras "pagaré internacional (Convención de . . .)";

b) Contiene una promesa pura y simple mediante la que el suscriptor se compromete a pagar una determinada suma de dinero al tomador o a su orden;

c) Es pagadero a la vista o en un momento determinado;

[a] Para su examen por la Comisión, véase el capítulo II del Informe (primera parte, A, *supra*).

d) Está fechado;

e) Indica que dos, por lo menos, de los lugares siguientes están ubicados en Estados diferentes:

i) El lugar en que se suscribe el pagaré;

ii) El lugar indicado al lado de la firma del suscriptor;

iii) El lugar indicado al lado del nombre del tomador;

iv) El lugar del pago;

f) Está firmado por el suscriptor.

4) El hecho de que se pruebe que lo indicado en el inciso *e)* del párrafo 2) o en el inciso *e)* del párrafo 3) del presente artículo es incorrecto no afectará a la aplicación de la presente Convención.

5) La presente Convención no se aplica a los cheques.

Artículo 2

La presente Convención se aplicará estén o no situados en Estados contratantes los lugares indicados en una letra de cambio internacional o en un pagaré internacional conforme a lo dispuesto en el inciso *e)* del párrafo 2) o en el inciso *e)* del párrafo 3) del artículo 1.

Capítulo II. Interpretación

Sección 1. Disposiciones generales

Artículo 3

En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en las operaciones internacionales.

Artículo 4

En la presente Convención:

1) El término "letra" designa una letra de cambio internacional sujeta a la presente Convención;

2) El término "pagaré" designa un pagaré internacional sujeto a la presente Convención;

3) El término "título" designa una letra o un pagaré;

4) El término "librado" designa a la persona contra la cual se libra una letra pero que no la ha aceptado;

5) El término "tomador" designa a la persona en cuyo favor el librador ordena que se efectúe el pago o a la cual el suscriptor promete pagar;

6) El término "tenedor" designa a la persona que está en posesión de un título de conformidad con lo dispuesto en el artículo 14;

7) El término "tenedor protegido" designa al tenedor de un título que estaba completo cuando lo recibió o que, de ser un título incompleto en la forma descrita en el párrafo 1), fue completado de conformidad con la autorización conferida, a condición de que en el momento en que pasó a ser tenedor:

a) No hubiera tenido conocimiento de ninguna acción o excepción relativa al título según lo dispuesto en el artículo 25 ni del hecho de que éste hubiese sido protestado por falta de aceptación o de pago; y

b) No hubiera expirado el plazo previsto en el artículo 51 para la presentación de ese título para el pago;

8) El término "firmante" designa a cualquier persona que ha firmado un título en calidad de librador, suscriptor, aceptante, endosante o avalista;

9) El término "vencimiento" designa la fecha de pago a que se refiere el artículo 8;

10) El término "firma" incluye la firma que se estampa mediante sello, símbolo, facsímile, perforación o cualquier otro medio mecánico* y el término "firma falsificada" incluye la firma estampada mediante el uso ilícito o no autorizado de cualquiera de esos medios;

11) El término "moneda" o "dinero" incluye una unidad de cuenta monetaria establecida por una institución intergubernamental o mediante acuerdo entre dos o más Estados.

Artículo 5

A los fines de la presente Convención, se considerará que una persona tiene conocimiento de un hecho si tiene efectivamente conocimiento de ese hecho o no hubiera podido desconocer su existencia.

Sección 2. Interpretación de los requisitos formales

Artículo 6

La suma pagadera en virtud de un título se considerará una suma determinada aunque el título indique que deba pagarse:

a) Con interés;

b) A plazos en fechas sucesivas;

c) A plazos en fechas sucesivas, estipulándose en el título que, en caso de no pagarse cualquiera de las cuotas, se adeudará todo el saldo impago;

d) Con arreglo a un tipo de cambio indicado en el título o que se ha de determinar tal como se señale en el título; o

e) En una moneda distinta de aquélla en que está expresado el importe del título.

Artículo 7

1) En caso de discrepancia entre el importe del título expresado en letras y el importe expresado en cifras, el valor del título será el expresado en letras.

*[Artículo (X): Un Estado contratante cuya legislación exija que la firma de un título se efectúe de puño y letra podrá, en el momento de su firma, ratificación o adhesión, hacer una declaración en el sentido de que en su territorio la firma puesta en un título debe estamparse de puño y letra.]

2) Si el valor del título está expresado en una moneda que tenga designación idéntica a la de por lo menos otro Estado distinto del Estado en que se haya de efectuar el pago como se indica en el título y la moneda especificada no se identifica como la de Estado alguno, se considerará que esa moneda es la del Estado en el cual se ha de efectuar el pago.

3) Si el título indica que devengará intereses sin especificar la fecha en que empezarán a correr, los intereses correrán a partir de la fecha del título.

4) La estipulación que figure en un título en el sentido de que habrá de devengar intereses se tendrá por no escrita a menos que se indique la tasa de interés pagadera.

Artículo 8

1) El título se considerará pagadero a la vista:

a) Si indica que es pagadero a la vista, a requerimiento o contra presentación o si contiene alguna expresión equivalente; o

b) Si no indica la fecha del pago.

2) Cuando un título pagadero en una fecha determinada sea aceptado, endosado o avalado después de su vencimiento será pagadero a la vista respecto del aceptante, el endosante o el avalista.

3) El título se considerará pagadero en un momento determinado si indica que es pagadero:

a) En una fecha determinada o a un cierto plazo desde una fecha determinada o a un cierto plazo desde la fecha del título; o

b) A un cierto plazo vista; o

c) A plazos en fechas sucesivas; o

d) A plazos en fechas sucesivas, estipulándose en el título que, en caso de no pagarse cualquiera de las cuotas, se adeudará todo el saldo impago.

4) El momento de pago del título pagadero a un cierto plazo a partir de la fecha se determinará con referencia a la fecha del título.

5) El vencimiento de una letra pagadera a plazo vista se determinará por la fecha de su aceptación.

6) La fecha de vencimiento de un título pagadero a la vista será aquella en que se presenta el documento para su pago.

7) El vencimiento de un pagaré pagadero a plazo vista se determinará mediante la fecha del visado suscrito por el firmante en el pagaré o, si éste se negara a firmarlo, desde la fecha de la presentación.

8) Cuando un título se libra, o se hace pagadero, a uno o más meses después de determinada fecha, o después de la fecha del título o a plazo vista, el título vencerá en la fecha correspondiente del mes en que debe hacerse el pago. Si no existe una fecha correspondiente, el título vencerá el último día de ese mes.

Artículo 9

1) La letra podrá:

a) Librarse contra dos o más librados;

b) Firmarse por dos o más libradores;

c) Pagarse a dos o más tomadores;

2) El pagaré podrá:

a) Suscribirse por dos o más suscriptores;

b) Pagarse a dos o más tomadores.

3) Si el título es pagadero a dos o más tomadores alternativamente, podrá pagarse a cualquiera de ellos, y cualquiera de ellos que se halle en posesión del título podrá ejercer los derechos del tenedor. En los demás casos, el título será pagadero a todos ellos y los derechos del tenedor sólo podrán ser ejercidos por todos ellos.

Artículo 10

La letra podrá:

a) Librarse sobre el propio librador;

b) Librarse a su propia orden.

Sección 3. Modo de completar un título incompleto

Artículo 11

1) El título incompleto que cumpla con los requisitos establecidos en los incisos *a)* y *f)* del párrafo 2) o en los incisos *a)* y *f)* del párrafo 3) pero que carezca de otros elementos propios de uno o más de los requisitos establecidos en los párrafos 2) ó 3) del artículo 1 podrá completarse, y el título así completado surtirá efectos como letra o como pagaré.

2) Cuando tal título sea completado sin autorización suficiente o de manera distinta de la estipulada en la autorización conferida:

a) La parte que haya firmado el título antes de haberse completado éste podrá invocar esa falta de autorización suficiente como excepción contra el tenedor, que hubiese tenido conocimiento de tal falta de autorización en el momento de pasar a ser tenedor;

b) La parte que haya firmado el título después de haberse completado éste será responsable según lo dispuesto en el título así completado.

Capítulo III. Transferencia

Artículo 12

Se transferirá un título:

a) Mediante endoso y entrega del título por el endosante al endosatario; o

b) Mediante simple entrega del título, si el último endoso es en blanco.

Artículo 13

1) El endoso debe escribirse en el título o en una tira añadida a él ("allonge"). Debe ser firmado.

2) Un endoso puede ser:

a) En blanco, esto es, mediante una firma solamente o mediante una firma acompañada de una declaración en el sentido de que el título es pagadero a cualquier persona en cuya posesión esté;

b) Especial, esto es, mediante una firma acompañada de una indicación de la persona a quien es pagadero el título.

Artículo 14

1) Se entenderá por tenedor:

a) Al tomador que esté en posesión del título; o

b) A la persona que esté en posesión de un título que se le haya endosado o cuyo último endoso sea en blanco, y en el que figure una cadena ininterrumpida de endosos, aunque uno de ellos sea falso o haya sido firmado por un mandatario sin poder suficiente.

2) Cuando un endoso en blanco vaya seguido de otro endoso, la persona que haya firmado este último se considerará endosatario en virtud del endoso en blanco.

3) Una persona no perderá el carácter de tenedor aun cuando el título se haya obtenido en circunstancias, inclusive incapacidad o fraude, violencia o error de cualquier tipo, que darían origen a acciones o excepciones respecto del título.

Artículo 15

El tenedor de un título cuyo último endoso sea en blanco podrá:

a) Endosar nuevamente el título, ya sea en blanco o a una persona determinada; o

b) Convertir el endoso blanco en un endose especial indicando que el título es pagadero a su nombre o al de otra persona determinada; o

c) Transferir el título de conformidad con el párrafo *b)* del artículo 12.

Artículo 16

Cuando el librador o el suscriptor haya insertado en el título palabras tales como "no negociable", "no transmisible", "no a la orden", "páguese a (X) solamente", u otra expresión equivalente, el título sólo podrá transferirse a efectos de cobro.

Artículo 17

1) El endoso debe ser incondicional.

2) El endoso condicional transfiere el título independientemente de que se cumpla la condición.

Artículo 18

Ningún endoso relativo a una parte de la suma pagadera en virtud del título surtirá efectos de endoso.

Artículo 19

Cuando haya dos o más endosos se presumirá que se hicieron en el orden en que aparecen en el título, a menos que se pruebe lo contrario.

Artículo 20

1) Cuando en el endoso figuren las palabras "para cobro", "para depósito", "valor en cobro", "por poder", "páguese a cualquier banco", u otra expresión equivalente, que autoricen al endosatario a cobrar el título (endoso para cobro), éste:

a) Sólo podrá endosar el título para los efectos del cobro;

b) Podrá ejercer todos los derechos que dimanen del título;

c) Estará sujeto a todas las acciones y excepciones que puedan dirigirse contra el endosante.

2) El endosante para cobro no será responsable en relación con el título ante ningún tenedor posterior.

3) Cuando un endoso contenga las palabras "no negociable", "no transmitible", "no a la orden", "páguese sólo a (X)", u otra expresión equivalente, el título no podrá volver a transferirse salvo a efectos de cobro.

Artículo 21

El tenedor de un título podrá transferirlo a un firmante anterior o al librado de conformidad con el artículo 12; no obstante, en el caso en que el adquirente sea un tenedor anterior del título, no se requerirá endoso y podrá cancelarse todo endoso que le impida adquirir el carácter de tenedor.

Artículo 22

El título podrá transferirse de conformidad con el artículo 12 después de su vencimiento, excepto por el librado, el aceptante o el suscriptor.

Artículo 23

1) Cuando un endoso sea falso, la persona cuyo endoso se haya falsificado o cualquiera de los firmantes que haya firmado el título antes de la falsificación tendrá derecho a recibir indemnización por los daños que haya sufrido como consecuencia de la falsificación:

a) Del fasificador;

b) De la persona a quien el falsificador haya transferido directamente el título;

c) Del firmante o del librado que haya pagado directamente el título al falsificador.

2) Sin embargo, el endosatario para el cobro no incurrirá en responsabilidad en virtud del párrafo 1) si no tenía conocimiento de la falsificación en ninguno de los momentos siguientes:

a) Cuando cobró el importe del título, o

b) Cuando entregó ese importe a su endosante, si esto ocurrió posteriormente,

siempre que el desconocimiento no se debiera a negligencia de su parte.

3) Igualmente, el firmante o el librado que pague un título no incurrirá en responsabilidad en virtud del párrafo 1) si, en el momento en que pagó el título, no tenía conocimiento de la falsificación, siempre que el desconocimiento no se debiera a negligencia de su parte.

4) Salvo en lo que respecta al falsificador, la indemnización prevista en el párrafo 1) no excederá de la suma a que se refieren los artículos 66 y 67.

Artículo 23 bis

1) Cuando un título sea endosado por un mandatario sin poder suficiente para obligar a su mandante, el mandante o cualquier firmante del título antes de ese endoso tendrá derecho a recibir indemnización por los daños que haya sufrido como consecuencia del endoso:

a) Del mandatario;

b) De la persona a quien el mandatario haya transferido directamente el título;

c) Del firmante o del librado que haya pagado directamente el título al mandatario.

2) Sin embargo, el endosatario para el cobro no incurrirá en responsabilidad en virtud del párrafo 1) si no tenía conocimiento de que el endoso no obligaba al mandante en ninguno de los momentos siguientes:

a) Cuando cobró el importe del título, o

b) Cuando entregó ese importe a su endosante, si esto ocurrió posteriormente

siempre que el desconocimiento no se debiera a negligencia de su parte.

3) Igualmente, el firmante o el librado que pague un título no incurrirá en responsabilidad en virtud del párrafo 1) si, en el momento en que pagó el título, no tenía conocimiento de que el endoso no obligaba al mandante, siempre que el desconocimiento no se debiera a negligencia de su parte.

4) Salvo en lo que respecta al mandatario, la indemnización prevista en el párrafo 1) no excederá de la suma a que se refieren los artículos 66 y 67.

Capítulo IV. Derechos y obligaciones

Sección 1. Derechos del tenedor y del tenedor protegido

Artículo 24

1) El tenedor de un título tendrá todos los derechos que se le confieren en virtud de la presente Convención respecto de cualquiera de los firmantes del título.

2) El tenedor tendrá derecho a transferir el título de conformidad con el artículo 12.

Artículo 25

1) Un firmante podrá oponer a un tenedor que no sea tenedor protegido:

a) cualquier excepción que pueda oponerse en virtud de la presente Convención;

b) cualquier excepción basada en una transacción anterior entre dicha persona y el librador o un tenedor anterior, o emergente de las circunstancias en que dicha persona pasó a ser firmante;

c) cualquier excepción respecto de la responsabilidad contractual basada en una transacción entre dicha persona y el tenedor;

d) cualquier excepción basada en la incapacidad de dicha persona para obligarse en virtud de ese título o en el hecho de que firmó sin tener conocimiento de que su firma lo convertía en firmante del título, a condición de que esa falta de conocimiento no se debiera a su negligencia.

2) Los derechos sobre un título de un tenedor que no sea tenedor protegido podrán ser objeto de cualquier acción de reivindicación válida sobre el título por cualquier persona.

2 *bis*) El tenedor que no sea un tenedor protegido estará sujeto a una excepción, en virtud del inciso *b)* del párrafo 1), o a una acción, en virtud del párrafo 2) del presente artículo, sólo cuando haya adquirido el título con conocimiento de dicha excepción o acción o cuando lo haya obtenido mediante fraude o haya participado en algún momento en un fraude relacionado con dicho título.

3) El firmante no podrá oponer como excepción contra un tenedor que no sea tenedor protegido el hecho de que un tercero pueda ejercer una acción sobre el título, a menos que:

a) dicho tercero haya ejercido su derecho de acción sobre el título; o

b) dicho tenedor haya adquirido el título mediante hurto o falsificado la firma del tomador o el endosatario, o haya participado en tal hurto o falsificación.

Artículo 26

1) Un firmante sólo podrá oponer a un tenedor protegido las siguientes excepciones:

a) Excepciones basadas en los artículos 29 (párr. 1), 30, 31 (párr. 1), 32 (párr. 3), 49, 53, 59 y 80 de la presente Convención;

b) Excepciones basadas en la transacción anterior entre el firmante y ese tenedor o derivadas de un acto fraudulento realizado por ese tenedor para obtener la firma de esa persona en el título;

c) Excepciones basadas en la incapacidad de ese firmante para obligarse en virtud del título o en el hecho de que esa persona firmó sin tener conocimiento de que su firma la convertía en firmante del título, a condición de que esa falta de conocimiento no se debiera a su negligencia.

2) Los derechos del tenedor protegido sobre el título no podrán ser objeto de ninguna acción de reivindicación sobre el título por parte de persona alguna, con la excepción de una acción válida derivada de la transacción anterior entre el tenedor y la persona que ejerza la acción o derivada de un acto fraudulento realizado por ese tenedor para obtener la firma de esa persona en el título.

Artículo 27

1) La transmisión del título por un tenedor protegido conferirá a cualquier tenedor posterior los derechos que sobre el título tenía el tenedor protegido.

2) Esos derechos no pasarán al tenedor posterior si éste:

a) Participó en una operación que dé lugar a una acción sobre el título o a una excepción respecto del mismo;

b) Ha sido antes tenedor, pero no tenedor protegido.

Artículo 28

Mientras no se demuestre lo contrario, se presumirá que todo tenedor es tenedor protegido.

Sección 2. Obligaciones de los firmantes

A. *Disposiciones generales*

Artículo 29

1) Con sujeción a lo dispuesto en los artículos 30 y 32, nadie quedará obligado por un título a menos que lo firme.

2) La persona que firme un título con nombre distinto del propio quedará obligada como si lo hubiese firmado con su propio nombre.

Artículo 30

La firma falsificada de un título no impondrá obligación alguna a la persona cuya firma fue falsificada. No obstante, dicha persona quedará obligada como si hubiese firmado ella misma el título si ha consentido, expresa o implícitamente, en obligarse por la firma falsificada o ha dado a entender que esa firma era suya.

Artículo 31

1) Si un título ha sido objeto de alteraciones sustanciales:

a) Los que hayan firmado el título después de esa alteración quedarán obligados por dicho título en los términos del texto alterado;

b) Los que hayan firmado el título antes de esa alteración quedarán obligados por dicho título en los términos del texto original. Sin embargo, todo firmante que haya efectuado por sí mismo, autorizado o permitido dicha alteración quedará obligado respecto del título en los términos del texto alterado.

2) Salvo prueba en contrario, se considerará que la firma se ha estampado en el título después de efectuada la alteración sustancial.

3) Se considerará sustancial la alteración que modifique en cualquier sentido el compromiso escrito de cualquier firmante contenido en el título.

Artículo 32

1) El título podrá ser firmado por un mandatario.

2) La firma de un mandatario estampada por él en un título con poder de su principal y con indicación en el título de que firma en calidad de mandatario en nombre de ese principal designado, o la firma de un principal estampada en el título por un mandatario con poder del principal, obliga al principal y no al mandatario.

3) La firma estampada en un título por una persona en calidad de mandatario pero sin poder para firmar o excediéndose en su mandato, o por un mandatario con poder para firmar pero sin indicar en el título que firma en calidad de tal por una persona determinada, o que indique en el título que firma en calidad de mandatario pero sin nombrar a la persona que representa, obliga a la persona que ha firmado y no a la persona a quien pretende representar.

4) La cuestión de si una firma fue estampada en el título en calidad de mandatario sólo podrá determinarse mediante referencia a lo que aparezca en el propio título.

5) La persona que de conformidad con el párrafo 3) queda obligada por el título, y que lo paga, tiene los mismos derechos que hubiese tenido la persona por quien pretendía actuar si ésta lo hubiera pagado.

Artículo 33

La orden de pago contenida en la letra de cambio no constituye por sí misma una cesión al tomador de la provisión de fondos que el librador ha hecho al librado.

B. *El librador*

Artículo 34

1) El librador, en caso de falta de aceptación o de pago de la letra y una vez efectuado el protesto debido, se compromete a pagar al tenedor, o a cualquier firmante posterior que pague la letra de conformidad con el artículo 66, el importe de la letra y todos los intereses y gastos que puedan exigirse de conformidad con el artículo 66 ó 67.

2) El librador podrá excluir o limitar su propia responsabilidad mediante una estipulación expresa en la letra. Esa estipulación tendrá efecto solamente respecto del librador. La estipulación que excluya o limite la rsponsabilidad respecto del pago sólo será válida si hay otro firmante que sea o resulte responsable de la letra.

C. *El suscriptor*

Artículo 35

1) El suscriptor se compromete a pagar al tenedor o a cualquier firmante que pague el pagaré de conformidad con el artículo 66, el importe del pagaré de conformidad con lo estipulado en ese pagaré, y todos los interses y gastos que puedan reclamarse de conformidad con el artículo 66 ó 67.

2) El suscriptor no podrá excluir o limitar su propia responsabilidad mediante una estipulación en el pagaré. Esa estipulación no surtirá efecto.

D. *El librado y el aceptante*

Artículo 36

1) El librado no quedará obligado por la letra hasta que la acepte.

2) El aceptante se compromete a pagar al tenedor o a cualquier firmante que pague la letra de conformidad con el artículo 66 el importe de ésta, de conformidad con lo estipulado en su aceptación, y todos los intereses y gastos que puedan exigirse de conformidad con el artículo 66 ó 67.

Artículo 37

La aceptación se anotará en la letra y podrá efectuarse:

a) mediante la firma del librado acompañada de la palabra "aceptada" u otra expresión equivalente; o

b) mediante la simple firma del librado.

Artículo 38

1) El título incompleto que cumpla con los requisitos que figuran en el apartado *a)* del párrafo 2) del artículo 1 podrá ser aceptado por el librado antes de que haya sido firmado por el librador o mientras esté incompleto por cualquier otra razón.

2) La letra podrá aceptarse antes, en el momento o después de su vencimiento, o después de haber sido desatendida por falta de aceptación o de pago.

3) Cuando una letra pagadera a cierto plazo vista, o que deba presentarse para la aceptación antes de una fecha especificada, sea aceptada, el aceptante deberá indicar la fecha de su aceptación; si el aceptante no hace esa indicación, el librador o el tenedor podrán insertar la fecha de aceptación.

4) Cuando una letra pagadera a cierto plazo vista sea desatendida por falta de aceptación y posteriormente el librado la acepte, el tenedor tendrá derecho a que la aceptación lleve la fecha en que la letra fue desatendida.

Artículo 39

1) La aceptación debe ser sin reservas. Se considera que una aceptación es con reservas si es condicional o modifica los términos de la letra.

2) Si el librado estipula en la letra que su aceptación está sujeta a reservas:

a) Queda obligado de todos modos con arreglo a los términos de su aceptación con reservas;

b) La letra se considera desatendida por falta de aceptación.

3) Se considerará que una aceptación relativa solamente a una parte del importe de la letra es una aceptación con reservas. Si el tenedor recibe esa aceptación, la letra es desatendida por falta de aceptación solamente respecto de la parte restante.

4) Una aceptación que indique que el pago deberá efectuarse en un domicilio determinado o por un mandatario determinado no se considerará con reservas, siempre que:

a) No se modifique el lugar en que debe efectuarse el pago;

b) La letra no se haya librado para ser pagada por otro mandatario.

E. *El endosante*

Artículo 40

1) El endosante, en caso de que se rechace el título por falta de aceptación o de pago, y una vez efectuado el protesto debido, se compromete a pagar al tenedor o a cualquier firmante posterior que pague el título de conformidad con el artículo 66 el importe del título y todos los intereses y gastos que puedan exigirse de conformidad con el artículo 66 ó 67.

2) El endosante podrá eximirse de responsabilidad o limitar su responsabilidad mediante estipulación expresa en el título. Esta estipulación sólo será válida respecto de ese endosante.

Artículo 41

1) Salvo estipulación en contrario, la persona que transfiere un título declara al tenedor a quien transfiere el título que:

a) El título no tiene ninguna firma falsificada o no autorizada;

b) El título no ha sido objeto de una alteración sustancial;

c) En el momento de la transferencia no tiene conocimiento de hecho alguno que pueda comprometer el derecho del adquirente al pago del título frente al aceptante o, en caso de una letra no aceptada, frente al librador, o frente al suscriptor de un pagaré.

2) El transmitente incurrirá en la responsabilidad establecida en el párrafo 1) sólo en caso de que el adquirente tomara el título sin conocer el hecho que da motivo a dicha responsabilidad.

3) En aquellos casos en que el transmitente sea responsable de acuerdo con el párrafo 1) el adquirente puede recobrar, aun antes de haber llegado al vencimiento, la suma pagada por él al transmitente, más

los intereses calculados al tipo de . . ., devolviendo el título.

F. *El avalista*

Artículo 42

1) El pago de un título, independientemente de que haya sido aceptado o no, podrá ser garantizado respecto de la totalidad o de parte de la cantidad por cuenta de cualquier firmante o del librado. Cualquier persona, sea ya o no un firmante, podrá dar un aval.

2) El aval deberá anotarse en el título o en una hoja anexa al mismo ("allonge").

3) El aval se expresará mediante las palabras: "garantizada", "avalada", "bueno por aval", u otra expresión equivalente, acompañada por la firma del avalista.

4) El aval podrá otorgarse mediante la sola firma. Salvo que el contexto indique otra cosa:

a) La sola firma de una persona distinta del librador o del librado en el anverso del título constituye un aval;

b) La sola firma del librador en el anverso del título constituye una aceptación; y

c) La sola firma en el reverso del título que no sea la del librador constituye un endoso.

5) El avalista podrá indicar la persona a quien avale. A falta de esa indicación, la persona a quien avale será el aceptante o el librado, en el caso de la letra, o el suscriptor en el caso del pagaré.

6) El avalista no podrá eludir su responsabilidad aduciendo el hecho de que hubiera firmado el título antes de haber sido firmado por la persona a quien avale, o cuando el título todavía estaba incompleto.

Artículo 43

1) El avalista responderá por el título en la misma medida que el firmante a quien avale, a menos que el avalista haya estipulado otra cosa en el título.

2) Si la persona a quien avala es el librado, el avalista se compromete a pagar la letra al vencimiento.

Artículo 44

El avalista que pague el título tendrá derechos basados en él ante el firmante a quien avale y ante quienes respondan por aquél respecto de dicho firmante.

Capítulo V. Presentación, falta de aceptación o de pago y acciones

Sección 1. Presentación para la aceptación y falta de aceptación

Artículo 45

1) La letra podrá presentarse para su aceptación.

2) La letra deberá presentarse para su aceptación:

a) Cuando el librador haya estipulado en la letra que ésta deberá presentarse para su aceptación;

b) Cuando la letra se haya librado pagadera a cierto plazo vista;

c) Cuando la letra se haya librado pagadera en un lugar distinto del de la residencia o el establecimiento del librado, excepto cuando esa letra deba pagarse a su presentación.

Artículo 46

1) El librador puede estipular en la letra que ésta no se presente para su aceptación antes de una fecha determinada o antes de que ocurra un acontecimiento determinado. Excepto en el caso de la letra que tenga que ser presentada para su aceptación según lo dispuesto por el artículo 45.2), el librador puede estipular que no precise ser presentada para su aceptación.

2) Si se presenta una letra para su aceptación a pesar de haber una estipulación de las permitidas con arreglo al párrafo 1), y dicha letra no es aceptada, el librador, el endosante, y sus avalistas no son responsables por falta de aceptación de la letra.

3) Si el librado acepta una letra a pesar de haber una estipulación según la cual la letra no deba presentarse a la aceptación, la aceptación surtirá efecto.

Artículo 47

Se considerará que una letra ha sido debidamente presentada para su aceptación si se presenta de conformidad con las siguientes reglas:

a) El tenedor deberá presentar la letra al librado en día hábil y a una hora razonable;

b) Una letra que haya sido librada contra dos o más personas podrá ser presentada a cualquiera de ellas, a menos que en la propia letra se indique claramente otra cosa;

c) La presentación para la aceptación podrá hacerse a una persona o autoridad distinta del librado, si esa persona o autoridad está facultada para aceptar la letra en virtud de la ley aplicable;

d) Si se libra una letra pagadera a fecha fija, la presentación para la aceptación deberá hacerse en la fecha de vencimiento o antes de dicha fecha;

e) Una letra librada pagadera a la vista o a cierto plazo vista deberá presentarse para su aceptación dentro del plazo de un año de su fecha;

f) Toda letra en la que el librador haya fijado una fecha o un plazo para su presentación a la aceptación deberá presentarse en la fecha fijada o dentro del plazo fijado.

Artículo 48

La presentación necesaria u opcional de la letra para su aceptación quedará dispensada:

a) Si el librado ha fallecido o ha dejado de tener la libre administración de sus bienes por causa de insolvencia, es una persona ficticia o no tiene capacidad para incurrir en responsabilidad cambiaria como aceptante, o si el librado es una empresa, sociedad colectiva, asociación u otra persona jurídica que haya dejado de existir;

b) Cuando, aun actuando con razonable diligencia, la presentación para la aceptación no pueda realizarse dentro de los plazos establecidos a tal efecto.

Artículo 49

Si una letra que ha de presentarse para su aceptación no se presenta debidamente, el librador, los endosantes y sus avalistas no quedarán obligados por ella.

Artículo 50

1) Se considerará que hay falta de aceptación de una letra:

a) cuando el librado, efectuada la debida presentación, rechace expresamente la letra o cuando, actuando con razonable diligencia, no pueda obtenerse la aceptación, o cuando el tenedor no pueda obtener la aceptación a que tiene derecho con arreglo a la presente Convención;

b) cuando se dispense de la presentación a la aceptación con arreglo a lo dispuesto en el artículo 48, a no ser que la letra sea de hecho aceptada.

2) Si una letra no es aceptada, el tenedor podrá:

a) ejercer, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 55, una acción inmediata contra el librador, los endosantes y sus avalistas;

b) ejercer una acción inmediata contra el avalista del librado.

Sección 2. Presentación para el pago y falta de pago

Artículo 51

Se considerará que un título ha sido debidamente presentado al pago si se presenta de conformidad con las siguientes reglas:

a) El tenedor deberá presentar el título al librado, al aceptante o al suscriptor en día hábil y a una hora razonable;

b) Una letra que haya sido librada contra dos o más librados o sea aceptada por dos o más librados, o un pagaré firmado por dos o más suscriptores, se podrá presentar a cualquiera de ellos, salvo que en el título se indique claramente otra cosa;

c) Si el librado, el aceptante o el suscriptor han fallecido, la presentación deberá hacerse a las personas que, con arreglo a la ley aplicable, sean sus herederos o estén facultadas para administrar su patrimonio;

d) La presentación al pago podrá hacerse a una persona o autoridad distinta del librado, el aceptante o el suscriptor si esa persona o autoridad está facultada, con arreglo a la ley aplicable, para pagar el título;

e) Todo título que no sea pagadero a la vista deberá presentarse al pago en el día de su vencimiento o en el primer día hábil siguiente;

f) Todo título que sea pagadero a la vista deberá presentarse al pago dentro del plazo de un año de su fecha;

g) El título deberá presentarse al pago:

i) en el lugar de pago indicado en él; o

ii) si no se ha fijado un lugar de pago, en el domicilio del librado, del aceptante o del suscriptor indicado en el título; o

iii) si no se ha fijado un lugar de pago y no se ha indicado el domicilio del librado, del aceptante o del suscriptor, en el establecimiento principal o la residencia habitual del librado, del aceptante o del suscriptor;

h) El título que se presente ante una cámara de compensación se considerará debidamente presentado al pago si las leyes del lugar donde esté radicada la cámara de compensación o las normas o costumbres de dicha cámara de compensación así lo establecen.

Artículo 52

1) Será excusable la demora en efectuar la presentación al pago cuando se deba a circunstancias ajenas a la voluntad del tenedor y que éste no pudo evitar ni superar. Cuando cese la causa de la demora, la presentación deberá efectuarse con diligencia razonable.

2) La obligación de presentar el título para su pago cesa:

a) Cuando el librador, un endosante o un avalista haya renunciado expresamente a la presentación; esa renuncia:

i) si ha sido incluida en el título por el librador, obliga a todos los firmantes subsiguientes y beneficia a cualquier tenedor;

ii) si ha sido incluida en el título por una parte distinta del librador, obliga sólo a esa parte pero beneficia a cualquier tenedor;

iii) si se ha hecho fuera del título, obliga sólo a la parte que la hace y beneficia únicamente al tenedor en cuyo favor se hizo.

b) Si el título no es pagadero a la vista, y la causa de la demora en hacer la presentación persiste pasados 30 días después del vencimiento;

c) Si el título es pagadero a la vista y la causa de la demora sigue existiendo pasados 30 días después de la expiración del plazo para efectuar la presentación al pago;

d) Si el librado, el suscriptor o el aceptante ha dejado de tener la libre administración de sus bienes por causa de su insolvencia, es una persona ficticia o una persona que no tiene capacidad para hacer el pago, o si el librado, el suscriptor o el aceptante es una empresa, sociedad colectiva, asociación u otra persona jurídica que ha dejado de existir;

e) Si no hay ningún lugar en el que el título deba ser presentado con arreglo al apartado *g)* del artículo 51.

3) La obligación de presentar un título para su pago cesa también, en lo que respecta a la letra, cuando ésta haya sido protestada por falta de aceptación.

Artículo 53

1) Si la letra no se presenta debidamente al pago, el librador, los endosantes y sus avalistas no quedarán obligados por ella.

2) Si el pagaré no se presenta debidamente al pago, los endosantes y sus avalistas no quedarán obligados por él.

3) La falta de presentación de un instrumento al pago no exonera de la obligación correspondiente al aceptante, al suscriptor o a sus avalistas ni al avalista del librado.

Artículo 54

1) Se considerará que hay falta de pago de un título:

a) Cuando, efectuada la presentación debida, se deniegue el pago o cuando el tenedor no pueda obtener el pago a que tiene derecho con arreglo a la presente Convención;

b) Cuando se dispense de la presentación al pago de conformidad con el párrafo 2) del artículo 52 y el título no sea pagado al vencimiento.

2) Si no se paga la letra, el tenedor podrá ejercer, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 55, una acción contra el librador, los endosantes y sus avalistas.

3) Si no se paga el pagaré, el tenedor podrá ejercer, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 55, una acción contra los endosantes y sus avalistas.

Sección 3. Acciones

A. *Protesto*

Artículo 55

Si un título ha sido desatendido por falta de aceptación o de pago, el tenedor sólo podrá ejercer su acción una vez que el título haya sido debidamente protestado por falta de aceptación o de pago, según lo dispuesto en los artículos 56 a 58.

Artículo 56

1) El protesto es una declaración de falta de aceptación o de pago hecha en el lugar en el que se denegó la aceptación o el pago del título y firmada y fechada por una persona autorizada para estos efectos por la ley del lugar. La declaración debe especificar:

a) la persona a cuyo requerimiento se proteste el título;

b) el lugar del protesto; y

c) la petición hecha y la respuesta dada, si la hubo, o el hecho de que no pudo hallarse al librado o al aceptante o al suscriptor.

2) El protesto puede hacerse:

a) en el propio título o en una hoja anexa a éste; o

b) en un documento separado, en cuyo caso deberá precisar claramente cuál es el título desatendido.

3) A menos que en el título se estipule la obligatoriedad del protesto, éste puede reemplazarse por una declaración escrita en el título y firmada y fechada por el librado, el aceptante o el suscriptor, o, en el caso de un título en que figure un domicilio con una persona designada para el pago, por la persona designada; en la declaración se debe señalar que se deniega la aceptación o el pago.

4) La declaración hecha de conformidad con el párrafo 3) se considera como un protesto a efectos de la presente Convención.

Artículo 57

1) El protesto de una letra por falta de aceptación deberá hacerse en el día en que la letra es desatendida o en uno de los dos días hábiles siguientes.

2) El protesto de un título por falta de pago deberá hacerse en el día en que el título no es pagado o en uno de los dos días hábiles siguientes.

Artículo 58

1) Será excusable la demora en protestar un título por falta de aceptación o de pago cuando se deba a circunstancias ajenas a la voluntad del tenedor y que éste no pudo evitar ni superar. Cuando cese la causa de la demora, deberá efectuarse el protesto con diligencia razonable.

2) La obligación de efectuar el protesto por falta de aceptación o de pago cesa:

a) Cuando el librador, un endosante o un avalista haya renunciado expresamente al protesto; esa renuncia:

i) si ha sido incluida en el título por el librador, obliga a todos los firmantes subsiguientes y beneficia a cualquier tenedor;

ii) si ha sido incluida en el título por un firmante que no sea el librador, obliga sólo a ese firmante pero beneficia a cualquier tenedor;

iii) si se ha hecho fuera del título, obliga sólo al firmante que la hace y beneficia únicamente al tenedor en cuyo favor se hace.

b) Si la causa de la demora, con arreglo al párrafo 1, en hacer el protesto persiste pasados 30 días después de la fecha de la falta de aceptación o de pago;

c) En lo que respecta al librador de una letra, si el librador y el librado o el aceptante son la misma persona;

d) Si cesa la obligación de presentar el título para la aceptación o el pago de conformidad con lo dispuesto en el artículo 48 o en el párrafo 2) del artículo 52.

Artículo 59

1) Si la letra que ha de protestarse por falta de aceptación o de pago no es debidamente protestada, el librador, los endosantes y sus avalistas no quedarán obligados por ella.

2) Si el pagaré que ha de protestarse por falta de pago no es debidamente protestado, los endosantes y sus avalistas no quedarán obligados por él.

3) La falta de protesto de un título no exonera de la obligación correspondiente al aceptante, al suscriptor o a sus avalistas, ni al avalista del librado.

B. *Notificación de la falta de aceptación o de pago*

Artículo 60

1) El tenedor, cuando la letra sea desatendida por falta de pago o de aceptación, deberá dar aviso de ello al librador, los endosantes y los avalistas.

2) El tenedor, cuando el pagaré sea desatendido por falta de pago, deberá dar aviso de ello a los endosantes y sus avalistas.

3) El endosante o el avalista que sea notificado deberá dar aviso de la falta de pago o aceptación al firmante inmediatamente precedente que esté obligado por el título.

4) La notificación opera en beneficio de todos los firmantes que tengan una acción basada en el título frente al firmante notificado.

Artículo 61

1) La notificación de la falta de aceptación o de pago podrá efectuarse en cualquier forma y mediante cualesquiera términos que identifiquen el título y declaren que no ha sido atendido. La simple devolución del título basta para hacer la notificación, siempre que se acompañe una declaración que indique que no ha sido atendido.

2) La notificación de la falta de aceptación o de pago se considerará debidamente efectuada si se comunica o se envía por medios adecuados a las circunstancias al firmante que ha de ser notificado, independientemente de que dicho firmante la reciba o no.

3) La carga de la prueba de que la notificación ha sido debidamente efectuada recae sobre la persona obligada a efectuar esa notificación.

Artículo 62

La notificación de la falta de aceptación o de pago deberá efectuarse dentro de los dos días hábiles siguientes:

a) al día de protesto o, cuando se dispense el protesto, al día de la falta de aceptación o de pago; o

b) a la recepción de la notificación hecha por otro firmante.

Artículo 63

1) Será excusable la demora en notificar la falta de aceptación o de pago cuando se deba a circunstancias ajenas a la voluntad del tenedor y que éste no pudo evitar ni superar. Cuando cese la causa de la demora, deberá efectuarse la notificación con diligencia razonable.

2) La obligación de notificar la falta de aceptación o de pago cesa:

a) Si, actuando con diligencia razonable, esa notificación no puede efectuarse;

b) Cuando el librador, un endosante o un avalista haya renunciado expresamente a ella; esa renuncia:

i) si ha sido incluida en el título por el librador, obliga a todos los firmantes subsiguientes y beneficia a cualquier tenedor;

ii) si ha sido incluida en el título por un firmante que no sea el librador, obliga sólo a ese firmante pero beneficia a cualquier tenedor;

iii) si se ha hecho fuera del título, obliga sólo al firmante que la hace y beneficia únicamente al tenedor en cuyo favor se hace;

c) En lo que respecta al librador de una letra, si el librador y el librado o el aceptante son la misma persona.

Artículo 64

La omisión de la notificación de la falta de aceptación o de pago hace que la persona que, con arreglo al artículo 60, tenga que hacer tal notificación, responda ante el firmante que deba recibirla por los daños que ese firmante pueda sufrir como consecuencia de dicha omisión, siempre que dichos daños no excedan de la suma a que se hace referencia en los artículos 66 ó 67.

Sección 4. Importe exigible

Artículo 65

El tenedor puede ejercer los derechos que le otorga el título frente a cualquiera de los firmantes obligados por el mismo, frente a varios de ellos o frente a todos ellos, y no tiene obligación de respetar el orden en que los firmantes se hayan obligado.

Artículo 66

1) El tenedor podrá reclamar contra cualquier firmante obligado:

a) Al vencimiento: el importe del título, con intereses si se han estipulado;

b) Después del vencimiento:

i) El importe del título con los intereses devengados, si se han estipulado intereses, hasta la fecha de vencimiento;

ii) Si se han estipulado intereses para después del vencimiento, los intereses al tipo estipulado, o si no se ha hecho esa estipulación, los intereses

al tipo especificado en el párrafo 2), calculados a partir de la fecha de presentación y sobre la suma expresada en el párrafo 1) *b)* i);

iii) Todos los gastos del protesto y de las notificaciones que haya hecho;

c) Antes del vencimiento:

i) El importe de la letra con los intereses devengados hasta la fecha del pago, si se han estipulado intereses, previo descuento por el período comprendido entre la fecha de pago y la fecha de vencimiento, calculado de conformidad con el párrafo 3);

ii) Todos los gastos del protesto y de las notificaciones que haya hecho.

2) El tipo de interés será del [2] por ciento anual por encima del tipo de interés oficial (tipo bancario) u otro tipo de interés similar apropiado que esté vigente en el principal centro nacional del país donde sea pagadero el título. Si no existe ese tipo de interés, el tipo de interés será del [2] por ciento anual por encima del tipo oficial (tipo bancario) u otro tipo de interés apropiado similar que esté vigente en el principal centro nacional del país en cuya moneda sea pagadero el título. Si no existe ninguno de esos tipos de interés, el tipo de interés será del [ ] por ciento anual.

3) El descuento se hará según la tasa oficial (tasa de descuento) u otra tasa apropiada similar que esté vigente en la fecha en que se ejerza la acción en el lugar en que el tenedor tenga su establecimiento principal, o, de no tenerlo, su residencia habitual; si no existe esa tasa, la tasa de descuento será del [ ] por ciento anual.

Artículo 67

El firmante que pague un título con arreglo al artículo 66 podrá reclamar a los firmantes obligados ante él:

a) La suma total que estaba obligado a pagar con arreglo al artículo 66 y haya pagado;

b) Los intereses devengados por esa suma al tipo especificado en el párrafo 2) del artículo 66, calculados a partir del día en que haya hecho el pago;

c) Todos los gastos por concepto de las notificaciones que haya hecho.

Capítulo VI. Extinción de las obligaciones

Sección 1. Extinción mediante pago

Artículo 68

1) El firmante quedará liberado de sus obligaciones en virtud del título cuando pague al tenedor, o a un firmante posterior que haya pagado el título y esté en posesión de él, la suma debida de conformidad con el artículo 66 ó 67:

a) En la fecha de vencimiento o con posterioridad a ella; o

b) Antes de la fecha de vencimiento, cuando el título no haya sido aceptado.

2) El pago efectuado antes del vencimiento en circunstancias distintas a las previstas en el apartado *b)* del párrafo 1) de este artículo no extingue la responsabilidad por el título del firmante que lo efectúa, salvo en relación con la persona a quien se hizo el pago.

3) El firmante no quedará liberado de sus obligaciones si paga a un tenedor que no sea un tenedor protegido y sabe en el momento del pago que un tercero ha ejercido una acción válida sobre el título o que el tenedor ha adquirido el título mediante hurto o ha falsificado la firma del tomador o de un endosatario, o ha participado en tal hurto o falsificación.

4) *a)* La persona que reciba el pago de un título deberá entregar:

i) Al librado que efectúe el pago, el título;

ii) A cualquier otra persona que efectúe dicho pago, el título, una cuenta con constancia del pago y los protestos.

a bis) En caso de un título pagadero en vencimientos sucesivos, el librado o un firmante que hagan un pago que no sea el correspondiente al último vencimiento, pueden exigir que se mencione dicho pago en el título y que se les extienda el correspondiente recibo.

b) La persona de quien se exija el pago podrá negarse a pagar si la persona que exige el pago no le entrega el título. La retención del pago en estas circunstancias no constituirá incumplimiento por falta de pago en el sentido de lo dispuesto en el artículo 54.

c) Si el pago se efectúa pero la persona que paga, distinta del librado, no obtiene el título, dicha persona quedará liberada de sus obligaciones, pero esa liberación no podrá oponerse contra un tenedor protegido.

Artículo 69

1) El tenedor no estará obligado a aceptar un pago parcial.

2) Si el tenedor a quien se ofrece el pago parcial no lo acepta, se considerará que ha habido incumplimiento por falta de pago del título.

3) Si el tenedor acepta un pago parcial del librado, del aceptante o del suscriptor:

a) El aceptante o el suscriptor quedará liberado de sus obligaciones basadas en el título hasta el monto de la suma pagada; y

b) Se considerará que ha habido falta de pago del título por la suma que ha quedado por pagar.

4) Si el tenedor acepta un pago parcial de un firmante del título distinto del librado, el aceptante o el suscriptor:

a) El firmante que haga el pago quedará liberado de sus obligaciones basadas en el título hasta el monto de la suma pagada; y

b) El tenedor deberá entregar a ese firmante una copia certificada del título y de todos los protestos autenticados.

5) El librado o el firmante que haga un pago parcial podrá pedir que se indique en el título que se ha hecho dicho pago y que se le extienda el recibo correspondiente.

6) Si se paga el saldo, la persona que lo reciba y que esté en posesión del título deberá entregar a quien haga el pago el título con constancia de su pago y todos los protestos autenticados.

Artículo 70

1) El tenedor podrá negarse a recibir el pago en un lugar distinto de aquel en que se haya presentado el título al pago de conformidad con el artículo 51.

2) En tal caso, si el pago no se efectúa en el lugar en que se presentó el título al pago de conformidad con el artículo 51, se considerará que ha habido incumplimiento por falta de pago del título.

Artículo 71

1) El título deberá pagarse en la moneda en que esté expresado su importe.

1 *bis*) Cuando el importe de un título esté expresado en una unidad de cuenta monetaria de las señaladas por el artículo 4.11) y no determine una moneda de pago, el título deberá ser pagado en la moneda del lugar del pago. No obstante, esta disposición no se aplicará si la unidad de cuenta es transferible entre la persona que hace el pago y la persona que lo recibe.

2) El librado o el suscriptor podrán indicar en el título que éste deberá pagarse en una moneda determinada distinta de aquella en que esté expresado su importe. En ese caso:

a) El título deberá pagarse en la moneda así determinada;

b) El importe exigible se calculará según el tipo de cambio indicado en el título. A falta de tal indicación, el importe exigible se calculará según el tipo de cambio para efectos a la vista (o, de no haberlo, según el tipo de cambio apropiado establecido) en la fecha del vencimiento:

i) Vigente en el lugar en que deba presentarse el título para su pago con arreglo al párrafo *g)* del artículo 51, si la moneda determinada es la de ese lugar (moneda local); o

ii) Si la moneda determinada no es la de ese lugar, según los usos del lugar en que deba presentarse el título para su pago con arreglo al párrafo *g)* del artículo 51.

c) Si dicho título es desatendido por falta de aceptación el importe exigible se calculará:

i) Si se indica el tipo de cambio en el título, según ese tipo;

ii) Si en el título no se indica ningún tipo de cambio, a elección del tenedor, según el tipo vigente el día del vencimiento o el día en que se efectúe el pago.

d) Si dicho título es desatendido por falta de pago, el importe exigible se calculará:

i) Si se indica el tipo de cambio en el título, según ese tipo;

ii) Si en el título no se indica ningún tipo de cambio, a elección del tenedor, según el tipo de cambio vigente el día de vencimiento o el día en que se efectúe el pago.

3) Nada de lo dispuesto en este artículo impedirá que un tribunal conceda una indemnización por daños y perjuicios causados al tenedor por fluctuaciones de los tipos de cambio si tales daños y perjuicios son causados por la desatención del título por falta de aceptación o falta de pago.

4) El tipo de cambio vigente un día determinado será el tipo de cambio vigente, a elección del tenedor, en el lugar en que deba presentarse el título para su pago con arreglo al párrafo *g)* del artículo 51 o en el lugar en que se efectúe el pago.

Artículo 72

1) Ninguna de las disposiciones de la presente Convención impedirá a los Estados contratantes hacer efectivos los reglamentos sobre control de cambios aplicables en sus territorios, incluidos los reglamentos aplicables en virtud de acuerdos internacionales en los que sean partes.

2) *a)* Si, en virtud de la aplicación del párrafo 1) del presente artículo, un título librado en una moneda distinta a la del lugar de pago debe pagarse en moneda local, el importe exigible se calculará según el tipo de cambio para efectos a la vista (o, cuando no exista ese tipo de cambio, según el tipo de cambio apropiado establecido) en el día de la presentación vigente en el lugar en que deba presentarse el título para su pago con arreglo al párrafo g) del artículo 51;

b) i) En caso de falta de aceptación del título, el importe exigible se calculará, a elección del tenedor, según el tipo de cambio vigente el día de la falta de presentación o el día en que se efectúe el pago.

ii) En caso de falta de pago del título, el importe se calculará, a elección del tenedor, según el tipo de cambio vigente el día de la presentación o el día en que se efectúe el pago.

iii) Los párrafos 3) y 4) del artículo 71 serán aplicables cuando resulte apropiado.

Sección 2. Extinción de la obligación de un firmante anterior

Artículo 73

1) Cuando un firmante queda liberado total o parcialmente de sus obligaciones en virtud del título,

todos los firmantes que tengan derecho a un recurso contra él quedarán también liberados en la misma medida.

2) El pago total o parcial efectuado por el librado al tenedor o a cualquier firmante que haya pagado la letra de conformidad cn el artículo 66 libera de su obligación a todos los firmantes en la misma medida.

Capítulo VII. Títulos perdidos

Artículo 74

1) Cuando se pierda un título, por destrucción, hurto o cualquier otra causa, la persona que lo perdió tendrá, con sujeción a las disposiciones del párrafo 2) de este artículo, el mismo derecho al pago que si hubiera estado en posesión del título, y el firmante a quien se reclame el pago no podrá oponer como excepción contra su responsabilidad por el título el hecho de que la persona que reclama el pago no se halle en posesión del mismo.

2) *a)* La persona que reclame el pago de un título perdido deberá señalar por escrito al firmante a quien reclame ese pago:

i) Los elementos del título perdido correspondientes a los requisitos establecidos en los párrafos 2 ó 3) del artículo 1; para estos efectos la persona que reclame el pago del título podrá presentar a ese firmante una copia de dicho título;

ii) Los hechos que demuestren que, si estuviera en posesión del título, tendría derecho a recibir el pago del firmante a quien se reclama el pago;

iii) Las circunstancias que impidan la presentación del titulo.

b) El firmante a quien se reclame el pago de un título perdido podrá pedir al reclamante garantías de que será indemnizado por cualquier pérdida que pueda sufrir como consecuencia del pago posterior del título perdido.

c) El tipo de garantías y sus condiciones se determinarán mediante acuerdo entre el reclamante y el firmante a quien se reclame el pago. En defecto de tal acuerdo, el tribunal podrá decidir si esas garantías son necesarias y, en caso afirmativo, determinará el tipo de garantías y sus condiciones.

d) Cuando no puedan ofrecerse garantías, el tribunal podrá ordenar al firmante a quien se reclame el pago que deposite el importe del título perdido, junto con cualesquiera intereses y gastos que puedan exigirse en virtud de los artículos 66 ó 67 en poder del tribunal o de cualquier otra autoridad o institución competente, y podrá determinar la duración de ese depósito. Dicho depósito se considerará como pago a la persona que ha reclamado el pago.

Artículo 75

1) El firmante que haya pagado un título perdido y a quien posteriormente otra persona le presente al pago dicho título deberá notificar tal presentación a la persona a la que efectuó el pago.

2) Dicha notificación se efectuará el mismo día de la presentación del título o en uno de los dos días hábiles siguientes y se hará constar en ella el nombre de la persona que presenta el título y la fecha y el lugar de presentación.

3) Si no realiza la notificación, el firmante que haya pagado el título perdido será responsable por los daños que su omisión pueda ocasionar a la persona a quien pagó el título siempre que el importe total de los daños no exceda del importe a que se hace referencia en el artículo 66 ó 67.

4) Será excusable la demora en efectuar la notificación cuando dicha demora se deba a circunstancias ajenas a la voluntad de la persona que ha pagado el título perdido y que ésta no pudo evitar ni superar. Cuando cese la causa de la demora, la notificación deberá realizarse con diligencia razonable.

5) La obligación de efectuar notificación quedará dispensada cuando la causa de la demora persista después de 30 días contados a partir de la última fecha en que hubiera debido realizarse.

Artículo 76

1) El firmante que haya pagado un título perdido de conformidad con lo dispuesto en el artículo 74 y a quien posteriormente se le pida que pague el título y lo pague o que, como consecuencia de la pérdida del título, pierda entonces su derecho a resarcirse de todo firmante obligado ante él, tendrá derecho:

a) Si se dio una garantía, a hacerla efectiva; o

b) Si se depositó el importe del título en poder de un tribunal u otra autoridad o institución competente, a reclamar la suma depositada.

2) La persona que haya dado una garantía de conformidad con lo dispuesto en el apartado *b)* del párrafo 2 del artículo 74 podrá hacer que se levante la garantía cuando el firmante en cuyo beneficio se dio ya no corra el riesgo de sufrir pérdidas debido al hecho de que se ha perdido el título.

Artículo 77

La persona que reclame el pago de un título perdido podrá efectuar debidamente el protesto por falta de pago utilizando un escrito que satisfaga los requisitos establecidos en el apartado *a)* del párrafo 2) del artículo 74.

Artículo 78

La persona que reciba el pago de un título perdido de conformidad con el artículo 74 deberá entregar al firmante que haya pagado su importe el escrito extendido en virtud del apartado *a)* del párrafo 2) del artículo 74 cancelado por ella y todos los protestos y una cuenta con constancia de su pago.

Artículo 79

1) El firmante que haya pagado un título perdido de conformidad con el artículo 80 tendrá los mismos

derechos que le habrían correspondido si hubiera estado en posesión del título.

2) Ese firmante podrá ejercer sus derechos solamente si se halla en posesión del escrito con constancia de pago mencionado en el artículo 78.

Capítulo VIII. Prescripción

Artículo 80

1) El derecho de acción derivado de un título no podrá ejercerse después de transcurridos cuatro años:

a) Contra el firmante, o su avalista, de un pagaré pagadero a la vista, desde la fecha del pagaré;

b) Contra el aceptante, el firmante o el avalista de ambos, de un título pagadero en un momento definido, desde la fecha del vencimiento;

c) Contra el aceptante de una letra pagadera a la vista, desde la fecha en que fue aceptada;

d) Contra el librador o un endosante o el avalista de ambos, desde la fecha del protesto por falta de aceptación o de pago o bien, cuando se prescinda del protesto, desde la fecha de la falta de aceptación.

2) Si un firmante ha pagado el título de conformidad con el artículo 66 ó 67 en el plazo de un año antes de la expiración del período al que se alude en el párrafo 1) del presente artículo, ese firmante podrá ejercer su derecho de acción contra un firmante que le esté obligado en el plazo de un año desde la fecha en que pagó el título.

3. Documento de trabajo presentado al Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales en su 14.° período de sesiones: proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales: algunas consideraciones y sugerencias relativas a las cuestiones controvertidas más importantes: nota de la Secretaría (A/CN.9/WG.IV/WP.30) [Original: inglés]

1. En su 13.° período de sesiones[1], el Grupo de Trabajo examinó las cuestiones controvertidas más importantes, a saber, el concepto de tenedor y de tenedor protegido, los efectos de los endosos falsificados y la responsabilidad del transmitente por simple entrega o por endoso. A este respecto, el Grupo de Trabajo pidió a la secretaría que examinase o estudiase algunos puntos relacionados con las cuestiones controvertidas más importantes y que redactase disposiciones al respecto o modificase el texto de esas disposiciones[2]. Se ha preparado la presente nota en cumplimiento de esa solicitud.

A. *Excepciones que pueden oponerse a un tenedor o a un tenedor protegido; definición de tenedor protegido (A/CN.9/261, párrs. 23-26)*

1. *Artículo 26.1)* b)

2. Se sugiere la siguiente modificación del artículo 26.1) *b):*

"1) Un firmante sólo podrá oponer a un tenedor protegido las siguientes excepciones:

a) . . .

b) Excepciones *derivadas de un negocio entre él y ese tenedor que cabría alegar como excepciones frente a la responsabilidad contractual* o excepciones derivadas de un acto fraudulento realizado por ese tenedor para obtener la firma de esa persona en el título;"

3. A tenor de esta versión modificada del apartado *b),* cuando el tenedor protegido haya negociado con un firmante, ese firmante podrá oponer a ese tenedor no sólo las excepciones derivadas del negocio entre ellos que dio lugar a la emisión o transmisión del título, sino también excepciones derivadas de cualquier otro negocio, no relacionado con esa emisión o transmisión, con tal de que sea una excepción que se pueda alegar frente a la responsabilidad contractual del firmante. La razón de ser de esta norma es la de que con ella se evitaría una prolongación innecesaria de la litigación. Conforme a este criterio, puede que no sea preciso limitar esta modificación como se sugirió en el Grupo de Trabajo[3], a las excepciones derivadas de acuerdos que, como los acuerdos de prolongación, estuvieran relacionados con el negocio subyacente.

4. De este modo, si el suscriptor (A) emite un pagaré, por 100 francos suizos, en favor del tomador (T) y T transmite ese pagaré a C en pago de una operación de venta de mercancías entre T y C, sucedería que, en una acción de regreso incoada por C contra T por desatención del pagaré por A, T podría alegar como excepción a su responsabilidad derivada del pagaré el hecho de que C deba, por ejemplo, a T 100 francos suizos, por razón de un préstamo otorgado por T a C, incluso si ese préstamo no está relacionado con la transmisión del título.

5. Por ello, si T puede oponer una excepción frente a una acción de C basada en un contrato, esa excepción la podrá también oponer T frente a una acción de C basada en el pagaré. La legislación nacional aplicable será la que determine si hay alguna excepción que T pueda oponer frente a una acción de C basada en un contrato y, en ese caso, cuál sería esa excepción.

[1] Informe del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales acerca de la labor realizada en su 13.° período de sesiones (Nueva York, 7 a 18 de enero de 1985), A/CN.9/261.

[2] A/CN.9/261, párrs. 26, 39, 48, 59, 63 y 67.

[3] A/CN.9/261, párr. 25.

2. *Artículo 25.1)* c)

6. Si se acepta la modificación anteriormente sugerida del artículo 26.1) *b)*, se podría alinear el artículo 25.1) *c)* con esa modificación como sigue:

"*c)* Cualquier excepción *derivada*

i) *del negocio subyacente entre ese firmante y el tenedor;*

ii) *de cualquier otro negocio entre ese firmante y el tenedor que cabría alegar como excepción frente a la responsabilidad contractual;*"

3. *Artículo 4.7)* a)

7. Se sugiere la siguiente modificación del artículo 4.7) *a)*:

"7) El término 'tenedor protegido' designa al tenedor de un título que estaba completo cuando lo obtuvo o que, de estar incompleto en la forma descrita en el párrafo 1) del artículo 11, fue completado por él de conformidad con un acuerdo estipulado, a condición de que, en el momento en que pasó a ser tenedor[4]:

a) No hubiera tenido conocimiento de ninguna acción reivindicatoria sobre el título, o de ninguna excepción a la *responsabilidad derivada del mismo* de la que se haga mención en el artículo *25 fuera de su párrafo 1)* c) *ii)*, ni del hecho de que ese título hubiese sido protestado por falta de aceptación o de pago; y"

8. El hecho de que el tenedor tuviese conocimiento, al adquirir el título, de alguna excepción a la responsabilidad consignada en el título derivada de un negocio entre él y el transmitente no relacionada con la emisión o transmisión del título (es decir, la excepción oponible a tenor de la nueva redacción del artículo 25.1) *c)*ii)) no debe ser óbice para que ese tenedor sea considerado como tenedor protegido. En su calidad de tenedor protegido no estaría expuesto a las excepciones oponibles en virtud del artículo 25 sino tan sólo a las oponibles en virtud del artículo 26.

4. *Modificaciones adicionales a los artículos 25 y 26*

9. La Secretaría sugiere modificar el artículo 25.3) *b)* como sigue:

"3) El firmante no podrá oponer como excepción contra un tenedor que no sea tenedor protegido el hecho de que un tercero pueda ejercer una acción sobre el título, a menos que:

a) . . .

b) Dicho tenedor haya adquirido el título mediante hurto o haya falsificado la firma del tomador o de un endosatario, o haya participado en tal hurto *o falsificación.*"

10. Esta adición se hace para corregir lo que parece haber sido un descuido legislativo y para alinear esta disposición con la disposición correspondiente y "correlativa" del artículo 68.3).

[4]Las palabras iniciales del párrafo 7) aparecen aquí en la forma revisada que fue aprobada por el Grupo de Trabajo en su 13.° período de sesiones, A/CN.9/261, párrs. 9-14.

11. La Secretaría sugiere modificar el artículo 26.1 *a)* como sigue:

"1) Un firmante sólo podrá oponer a un tenedor protegido las siguientes excepciones:

a) Excepciones basadas en los artículos 29.1), 30, 31.1), 32.3), 49, 53, 59 y 80 de la presente Convención;"

12. Parece ser que, en el proyecto de Convención sobre Cheques Internacionales se suprimió la referencia al artículo 59, que había sido incluida en una de las versiones iniciales del proyecto del artículo 26.1) *a)*, por juzgarse inapropiada en ese contexto y que esa referencia se suprimió también posteriormente del proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales, en aras de la armonía entre los dos proyectos de Convención. Se sugiere sin embargo que se pueda alegar como excepción, frente al tenedor protegido de una letra o un pagaré, el incumplimiento de la obligación de efectuar el protesto del que hace mención el artículo 59.

B. ***Definición de conocimiento, artículo 5 (A/CN.9/261, párr. 67)***

13. Se sugiere la siguiente modificación del artículo 5:

"A los fines de la presente Convención, se considerará que una persona tiene conocimiento de un hecho si tiene efectivamente conocimiento de ese hecho o

Variante A: *si ignoró deliberadamente hecho o circunstancias que le eran conocidos y que, de no haber sido ignorados, le hubiesen dado un conocimiento efectivo.*

Variante B: *si se dan hechos o circunstancias que, de no haber sido deliberadamente ignorados, le hubiesen dado un conocimiento efectivo.*

Variante C: *si no posee un conocimiento efectivo por haber ignorado intencionadamente hechos o circunstancias que le eran conocidos.*"

14. El texto sugerido, cualquiera que sea la variante seleccionada, retiene el principio de que el conocimiento ha de ser efectivo, pero permite atribuir ese conocimiento efectivo a una persona que no lo tenía si esa persona conocía hechos o circunstancias que, de no haberlos ignorado deliberada o voluntariamente, le hubiesen dado un conocimiento efectivo de la cuestión. Existen casos en los que una persona se ciega voluntariamente ante los hechos, como sucede en el siguiente ejemplo:

Ejemplo: Al Tomador (T) le roban diversas letras y pagarés. T informa entre otros a A sobre ese hurto y le pide que compare la firma de cualquier título que le sea ofrecido con el ejemplar de la firma de T que A tiene en su poder. Posteriormente, A adquiere una letra, en la que se ha falsificado el endoso de T, sin examinar la firma pese a recordar el aviso anterior de T. En este caso T se deja cegar por su enorme interés en adquirir esa letra, por no desear, por ejemplo, arriesgar la conclusión de un trato ventajoso. En tal caso, parece justificado tratar a A como si hubiese tenido conocimiento efectivo.

15. Debe señalarse que la modificación sugerida del artículo 5 no abarcaría casos de negligencia o descuido que no supongan desconocimiento intencional. Sin embargo, esta restricción no será aplicable en el contexto de aquellas normas del proyecto de Convención en las que se haya condicionado la falta de conocimiento en términos como los siguientes: "siempre que ese desconocimiento no se debiera a negligencia de su parte" (véase el artículo 23.2), 3) y el artículo 23 *bis* 2), 3) tal como fue aprobado por el Grupo de Trabajo A/CN.9/261, párrs. 38, 47; y los artículos 25.1) *d)* y 26.1) *c)*).

C. *Limitación de la responsabilidad en los artículos 23.4) y 23* bis.*4) (A/CN.9/261, párrs. 39 y 48)*

16. Se sugiere la siguiente modificación del artículo 23.4):

"4) Salvo en lo que respecta al falsificador, la indemnización prevista en el párrafo 1) no excederá *del monto del título más los intereses calculados al tipo de . . ., así como de cualquier reembolso [efectivamente abonado] por gastos de protesto y notificación, y de cualquier interés o costo atribuible a la garantía que se ha de dar a tenor del artículo 74.*"

17. Con el texto enunciado en el párrafo anterior se trata de evitar la referencia a los artículos 66 y 67, que algunos representantes y observadores en el último período de sesiones del Grupo de Trabajo tacharon de inoportuna. Si se acepta el texto arriba sugerido, ese texto deberá utilizarse también en el nuevo artículo 23 *bis*.4)[5].

D. *Responsabilidad del transmitente, artículo 41 (A/CN.9/261, párrs. 49-63)*

1. *Índole de la responsabilidad del transmitente por simple entrega (o por endoso del título con la cláusula "sin mi responsabilidad")*

18. En el artículo 29 del proyecto de Convención se enuncia el principio general de que nadie quedará obligado por un título a menos de que lo firme. Por consiguiente, la persona que transmita un título por simple entrega, no acompañada de endoso, no estará obligada por el título ante su adquirente ni ante cualquier tenedor subsiguiente.

19. Sin embargo, la mayoría, si no todos, de los ordenamientos jurídicos asignan cierta responsabilidad al transmitente por simple entrega, que se basa en la presunción de que la persona que transmite un título hace alguna promesa o da alguna garantía implícita. En los ordenamientos de tradición anglosajona esa responsabilidad está expresamente regulada en la legislación promulgada en materia de títulos negociables. En los ordenamientos de tradición romanista esa responsabilidad deriva de las disposiciones generales relativas a obligaciones y contratos, y especialmente de la legislación en materia de ventas. En todos los ordenamientos, el transmitente por simple entrega, a diferencia del endosante, no garantiza el pago del título. Su responsabilidad no deriva del título sino de otras consideraciones.

[5]A/CN.9/261, párr. 48.

a) *Ordenamientos de tradición anglosajona*

20. A tenor de lo dispuesto en la sección 58.3) de la Ley inglesa sobre letras de cambio, 1882 (BEA), y en las leyes directamente inspiradas en ella[6], el transmitente de una letra de cambio al portador debe reembolsar a su adquirente inmediato del que hubiese recibido valor en contraprestación si:

a) la letra no es lo que parece ser (es decir, si está falsificada);

b) no tiene derecho a transmitirla (es decir, si su título es defectuoso);

c) tiene conocimiento al transmitirla de un hecho por el que la letra pierda todo valor (es decir, si sabe que la letra no será pagada).

La sección 58.3) de la BEA se aplica también al caso de un firmante que endosa una letra con la cláusula "sin mi responsabilidad".

21. A tenor de la sección 3-417.2) del Código de Comercio Uniforme (UCC) de los Estados Unidos de América, el transmitente por endoso o por simple entrega que recibe una contraprestación garantiza al adquirente de buena fe[7]:

a) que su derecho sobre el título está bien fundado;

b) que todas las firmas son auténticas o autorizadas;

c) que el título no ha sido objeto de alteración sustancial;

d) que ningún firmante puede oponerle una excepción válida; y

e) que no tiene conocimiento de que se haya iniciado un procedimiento de insolvencia contra el suscriptor, el aceptante o el librador de un título no aceptado.

Si el firmante endosa el título con la cláusula "sin mi responsabilidad", la garantía enunciada en el punto *d) supra* se limita al hecho de que el endosante no tiene conocimiento de dicha excepción.

22. A diferencia de lo que sucede con la responsabilidad, fundada en el título, del endosante, la responsabilidad del transmitente por simple entrega no depende, a tenor de las mencionadas leyes, de la presentación y desatención del título, ni de la debida notificación de esa desatención o del protesto del título, sino que nace en el momento de la transmisión. El adquirente tendrá una acción por incumplimiento de la garantía tan pronto como descubra un hecho constitutivo de incumplimiento, con independencia del vencimiento del título.

[6]Por ejemplo la *Bills of Exchange Acts* de Australia (1909-1936) s. 63; la *Bills of Exchange Act* de Nueva Zelandia, 15 de 1908, s. 58; la *Bills of Exchange Ordinance* de Sri Lanka, capítulo 18 de las *Revised Statutes* (1938), s. 58; la *Bills of Exchange Act* del Canadá, capítulo 16 de las *Revised Statutes* (1927), ss. 137, 138.

[7]Cuando se transmite por endoso, las garantías benefician a todos los adquirentes sucesivos.

23. El tipo y la índole de la responsabilidad del transmitente por simple entrega puede ilustrarse con el siguiente ejemplo:

Ejemplo: X falsifica en un pagaré la firma del Subscriptor (S) y lo libra al Tomador (T). T endosa el pagaré en blanco y lo entrega a A. Este último entrega el pagaré a B. Cuando el título se presenta al vencimiento, S se niega a pagar. B tendrá una acción de regreso contra T, basada en el endoso de T, pero no tendrá ninguna acción cambiaria contra A, dado que éste no ha firmado el título. Sin embargo, se ha previsto expresamente en la ley una acción de B contra A fundada en que A transmitió un título con incumplimiento de lo que implícitamente declara, es decir, de que el pagaré es lo que pretende ser (BEA) o de que todas las firmas son auténticas o autorizadas (UCC).

24. Como ya se mencionó, una diferencia importante entre la acción de regreso fundada en el título y la acción al margen del título es que esta última no está subordinada a la presentación, desatención y notificación de la desatención o protesto. En el ejemplo anterior, B, al descubrir que la firma del suscriptor fue falsificada, no necesita esperar hasta el vencimiento y la falta de pago del pagaré para interponer su acción contra A.

b) *Ordenamientos de tradición romanista*

25. A diferencia de la legislación de los países de tradición anglosajona, en la legislación sobre títulos negociables de los países de tradición romanista no existen disposiciones relativas a la responsabilidad del transmitente por simple entrega[8]. En estos países, la doctrina se ocupa poco o nada de esa responsabilidad y, a lo sumo, trata la cuestión superficialmente.

26. En los países de tradición romanista, la cuestión de si el transmitente por simple entrega y, en su caso, el endosante que endosa el título con la cláusula "sin mi responsabilidad" hacen declaraciones implícitas[9], debe responderse remitiéndose a las normas de derecho general y concretamente a las disposiciones del Código Civil relativas a la venta de acciones y otros bienes incorporales[10]. Conforme a estas disposiciones, el transmitente por simple entrega garantiza la existencia de los derechos incorporados al título en el momento en que lo transmite; las excepciones a esta norma se relacionan con casos que se presentan muy raramente en la práctica comercial internacional. El remedio en caso de incumplimiento de la declaración o garantía así efectuada es una acción civil por daños y perjuicios.

c) *Conclusión provisional*

27. Se diría que en casi todos, si no en todos, los ordenamientos se reconoce que el transmitente por simple entrega o el endosante que endosa el título con la cláusula "sin responsabilidad" puede ser responsable si el título transmitido no es lo que ha dado implícitamente a entender que es. Mientras que en la legislación sobre títulos negociables de los países de tradición anglosajona existen disposiciones especiales al respecto, en las leyes especiales de los países de tradición romanista no se contempla este punto y se ha de recurrir a las disposiciones, de índole general, del Código Civil. La escasez de jurisprudencia y de doctrina en esta materia en los países de tradición romanista dificulta mucho la determinación, y la consignación en esta nota, de los defectos o vicios contra los que el transmitente por simple entrega da una garantía implícita, así como de la posibilidad de que el adquirente pueda ejercer, antes del vencimiento del título, es decir, cuando descubre el vicio, una acción por incumplimiento de esa garantía.

28. A la luz de esta situación, tal vez se considere insatisfactorio que el proyecto de Convención no contemple esta cuestión y que la deje al arbitrio de la ley nacional aplicable. Antes de llegar a una conclusión definitiva, es preciso considerar si sería conveniente que el transmitente por endoso y entrega haya de responder también de los vicios enunciados en el párrafo 1) del artículo 41.

2. *Extensión del artículo 41 a los endosantes*

a) *Consideraciones generales*

29. Todas las leyes sobre títulos negociables reconocen que el endosante, salvo que haya estipulado otra cosa, se obliga a pagar el título desatendido por falta de aceptación o de pago. Según cual sea la ley aplicable, para que esta obligación sea exigible se deberá haber efectuado previamente la presentación del título y el protesto o la notificación de su desatención.

30. Como se observó anteriormente (párr. 21), con arreglo a la ley sobre títulos negociables (UCC) de un país, por lo menos, el endosante también declara que su derecho al título está bien fundado, que todas las firmas son auténticas o autorizadas, que el título no ha sido objeto de alteración sustancial, que ningún firmante tiene una excepción válida contra él y que no tiene conocimiento de que se haya iniciado ningún procedimiento de insolvencia con respecto al suscriptor, aceptante o librador de un título no aceptado. El tenedor podrá invocar esta responsabilidad del endosante antes del vencimiento del título.

31. Con arreglo a otros ordenamientos distintos al de la UCC es posible que sólo se haya previsto una acción del tenedor basada en la ley general de contratos o en la de la compraventa. En estos ordenamientos se adoptan

[8] Cabe señalar la excepción de Colombia y Panamá, cuyas leyes relativas a títulos negociables se inspiran en la *Uniform Negotiable Instruments Law* (1896) de los Estados Unidos. Los artículos 67 y 68 de la Ley 46 de 1923, de Colombia, y el artículo 65 de la Ley 52 de 1917, de Panamá, siguiendo en esto a la sección 65 de la *Uniform Negotiable Instruments Law*, disponen que la persona que transmite un título por simple entrega o por endoso condicionado garantiza:

a) Que el título es auténtico y en todo lo que pretende ser;

b) Que su derecho al título está bien fundado;

c) Que no tiene conocimiento de ningún hecho que pueda afectar a la validez del título o restarle todo valor.

Cuando la transmisión se efectúa por simple entrega, la garantía sólo se extiende a favor del adquirente inmediato.

[9] La base de la responsabilidad puede ser descrita en términos algo distintos.

[10] P. ej. Código Civil francés, art. 1693; Código Civil alemán, art. 437; Código Civil italiano, art. 1266; Código Comercial art. 39 y Código Civil, art. 2043 mexicanos; Código Civil de los Países Bajos, arts. 1570-1571.

diversas posiciones hacia el reconocimiento de la responsabilidad del endosante al margen del título. Una de estas posiciones sostiene que no es necesaria esa responsabilidad por ser suficiente para indemnizar al adquirente la responsabilidad contraída por el endosante por razón de su endoso. Cuando en la ley relativa a los títulos negociables existe alguna norma por la que sólo se impone esa responsabilidad al transmitente por simple entrega se explica, a veces, este resultado por un argumento *a contrario.*

32. La posición opuesta sostiene que la obligación derivada del endoso no excluye que pueda contraerse una obligación al margen del título, conforme a la ley general de contratos, fundada en el hecho de la entrega que, después de todo, se efectúa tanto en la transmisión del título por simple entrega como en su transmisión por endoso. La importancia práctica de la responsabilidad al margen del título es que con ella el endosatario no tendrá que esperar la desatención del título, como deberá hacerlo para ejercer sus derechos fundados en el endoso, sino que tendrá una acción inmediata, no dependiente de la desatención del título. Esta responsabilidad reviste particular importancia cuando el transmitente endosa el título con la cláusula "sin mi responsabilidad". También tiene importancia práctica cuando, en una misma operación, el endosante y el transmitente no son la misma persona (p. ej. mandatario responsable por el endoso y mandante responsable como transmitente) y uno de ellos es insolvente.

b) *Conclusión*

33. Como han señalado algunos gobiernos en sus observaciones al artículo 41 del proyecto de Convención, si éste impusiera una responsabilidad al margen del título que fuese exigible al transmitente por simple entrega pero no al transmitente por endoso y entrega, se estaría imponiendo una responsabilidad más amplia al transmitente por simple entrega, pues su responsabilidad no estaría supeditada a la presentación, desatención y protesto del título y podría, además, ser invocada por el adquirente antes del vencimiento. Se diría también que las consideraciones enunciadas en los párrafos 18 a 28 en apoyo de la imposición de esa responsabilidad al transmitente por simple entrega serían igualmente aplicables para imponer la misma responsabilidad al endosante.

34. Parecería, por ello, apropiado y deseable que ambas situaciones se regulen de igual modo y que, por consiguiente, el proyecto de Convención regule esta responsabilidad al margen del título, tanto para el transmitente por simple entrega como para el transmitente por endoso y entrega, o que, por el contrario, no la regule en absoluto.

35. Si se decide que el proyecto de Convención contenga alguna disposición al respecto, tal vez el Grupo de Trabajo desee examinar el proyecto revisado de artículo 41, tal como se enuncia y explica más adelante (párrs. 43 a 53).

36. Pero si se decide que el proyecto de Convención no debe regular esa responsabilidad, tal vez el Grupo de Trabajo desee considerar, respecto a la responsabilidad del endosante al margen del título, si:

a) conviene dejarla al arbitrio de la ley nacional aplicable; o si,

b) conviene que el proyecto de Convención excluya expresamente que esta cuestión sea remitida a la ley nacional aplicable.

37. En lo que respecta al criterio enunciado en el punto *a),* cabe preguntarse si sería compatible con los objetivos del proyecto de Convención, es decir, si cabría conciliar esos objetivos con la diversidad previsible de las normas de la ley nacional aplicable. Cabe prever algunas situaciones que hacen pensar que tal vez este criterio no sea el más recomendable.

Ejemplo: El 1 de septiembre, el Vendedor libra, con arreglo a la Convención, una letra a su favor contra el Comprador. Esa letra es pagadera el 1 de diciembre. El 5 de septiembre el Vendedor endosa y entrega la letra a A. El 6 de septiembre A se entera de que las mercaderías entregadas por el Vendedor al Comprador eran defectuosas y que el Comprador puede oponer al Vendedor una excepción a su responsabilidad basada en la letra.

38. Si el proyecto de Convención fuese a permitir la aplicación de la ley nacional, para determinar si el Vendedor, además de su obligación de endosante, prevista en la Convención, ha contraído alguna otra obligación frente a A al margen del título, es evidente que habría que determinar primero cuál es la ley aplicable. Esa determinación tal vez plantee dificultades. Pero suponiendo que se puede determinar cuál es la ley aplicable y que ésta no reconoce que el transmitente por endoso y entrega pueda contraer una obligación al margen del título, en el ejemplo anterior, A sólo tendrá una acción, por vía de regreso, contra el Vendedor cuando el Comprador haya desatendido la letra. Se llegaría a un resultado diferente si la ley aplicable reconociera a A el derecho a interponer una acción contra el Vendedor por incumplimiento de la garantía que da como transmitente de que ningún firmante dispone de una excepción válida contra él (véase UCC, S.3-417.2) *d)*). En ese caso, a partir del 6 de septiembre, A podrá ya interponer una acción por daños y perjuicios contra el Vendedor o rescindir el trato que haya habido entre ellos.

39. Cabe preguntarse si sería tolerable que el régimen de una Convención, destinada a establecer normas uniformes para los títulos negociables internacionales, dé lugar a resultados tan distintos.

40. Más problemática es la cuestión de si una ley nacional que reconoce, como hace la UCC, una acción al adquirente por incumplimiento de la garantía cuando, por ejemplo, se falsifica un endoso, sería compatible con el régimen del proyecto de Convención. Conforme a la UCC, la acción fundada en el incumplimiento de la garantía estaría justificada por no considerarse que el adquirente de un título que contiene un endoso falso sea tenedor del mismo, por lo que no tiene derecho al pago. Pero conforme al proyecto de Convención, un endoso falso no impide que el adquirente sea tenedor del título y tenga derecho al pago, pese a que puede incurrir en responsabilidad a tenor del artículo 23.

41. El criterio enunciado en el punto *b)* del párrafo 36 excluiría expresamente la aplicación de la ley nacional. Su ventaja deriva de que no sería necesario determinar la ley nacional aplicable y de que el régimen relativo a la responsabilidad de un transmitente por endoso sería uniforme. No obstante, la exclusión expresa de la ley nacional no debe impedir que este asunto se rija por un contrato celebrado entre las partes. En muchos países es posible que se apliquen disposiciones especiales, a menudo en forma de condiciones bancarias generales o de cláusulas del contrato de depósito celebrado entre el cliente y el banco, en aquellos casos en que la letra de cambio se endosa a un banco para su cobro o descuento. A tenor de esas disposiciones, los bancos suelen estar facultados, en caso de desatención, a adeudar la suma acreditada en la cuenta del endosante/transmitente. Con arreglo a las condiciones generales aplicables, el banco puede estar también autorizado, en determinadas circunstancias, a adeudar esa suma incluso antes del vencimiento.

42. Por consiguiente, cabe pensar que, dada la imprecisión de las legislaciones nacionales, el régimen jurídico sobre títulos negociables internacionales que el proyecto de Convención intenta establecer ganaría en claridad y certidumbre si estableciera disposiciones básicas que reglamentaran la responsabilidad del endosante al margen del título. Evidentemente, esta solución sólo tendría sentido si se decidiera que el proyecto de Convención debe contener disposiciones relativas a la responsabilidad del transmitente por simple entrega.

3. *Revisión sugerida del artículo 41 (A/CN.9/261, párrs. 56 a 59)*

43. Se sugiere el siguiente proyecto revisado de artículo 41:

"Artículo 41

"1) Salvo acuerdo contrario, la persona que transmita un título [por simple entrega] declara al tenedor al que hace esta transmisión que:

a) Ese título no lleva ninguna firma falsificada o sin poder suficiente;

b) El título no ha sido objeto de alteración sustancial;

c) Ningún firmante tiene una acción reivindicatoria válida sobre ese título ni excepción que le sea alegable;

d) El título no ha sido desatendido por falta de aceptación o de pago.

"2) Sólo se responderá de cualquiera de los defectos mencionados en el párrafo 1) del presente artículo ante el tenedor que haya recibido el título sin conocimiento de ese defecto, y de los mencionados en el inciso *d)* de ese mismo párrafo, si el transmitente tenía conocimieno de ese defecto.

"3) La suma exigible como resultado de lo dispuesto en el párrafo 1) del presente artículo no podrá ser superior a

Variante A: *el valor que haya recibido el transmitente como contraprestación por el título más los intereses calculados al tipo . . .*

Variante B: *el monto del título, más los intereses calculados al tipo de . . .*"

44. El proyecto revisado de artículo 41 que se sugiere en el párrafo anterior está inspirado básicamente en el proyecto preparado por el representante de Francia y aprobado por el Grupo de Trabajo, con la condición de que se mejorara su redacción y se introdujera la modificación del párrafo 3). Se proponen, sin embargo, las siguientes enmiendas y explicaciones que se presentaron para que las examinara el Grupo de Trabajo.

45. A petición del Grupo de Trabajo[11], no se hace ninguna referencia al concepto de "garantía", utilizándose en cambio la expresión "declara". Se han eliminado también del texto propuesto los términos "daños" e "indemnización por daños".

46. Con respecto a las palabras iniciales del párrafo 1), se mantendrá entre corchetes la expresión "por simple entrega", mientras siga pendiente la decisión de si la responsabilidad debe pesar sólo sobre el transmitente por simple entrega o sobre cualquier transmitente, haya o no endosado el título.

47. La Secretaría ha considerado si el inciso *c)* del párrafo 1) debía suprimirse ante la decisión adoptada por el Grupo de Trabajo, que se refleja en el nuevo párrafo 2 *bis*) del artículo 25, de que las acciones y excepciones que se mencionan en el inciso *b)* del párrafo 1) y en el párrafo 2) del artículo 25 sólo pueden ejercerse o alegarse frente a un tenedor que no sea tenedor protegido cuando haya adquirido el título con conocimiento de ellas[12]. Dado que el tenedor que no tenga conocimiento de esas acciones o excepciones no está expuesto a ellas, se diría que la referencia que se hace en el inciso *c)* del párrafo 1) del artículo 41 no tiene razón de ser con respecto a las acciones y excepciones comprendidas en el nuevo párrafo 2 *bis*).

48. Pero el inciso *c)* del párrafo 1) del artículo 41 sigue siendo aplicable con respecto a otras excepciones, entre las que figuran las mencionadas en los incisos *a), c)* y *d)* del párrafo 1) del artículo 25. Dado que estas excepciones se relacionan fundamentalmente con la exoneración o la falta de responsabilidad, al parecer no hay ninguna razón por la que, si no se requiere conocimiento por parte del trasmitente de los defectos enunciados en los incisos *a)* y *b)* del párrafo 1) del artículo 41, deba exigirse el conocimiento de los defectos que se mencionan en el inciso *c)*. En consecuencia, la nueva redacción anteriormente sugerida del párrafo 2) del artículo 41 mantiene el requisito del conocimiento sólo con respecto a los defectos mencionados en el inciso *d)*.

49. Se ha conservado el inciso *d)*, pese a que la desatención por falta de aceptación o de pago puede dar

[11] A/CN.9/261, párr. 59.

[12] A/CN.9/261, párr. 18.

lugar a la exoneración de la obligación a tenor del artículo 59, razón por la que sería aplicable el inciso *c)* del párrafo 1) del artículo 41. Sin embargo, se debe incurrir también en responsabilidad anterior a tenor del artículo 41 en los casos en los que se haya efectuado el protesto por desatención y subsista, por consiguiente la responsabilidad de los obligados por el título. En este último caso, lo que se vería afectado es el valor del título, por lo que, sólo debería incurrir en responsabilidad por este concepto el transmitente que hubiese tenido conocimiento de esa desatención del título.

50. El párrafo 3) establece un límite a la responsabilidad en la que se incurre a tenor del párrafo 1) al fijar un tope a la suma que puede reclamar el adquirente. La variante A aplica la decisión del Grupo de Trabajo de que la suma que el tenedor puede reclamar de la persona que le había transferido el título por simple entrega no debía ser superior a la que pagó o al valor que entregó por el título más los intereses, suma que, llegado el caso, podrá ser inferior al monto del título[13].

51. La Secretaría ha incluido la Variante B para su consideración por el Grupo de Trabajo por los motivos siguientes: El monto del título establece un límite máximo claramente definido, mientras que el valor que recibe el trasmitente puede ser más difícil de determinar en aquellos casos en los que el tenedor le haya entregado bienes o prestado servicios. Este tope se ajustaría mejor al fundamento de la responsabilidad, es decir, que el tenedor recibe un título que no es lo que el transmitente da a entender que es.

52. Cabe observar que el párrafo 3) sólo reglamenta el límite de responsabilidad, sin especificar qué remedios particulares pueden otorgarse y en qué forma se determinará la suma exigible. Si bien esto sería compatible tanto con la indemnización por daños como con la rescisión del contrato, ambos métodos deben tenerse en cuenta al seleccionar la variante más aceptable del párrafo 3). Sobre todo si se elige la Variante B, es necesario considerar si este límite máximo se aplicaría sólo a la indemnización por daños o también a la rescisión del contrato, esto es, si se limitaría la suma o valor que el transmitente debe devolver al tenedor al monto del título.

53. Con respecto a la determinación de los daños, se supone que se hará de conformidad con la ley nacional aplicable que, lo más probable, establecerá que las pérdidas resarcibles consisten en la diferencia entre lo que el tenedor podía razonablemente esperar que recibiría y lo que en efecto recibió. Es fácil realizar esta determinación después del vencimiento, cuando el tenedor puede conocer claramente hasta qué punto el defecto perjudica su derecho a obtener el pago. En lo que respecta a la determinación de los daños antes del vencimiento o la desatención, una forma práctica de determinar la pérdida resultante de algún defecto o vicio previsto en el párrafo 1) del artículo 41, sería averiguar el precio real o probable que un comprador, que tuviera conocimiento del defecto, pagaría en el mercado por ese título.

[13] A/CN.9/261, párr. 57.

4. Proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales: respuesta a las solicitudes del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales: nota de la Secretaría (A/CN.9/285) [Original: inglés]

1. En su 14.° período de sesiones, el Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales pidió a la Secretaría que iniciara ciertas investigaciones o preparara algunos proyectos de disposición en cumplimiento de las decisiones que había adoptado con respecto al proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales y que presentara sus conclusiones a la Comisión para su examen. Esta nota transmite las conclusiones de la Secretaría en relación con estos asuntos.

I. Definición de moneda o dinero, párrafo 11) del artículo 4

2. La definición de moneda o dinero que figura en el párrafo 11) del artículo 4, en el documento A/CN.9/211 era la siguiente:

"[11) El término "moneda" incluye una unidad de cuenta monetaria establecida por una institución intergubernamental, aunque esa institución haya previsto que la unidad pueda transferirse solamente en sus libros y entre ella y las personas designadas por ella o entre esas personas]"

El Grupo de Trabajo aprobó el siguiente texto modificado:

"11) El término "moneda" o "dinero" incluye una unidad de cuenta monetaria establecida por una institución intergubernamental o mediante acuerdo entre dos o más Estados."

Al hacerlo, observó que su decisión podría tener repercusiones que desconocía. En consecuencia, pidió a la Secretaría que consultara con el Fondo Monetario Internacional e informara al respecto a la Comisión (A/CN.9/273, párr. 90).

3. El Fondo Monetario Internacional ha informado a la Secretaría que a su juicio la nueva definición no plantea ningún problema con respecto a la emisión o suscripción de los títulos comprendidos en la Convención en DEG o unidades de cuenta similares establecidas por una institución intergubernamental.

4. Se han hecho dos consideraciones con respecto a las unidades monetarias de cuenta establecidas por acuerdo

de dos o más Estados, que se señalan aquí a la atención de la Comisión:

—Esta definición abarcaría a las unidades de cuenta, valoradas en una cierta cantidad de oro, que aparecen en varios convenios importantes relativos a la responsabilidad. Al parecer, estas unidades de cuenta no habían sido contempladas por el Grupo de Trabajo.

—Las unidades de cuenta creadas por acuerdo de dos o más Estados para determinados fines pueden perder su vigencia al cumplirse esos fines. Es posible que no se haya previsto ningún medio para convertir esas unidades en monedas de curso legal u otras unidades de cuenta sustitutivas, especialmente si los Estados interesados desconocían el hecho de que se hubiesen creado obligaciones privadas expresadas en esa unidad de cuenta.

II. Intereses flotantes

Disposición que autoriza los intereses flotantes

5. En su 14.° período de sesiones, el Grupo de Trabajo pidió a la Secretaría que preparara en consulta con el Grupo de Estudio sobre Pagos Internacionales de la CNUDMI un texto por el que se permitiera el libramiento de los títulos contemplados por la Convención con intereses flotantes (A/CN.9/273, párr. 97). A este respecto, se sugirió como nuevo párrafo 5) del artículo 7 el texto siguiente:

"5) El tipo de interés pagadero podrá indicarse como interés fijo o como interés variable. Para que un tipo de interés variable sea admisible a estos efectos, su variación ha de ser conforme a la norma prevista en el propio título, que ha de hacer referencia a uno o más tipos de interés [que sean de conocimiento público y no estén sujetos al control del tomador]."

6. El párrafo 5) propuesto para el artículo 7 establece dos requisitos precisos para que una disposición relativa a un tipo de interés variable o flotante sea admisible: se ha de prever en el título el método para calcular ese tipo y éste habrá de variar al compás de uno o más tipos de interés independientes. El primero de estos requisitos deriva de la doctrina general de los títulos negociables que establece que los derechos de las partes deben estar expresados en el propio título o poderse deducir del mismo. El segundo requisito, por que se establece que ese tipo de interés debe variar al compás de uno o más tipos de interés independientes, responde a la idea de que un tipo de interés flotante debe reflejar los cambios en el costo de los fondos en el mercado financiero de que se trate. Si la disposición relativa al tipo de interés no cumpliese alguno de estos requisitos, se aplicaría el párrafo 4) del artículo 7 y ese título no devengaría intereses.

7. El Grupo de Trabajo sugirió otros dos requisitos: que todo reajuste en el tipo inicialmente enunciado debía guardar una relación directa con el movimiento de algún índice que fuese de conociminto público y que no estuviera sujeto al control de personas interesadas, en particular, del tomador (A/CN.9/273, párr. 93). Esos dos requisitos figuran entre corchetes en el párrafo 5) propuesto para el artículo 7. Si bien estos dos requisitos deben ser respetados en la práctica, enunciarlos como requisitos para la validez de una disposición relativa a un tipo de interés flotante podría crear dificultades. Muchas disposiciones de este tipo hacen referencia a determinados tipos de interés ofrecidos por bancos conocidos o al promedio de varios de esos tipos de interés. En el caso de que estos tipos de interés no hayan sido publicados pero se puedan averiguar, como es corriente, cabría preguntarse si son de conocimiento público. Asimismo, si el tomador es un gran banco de la misma ciudad donde se encuentran otros bancos cuyos tipos de interés vayan a servir de referencia, cabría alegar más adelante que el tomador tenía suficiente influencia sobre esos tipos como para haber ejercido "control". Como se señaló antes, si una disposición por la que se establece un tipo de interés flotante no reúne los requisitos enunciados, conforme a lo dispuesto en el párrafo 4) del artículo 7, el título en el que aparece no devengaría intereses.

Otras consecuencias de la invalidez de la disposición relativa al tipo de interés flotante

8. Cabría atenuar las consecuencias resultantes de la invalidez de la disposición relativa al tipo de interés flotante estipulando que ese interés será pagadero al tipo indicado en el párrafo 2) del artículo 66. Esta solución podría también aplicarse para resolver el problema que surge cuando no puede calcularse por algún motivo el valor numérico del tipo de interés, ya sea en el momento de emisión del título o más tarde. Ello podría ocurrir cuando esa disposición, tal como está redactada, sea formalmente correcta pero inaplicable o cuando el tipo o los tipos de interés de referencia hayan dejado de conocerse. Aunque la disposición del título relativa al tipo de interés flotante puede haber previsto otros métodos para calcular el tipo de interés en el supuesto de que el primero resultase inaplicable, puede suceder que esos otros métodos tampoco resultasen aplicables. La referencia que se sugiere hacer al párrafo 2) del artículo 66 podría enunciarse en un nuevo párrafo 6) del artículo 7 en los siguientes términos:

"6) Si un tipo de interés variable no cumpliese los requisitos previstos en el párrafo precedente o si por cualquier motivo, no fuese posible determinar su valor numérico respecto de algún plazo, el tipo de interés pagadero durante ese plazo sería el indicado en el párrafo 2) del artículo 66."

9. Incluso si se sigue esta sugerencia, habría una diferencia entre el interés pagadero durante uno o más plazos, conforme a lo previsto en la disposición del título relativa al tipo de interés flotante y el interés pagadero conforme al párrafo 2) del artículo 66. Esa diferencia podría beneficiar a cualquiera de las partes. En consecuencia, cabe considerar que, si se aplica el párrafo 6) propuesto para el artículo 7, tanto el tenedor como la persona obligada por el título deben estar facultados para declarar el título inmediatamente vencido y pagadero por notificación a la otra parte. Esta última sugerencia parecería incluso más indicada para el supuesto de que la consecuencia de la invalidez de la disposición relativa al tipo de interés flotante sea, conforme al párrafo 4) del artículo 7, que ese título no devengase ningún interés.

Otros asuntos

10. El Grupo de Trabajo pidió también a la Secretaría que examinara la necesidad de volver a redactar otras disposiciones (por ejemplo, los artículos 1.2), *b)*, 3) *b)* y 7.4)) con miras a esclarecer la aplicabilidad de la Convención a títulos con un tipo de interés flotante (A/CN.9/273, párr. 97). Al parecer no será necesario volver a redactar el apartado *b)* del párrafo 2) ni el apartado *b)* del párrafo 3) del artículo 1, ya que, conforme a lo previsto en esas disposiciones, el título sería por una suma determinada de dinero, siempre que el tipo de interés hubiese sido calculado o pudiese calcularse conforme a lo anteriormente descrito. Tampoco será preciso volver a redactar el párrafo 4) del artículo 7 como consecuencia de los párrafos 5) y 6) propuestos para ese mismo artículo. Sin embargo, la posibilidad de que el interés sea pagadero al tipo indicado en el párrafo 2) del artículo 66, cuando por algún motivo no pueda aplicarse la disposición relativa al tipo de interés variable contenida en el título, plantea la cuestión de si no convendría que se hubiese de pagar también intereses al tipo indicado en el párrafo 2) del artículo 66 en los casos actualmente previstos en el párrafo 4) del artículo 7, esto es, si se ha estipulado que el título devengará intereses pero sin indicar ningún tipo de interés, fijo o variable. Cabe observar, sin embargo, que cuando en un formulario impreso, que ha previsto el pago de intereses, las partes no señalan el tipo de interés, su omisión puede ser indicio de que las partes no desean que ese título devengue intereses.

11. Durante las deliberaciones sobre el párrafo 2) del artículo 66 se observó que mientras que en algunos países no había ningún tipo de interés oficial (tipo bancario), en otros había dos o más. A fin de resolver este último problema, podría redactarse la última oración del párrafo 2) del artículo 66 del siguiente modo: "Si no existe ninguno de esos tipos de interés o si existe más de uno, . . .".

III. Modelos

12. A fin de ayudar a los usuarios a diseñar modelos que satisfagan los requisitos señalados en el proyecto de Convención, el Grupo de Trabajo pidió a la Secretaría que presentase a la Comisión, en su 19.° período de sesiones, modelos de título para su inclusión en un anexo a la Convención (A/CN.9/273, párr. 67). La utilización de esos modelos no sería obligatoria.

13. En el contexto de las deliberaciones del Grupo de Trabajo, el objeto de esos modelos era ayudar a distinguir los títulos que se regirían por la Convención de aquellos que se regirían por otras normas jurídicas. Ello entraña, sobre todo, el requisito de que las palabras "letra de cambio internacional (Convención de . . .)" o "pagaré internacional (Convención de . . .)" figuren tanto en el encabezamiento como en el texto del título. Con estos modelos no se trataba de dar ninguna orientación con respecto a otros asuntos que pudiera plantear el título. En consecuencia, los modelos que sugiere la Secretaría se limitan a recoger los elementos esenciales de estos títulos.

Letra de cambio internacional (Convención de . . .)

_____ lugar de emisión _____ fecha

Páguese por la presente letra de cambio internacional (Convención de . . .) [*indíquese si a la vista o en fecha determinada*] la suma de

_____ en letras _____ en cifras

a [la orden de] _____ de

_____ domicilio del tomador Pagadera en

A _____ nombre del librado _____

_____ domicilio del librado _____

_____ firma del librador

_____ domicilio del librador

Pagaré internacional (Convención de . . .)

_____ lugar de suscripción _____ fecha

[*indique si es pagadero a la vista o en fecha determinada*] Pagaré/pagaremos por el presente pagaré internacional (Convención de . . .) a [la orden de]

_____ nombre del tomador

_____ domicilio del tomador

la suma de _____ en letras _____ en cifras

[con interés pagadero . . .]

Pagadera en

_____ _____ firma del suscriptor

_____ _____ domicilio del suscriptor

B. Transferencias electrónicas de fondos

Informe del Secretario General (A/CN.9/278) [Original: inglés]

INTRODUCCIÓN

1. La Comisión, en su 15.° período de sesiones celebrado en 1982, tuvo ante sí un informe del Secretario General en el que se examinaban diversos problemas jurídicos que planteaban las transferencias electrónicas de fondos (A/CN.9/221). A la luz de esos problemas, en el informe se sugería que, como primer paso, la Comisión preparase directrices jurídicas para los problemas derivados de las transferencias electrónicas de fondos. Se insinuó que la guía tendiera a orientar a los legisladores o juristas que preparaban las normas que regirían los distintos sistemas de ese tipo de transferencias.

2. La Comisión aceptó esa recomendación y pidió a la Secretaría que, en cooperación con el Grupo de Estudio sobre Pagos Internacionales de la CNUDMI, comenzara a preparar una guía jurídica sobre las transferencias electrónicas de fondos[1]. En 1984 se presentaron a la Comisión, en su 17.° período de sesiones, varios capítulos del proyecto de guía jurídica (A/CN.9/250 y Add.1 a 4) y los proyectos de capítulos restantes se presentaron a la Comisión en su 18.° período de sesiones, celebrado en 1985 (A/CN.9/266 y Add.1 y 2).

3. En su 18.° período de sesiones, la Comisión pidió al Secretario General que enviara el proyecto de guía jurídica sobre las transferencias electrónicas de fondos a los gobiernos y a las organizaciones internacionales interesadas para que formulasen observaciones[2]. Se pidió asimismo a la Secretaría que, en cooperación con en Grupo de Estudio sobre Pagos Internacionales de la CNUDMI y a la luz de las observaciones recibidas, revisase el proyecto para presentarlo en el 19.° período de sesiones de la Comisión para su examen y posible aprobación.

A. *Proyecto de guía jurídica sobre transferencias electrónicas de fondos*

4. Se han recibido respuestas de ocho gobiernos[3] y de siete organizaciones internacionales intergubernamentales y no gubernamentales[4]. La respuesta unánime fue que el proyecto de guía jurídica era un instrumento útil para los legisladores y juristas que preparaban las normas que rigen los distintos sistemas de transferencias de fondos. Las respuestas de varios gobiernos indican que la lista de problemas jurídicos que figura en el capítulo final (A/CN.9/266/Add.2) sirve de base útil para el examen de los problemas que entraña preparar una nueva legislación o adaptar la vigente. Se han recibido de fuentes gubernamentales y no gubernamentales de varios países peticiones de ejemplares del texto definitivo de la guía jurídica.

5. Las respuestas de Alemania, República Federal de, Australia y el Reino Unido contienen sugerencias para aclarar ciertos puntos en los proyectos de capítulos. Esas sugerencias son la base de las modificaciones propuestas a los proyectos de capítulos y figuran en el anexo al presente informe. Además de las modificaciones que en él se enuncian, el anexo al capítulo sobre el carácter definitivo de la transferencia de fondos, titulado "Experiencias nacionales en la reducción del riesgo inherente al sistema", se modificará cuando se prepare el texto definitivo para que refleje la situación más reciente en los países examinados. La revisión de los proyectos de capítulos ha aconsejado también varios cambios de redacción que se harán en el texto definitivo.

6. La Comisión tal vez desee examinar la adopción de la guía jurídica sobre las transferencias electrónicas de fondos y pedir que se publique en una forma adecuada.

B. *Preparación de normas modelo*

7. Durante los debates en el 15.° período de sesiones en 1982 que precedieron la decisión de preparar la guía jurídica sobre las transferencias electrónicas de fondos, "varios representantes opinaron que en las directrices se podrían señalar esferas respecto de las cuales la Comisión podría preparar normas uniformes en el futuro. Se sugirió que esas normas uniformes podrían revestir la forma de una ley modelo, que sería particularmente útil para los países en desarrollo, o podrían centrarse en ciertos aspectos de las transferencias internacionales de fondos por medios electrónicos"[5]. La Comisión tal vez desee examinar si sería ahora apropiado iniciar la preparación de normas uniformes y, en caso afirmativo, el carácter de esas normas.

---

[1]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 15.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo séptimo período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/37/17), párr. 73.

[2]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 18° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/40/17), párr. 342.

[3]Alemania, República Federal de, Australia, Hungría, Japón, México, Países Bajos, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Tonga. Además de las respuestas de los Gobiernos, la Secretaría recibió una respuesta de la Asociación Francesa de Bancos y un informe sobre "Transferencias electrónicas de fondos en Bélgica", preparado por el Banco Nacional de Bélgica, que basa su examen de las posibles mejoras de las normas que rigen las transferencias electrónicas de fondos en la guía jurídica.

[4]Comisión Económica para África, Comisión Económica para Europa, Comisión Económica para el Asia Occidental, Comisión de las Comunidades Europeas, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, Cámara de Comercio Internacional, Federación Latinoamericana de Bancos.

[5]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 15.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo séptimo período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/37/17), párr. 70.

8. La preparación de la guía jurídica ha confirmado las conclusiones generales, que figuran en el informe del Secretario General a la Comisión en su 15.° período de sesiones, de que las transferencias electrónicas de fondos han evolucionado en medio de un parcial vacío legal (A/CN.9/221, párr. 82). Si bien los procedimientos bancarios básicos son los mismos si una transferencia de fondos se ordena mediante documentos o electrónicamente y, en consecuencia, muchas de las normas que rigen las transferencias de fondos ordenadas mediante documentos pueden aplicarse a las transferencias electrónicas de fondos con resultados satisfactorios, muchas otras normas deben reexaminarse teniendo en cuenta el nuevo entorno bancario y jurídico. Deben adoptarse decisiones sobre materias como el valor jurídico que se dará a la autenticación de una orden de transferencia electrónica de fondos, el derecho de un banco a debitar una cuenta cuando el cliente niega haber ordenado una transferencia electrónica de fondos sin que haya ningún registro documental independiente y la frecuencia con la que un banco debe informar a un cliente de los débitos o créditos en su cuenta, y los medios por los que debe hacerlo, así como la obligación del cliente de informar de errores al banco.

9. En la medida en que la utilización de la electrónica ha entrañado cambios en los procedimientos bancarios, se requieren nuevas normas jurídicas. Se ha observado, por ejemplo, que las normas relativas al carácter definitivo de la transferencia de fondos han supuesto generalmente un procedimiento por el cual se debitaban y acreditaban sumas de dinero en las cuentas de los clientes durante todo el día hábil bancario a medida que el banco recibía las órdenes de transferencia de fondos, proceso que actualmente no se sigue con respecto a la mayoría de las transferencias electrónicas de fondos[6]. Lo que más sorprende es que en aquellos países que antes dependían de los cheques (una forma de transferencia de débito) para todas o la mayor parte de las transferencias de fondos no en efectivo, tal vez no se disponga actualmente de ningún texto jurídico para regir las transferencias de crédito, que son la forma más importante de las transferencias de fondos.

10. Esta evolución ha inducido a varios países a examinar si debe modificarse y en qué medida la legislación vigente[7]. Cabe esperar que próximamente otros países iniciarán un examen semejante de la idoneidad de la legislación vigente en esta esfera. La coordinación de estas iniciativas nacionales reduciría la posibilidad de regímenes jurídicos incompatibles.

11. El vasto incremento en volumen y valor de las transferencias electrónicas internacionales de fondos ha aumentado también la conveniencia de examinar la adopción de un nuevo régimen jurídico que rija esas transferencias. La Comisión está en óptimas condiciones para emprender esa tarea[8].

12. El carácter del sistema de pagos es de tal naturaleza que un régimen jurídico regulador de las transferencias electrónicas internacionales de fondos debe circunscribirse a aspectos limitados de la relación interbancaria, semejantes al alcance de las normas S.W.I.F.T.[9], o debe crear un régimen jurídico sustancialmente completo que regule los derechos y obligaciones de los clientes de los bancos, así como de éstos. Acometer esta última tarea sería semejante en su alcance a la preparación del proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales.

13. Otro enfoque posible, y que podría estimarse preferible, sería emprender la armonización de las normas de los sistemas jurídicos nacionales que rigen las transferencias electrónicas de fondos tanto internas como internacionales. Ese enfoque puede lograr el mismo resultado respecto de las transferencias electrónicas de fondos a escala mundial, que el alcanzado hace 50 años por el sistema de Ginebra para los títulos negociables dentro de los países de tradición romanista, es decir, la reducción de los problemas jurídicos que suscitan las transferencias internacionales de fondos, merced a la armonización y modernización de la legislación nacional.

14. Tal objetivo es ambicioso. Cabría también estimar que la propuesta de preparar normas modelo relativas a las transferencias electrónicas de fondos es simultáneamente prematura y muy tardía. Podría calificarse de prematura, porque la tecnología y las prácticas bancarias resultantes están aún en un proceso de rápida transformación[10]. Podría ser muy tardía, porque si bien las transferencias electrónicas de fondos son de por sí un fenómeno relativamente nuevo, en los países que ya han implantado sistemas de transferencia electrónica de fondos ellos reflejan el medio bancario y jurídico establecido. Las normas que rigen las transferencias electrónicas de fondos deben atenerse al entorno bancario y jurídico. En consecuencia, un régimen jurídico concebido especialmente para las transferencias electrónicas de fondos puede ser aceptado más fácilmente por aquellos países que aún no hayan implantado un sistema de transferencia electrónica de fondos muy perfeccionado.

15. Estas dificultades podrían subsanarse preparando normas modelo que fueran flexibles. Cabría elaborar soluciones no subordinadas a una determinada tecnología. Cuando parecieran convenientes dos o más soluciones por las diferencias de los sistemas bancarios,

[6]Capítulo sobre el carácter definitivo de la transferencia de fondos, A/CN.9/266/Add.1, párrs. 31 a 47.

[7]Además del informe del Banco Nacional de Bélgica, nota 3, *supra*, véase el informe procedente de Australia del Grupo de trabajo que examina aspectos de protección del consumidor de los sistemas de transferencia electrónica de fondos, el que estudia muchos aspectos básicos de la legislación que rige las transferencias de fondos desde el punto de vista de su repercusión sobre los consumidores. En los Estados Unidos de América se ha iniciado la preparación de una nueva ley relativa a ingentes transferencias electrónicas de fondos.

[8]Las observaciones presentadas por Hungría, México y el Reino Unido prevén la recepción de sugerencias como posibles nuevas iniciativas de la Comisión después de la preparación de la guía jurídica.

[9]El proyecto de normas de compensación interbancaria que actualmente prepara la Comisión de Técnica y Práctica Bancaria de la Cámara de Comercio Internacional son de este carácter.

[10]Las observaciones de la República Federal de Alemania expresan que por estas razones no sería aconsejable de momento que la Comisión preparase normas.

las normas modelo podrían presentarlas como variantes. Si bien esto reduciría el grado de armonización alcanzable con la preparación de las normas, el número de puntos que requerirían variantes podría no ser excesivamente grande, pues parece haber acuerdo general sobre muchas cuestiones importantes. En caso de que no haya acuerdo general, la presentación de variantes serviría para realzar la utilidad de las normas modelo como una guía de la legislación nacional en esta esfera.

16. Si la Comisión acepta la sugerencia de emprender la preparación de normas modelo sobre transferencias electrónicas de fondos, tal vez desee confiar la labor al Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales. Quizá desee decidir que el Grupo de Trabajo inicie su labor examinando las cuestiones jurídicas enunciadas en el último capítulo de la guía jurídica, así como cualesquiera otras que la Secretaría crea apropiado presentar en ese momento al Grupo de Trabajo.

ANEXO

Modificaciones propuestas a los proyectos de capítulos de la guía jurídica sobre las transferencias electrónicas de fondos, tal como figuran en los documentos A/CN.9/250/Add.1 a 4 y A/CN.9/266/Add.1 y 2

A/CN.9/250/Add.1: "Terminología utilizada en la presente guía"

1. Última oración del párrafo 3: suprímanse las palabras "así como las definidas en la presente guía jurídica".

2. La última oración del párrafo 5 debe decir lo siguiente:

"El BPI publicó también una monografía titulada "Security and Reliability in Electronic Systems for Payments" (tercera edición revisada, 1985)."

A/CN.9/250/Add.2: "Sistemas de transferencia electrónica de fondos en general"

3. La última oración del párrafo 23 debe decir lo siguiente:

"Aun cuando las cámaras de compensación determinan los saldos netos entre los bancos participantes, no afectan la relación entre banco expedidor y banco receptor, salvo en cuanto a los medios para la liquidación y las consecuencias de un incumplimiento de la liquidación."

4. Añádase un nuevo párrafo 28*a* inmediatamente después de la figura 4.

"28*a*. En una segunda pauta de utilización común las relaciones interbancarias adoptan la forma de un triángulo. El banco del transmitente ordena al banco del adquirente que acredite la cuenta del adquirente e informa al banco del adquirente que será reembolsado mediante un crédito en su cuenta con el banco intermediario. Por un segundo mensaje, el banco del transmitente ordena al banco intermediario debitar su cuenta y acreditar la cuenta del banco del adquirente. Los mensajes interbancarios se completan con un aviso de crédito del banco intermediario al banco del adquirente, con las referencias adecuadas a los mensajes anteriores que permitan cuadrar las cuentas."

5. Añádase una nueva sección D en los términos siguientes:

"Tarjetas de crédito y tarjetas de débito

"39*a*. Las tarjetas de crédito y las tarjetas de débito tienen su origen fuera del sistema bancario. Como resultado de ello, adoptaron ciertas características especiales que continúan vigentes hoy en día. Las más evidentes de estas características son los nombres que se dan a los dos tipos de tarjetas, la confusión acerca de su verdadera diferencia y el hecho de que los canales de compensación son distintos de los canales de compensación para otros mecanismos de pago.

"39*b*. Las tarjetas de crédito son una forma evolucionada de los vales o tarjetas de crédito emitidos por algunos comerciantes para identificar a los clientes que estaban autorizados para comprar a crédito. La característica distintiva de las tarjetas de viaje y de entretenciones, que empezaron a circular en el decenio de 1950, y de las tarjetas de crédito expedidas por un banco, que aparecieron en el decenio de 1960, era que podían utilizarse con un gran número de comerciantes. Sin embargo, esas tarjetas conservaban la característica importante de que daban acceso a una línea de crédito y el débito no se asentaba en la cuenta corriente del cliente en un banco. En consecuencia, para que el cliente cumpliera su obligación derivada de la utilización de la tarjeta, tenía que hacerse una transferencia separada de fondos en favor del expedidor de la tarjeta.

"39*c*. Si el débito resultante de la utilización de la tarjeta se asienta en una cuenta corriente en un banco, y no en una cuenta separada de tarjeta de crédito, la operación se suele denominar transacción de tarjeta de débito. Como la utilización de algunas tarjetas puede originar un débito en cualquiera de los dos tipos de cuenta según diversas circunstancias, puede resultar difícil a veces distinguir entre una tarjeta de débito y una tarjeta de crédito. La importancia jurídica de distinguir entre ellas reside normalmente en que las transacciones de tarjetas de crédito pueden estar sujetas a disposiciones de la legislación sobre crédito al consumidor, en tanto que las transacciones de tarjetas de débito suelen calificarse de transferencias de fondos. En aquellos países en que se hace esta distinción, cabe esperar una definición legal de los dos términos.

"39*d*. En sus inicios, las tarjetas de crédito se utilizaban para crear órdenes de transferencia de débito documentales, y esta utilización es aún común tanto para las tarjetas de crédito como para las de débito. Estas órdenes de transferencia de débito documentales se suelen transmitir entre bancos y otras instituciones financieras por canales especiales de compensación. Es corriente que sean truncadas a comienzo del proceso de compensación y que únicamente los datos esenciales se envíen a la institución en la que tiene su cuenta el cliente. El añadido de pistas magnéticas al respaldo de las tarjetas, y más recientemente el añadido de plaquetas con microcircuitos, ha permitido utilizarlas como dispositivos de acceso a diversas formas de transferencias electrónicas de fondos."

6. La última oración del párrafo 49 debe decir lo siguiente:

"En la categoría de transferencias de fondos por medios electrónicos activados por el cliente puede también considerarse incluida la preparación por el cliente de dispositivos de memoria de computadora que contengan órdenes de transferencias de débito o crédito y el depósito de esos dispositivos en el banco o, cuando esté permitido, directamente en la cámara de compensación automatizada."

A/CN.9/250/Add.3: "Acuerdos para transferir fondos y órdenes de transferencia de fondos"

7. Suprímase la última oración del párrafo 13 y sustitúyase por la siguiente:

"Se aplica también respecto de los cheques en un número cada vez mayor de países, entre ellos Bélgica, Dinamarca, la República Federal de Alemania y Suecia, mientras que otros países, como Australia, Francia y Suiza, proyectan introducir este procedimiento."

8. Añádase al final del párrafo 32 el siguiente texto:

"Las redes de telecomunicación más adelantadas registran, como parte de su funcionamiento normal, la identidad de la línea llamante y esta información puede ofrecerse al terminal llamado. Un intruso en el sistema no sólo tendría que simular los procedimientos de autenticación, sino hacerlo en una línea utilizada normalmente por un usuario autorizado."

9. La segunda oración del párrafo 46 debe decir lo siguiente:

"Cuando se identifica la transferencia sólo por el número de cuenta, [. . .] el banco puede identificar la cuenta que ha de debitar haciendo sólo referencia a ese número, y se opina que en la mayoría de los Estados esta práctica se justifica jurídicamente conforme a los principios generales de derecho o como resultado del contrato entre el banco y el cliente."

10. En la última oración del párrafo 49 deben suprimirse las palabras "(salvo, actualmente, Francia y el Reino Unido)".

11. La última oración del párrafo 53 debe decir lo siguiente:

"La incompatibilidad de los formatos puede impedir la compensación [. . .] o limitar el acceso [. . .]".

12. En la tercera oración del párrafo 56 suprímanse las palabras "(por ejemplo, la SWIFT y, en otro sentido, el CHIPS)".

13. El párrafo 69 debe decir lo siguiente:

"En muchas partes de Europa continental es una práctica común que en una transferencia interbancaria se acredite la cuenta del adquirente estipulando una fecha de intereses de uno o dos días hábiles bancarios subsiguientes a la fecha del asiento. Durante un fin de semana común el período se extiende a cuatro días civiles. El objetivo de este plazo de uno o dos días de actividad bancaria es que el banco del adquirente reciba la liquidación del banco del transmitente antes de la fecha en la que el adquirente comienza a ganar intereses. Los fondos pueden retirarse o transferirse inmediatamente a otra cuenta. Sin embargo, no devengan intereses hasta la fecha indicada al efecto. Además, si se retiran antes de ésta, se cargará al cliente por el período pertinente. Esta práctica asegura a los bancos un período mínimo durante el cual ningún banco paga intereses por el importe transferido, y le da el tiempo necesario para efectuar la transferencia."

A/CN.9/250/Add.4: "Fraude, errores, tramitación incorrecta de órdenes de transferencia y responsabilidad consiguiente"

14. La tercera oración del párrafo 17 debe suprimirse y sustituirse por la siguiente:

"En algunos sistemas de banco domiciliario propuestos no se puede usar la tarjeta plástica para la autorización y por ello el procedimiento de autorización dependerá exclusivamente del empleo de un NIP o de una contraseña. En otros sistemas, el NIP o contraseña que el cliente emplea durante un cierto período de tiempo puede combinarse con un número de la operación que es exclusivamente suyo."

15. La sexta oración del párrafo 24 debe decir lo siguiente:

"Sin embargo, un código actualmente muy seguro puede dejar de serlo en pocos años con la introducción de computadoras más poderosas que permitan la búsqueda exhaustiva de los códigos o, en el caso de sistemas de clave públicos, por el desarrollo de nuevas técnicas para factorizar los grandes números en que se basan."

16. En el párrafo 36 suprímanse las dos últimas oraciones e insértese lo siguiente:

"No obstante, los errores en un sistema totalmente automatizado son mucho más difíciles de verificar, especialmente cuando sólo una operación ha sido efectuada. Por consiguiente, la cuestión de la determinación de la responsabilidad por las pérdidas resultantes es de por sí un problema serio para el cliente. Otros tipos de error pueden afectar a muchos clientes por el número extremadamente grande de transacciones que procesa la computadora. Además, en razón de la complejidad cada vez mayor de los sistemas de computadoras actualmente en uso o que se proyectan para el futuro, es prácticamente imposible darles total validez. Como resultado de ello, existe la posibilidad de una falla masiva sin ninguna relación con hechos anteriores y es esencial que los bancos preparen situaciones de emergencia para esta eventualidad."

17. Añádase una nueva oración con el texto siguiente al final del párrafo 61:

"Esas cláusulas de exoneración deben redactarse en términos claros e inequívocos, para que los clientes puedan saber con exactitud en qué circunstancias y respecto de qué tipos de pérdidas el banco u otra parte asumirán o no la responsabilidad."

II. NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL

A. Informe del Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional acerca de la labor realizada durante su octavo período de sesiones (Viena, 17 a 27 de marzo de 1986) (A/CN.9/276) [Original: inglés]

ÍNDICE

	Párrafos
INTRODUCCIÓN	1-11
INTRODUCCIÓN A LA GUÍA	12-21
ESTUDIOS DE PREINVERSIÓN	22-33
DEMORAS, DEFECTOS Y OTROS TIPOS DE INCUMPLIMIENTO (continuación)	34-39
PROCEDIMIENTOS DE CELEBRACIÓN DEL CONTRATO (continuación)	40-60
OBSERVACIONES GENERALES SOBRE LA REDACCIÓN	61-76
SUMINISTRO DEL EQUIPO Y LOS MATERIALES	77-94
SUMINISTRO DE PIEZAS DE REPUESTO Y DE SERVICIOS DESPUÉS DE LA CONSTRUCCIÓN	95-128
SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS	129-158
SELECCIÓN DE LOS CRITERIOS DE CONTRATACIÓN	159-171
TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA	172-184
EXTINCIÓN DEL CONTRATO	185-205
TERMINOLOGÍA Y FUTURA LABOR	206-210

INTRODUCCIÓN

1. En su 11.° período de sesiones (1978) la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional decidió incluir en su programa de trabajo un tema titulado "Consecuencias jurídicas del nuevo orden económico internacional" y estableció un Grupo de Trabajo para ocuparse de este tema[1]. En su 12.° período de sesiones (1979), la Comisión designó a los Estados miembros del Grupo de Trabajo[2]. En su 13.° período de sesiones (1980), la Comisión decidió que el Grupo de Trabajo estuviese constituido por todos los Estados miembros de la Comisión[3]. El Grupo de Trabajo está, pues, compuesto por los siguientes Estados: Alemania, República Federal de, Argelia,

[1]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor de su 11.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo tercer período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/33/17), párr. 71.

[2]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor de su 12.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo cuarto período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/34/17), párr. 100.

[3]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor de su 13.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo quinto período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/35/17), párr. 143.

Australia, Austria, Brasil, Cuba, Checoslovaquia, China, Chipre, Egipto, España, Estados Unidos de América, Filipinas, Francia, Guatemala, Hungría, India, Iraq, Italia, Japón, Kenya, México, Nigeria, Perú, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, República Centroafricana, República Democrática Alemana, República Unida de Tanzanía, Senegal, Sierra Leona, Singapur, Suecia, Trinidad y Tabago, Uganda, Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y Yugoslavia.

2. En su primer período de sesiones (1980), el Grupo de Trabajo recomendó a la Comisión la posible inclusión en su programa de trabajo, de la armonización, unificación y examen de las disposiciones contractuales de uso frecuente en los contratos internacionales en la esfera del desarrollo industrial[4]. La Comisión, en su 13.° período de sesiones, convino en conceder prioridad a la labor relacionada con esos contratos y pidió al Secretario General que realizase un estudio de los contratos de suministro y construcción de importantes obras industriales[5].

3. El estudio preparado por la Secretaría[6] fue examinado por el Grupo de Trabajo en sus períodos de sesiones segundo (1981) y tercero (1982)[7]. En su tercer período de sesiones, el Grupo de Trabajo pidió a la Secretaría, de conformidad con una decisión adoptada por la Comisión en su 14.° período de sesiones[8], que comenzara a redactar una guía jurídica sobre cláusulas contractuales relativas a contratos de suministro y construcción de importantes obras industriales[9]. La guía jurídica tenía por fin identificar las cuestiones jurídicas relacionadas con ese tipo de contratos y sugerir posibles soluciones para asistir a las partes, particularmente a las de países en desarrollo, en sus negociaciones[10].

4. En su cuarto período de sesiones (1983), el Grupo de Trabajo examinó un proyecto de esbozo de la estructura de la guía jurídica y algunos modelos de proyectos de capítulo preparados por la Secretaría[11], y pidió a la Secretaría que procediese a preparar prontamente la guía[12]. En sus períodos de sesiones quinto (1984), sexto (1984) y séptimo (1985)[13], el Grupo de Trabajo examinó una nota sobre la forma de presentación de la guía[14] y nuevos proyectos de capítulos[15].

5. El Grupo de Trabajo celebró su octavo período de sesiones en Viena del 17 al 27 de marzo de 1986. Estuvieron representados todos los miembros del Grupo de Trabajo a excepción de Argelia, Chipre, Filipinas, Hungría, Iraq, el Perú, la República Centroafricana, la República Unida de Tanzanía, Sierra Leona, Singapur, Trinidad y Tabago, y Uganda.

6. Asistieron al período de sesiones observadores de los Estados siguientes: Arabia Saudita, Argentina, Bulgaria, Camerún, Canadá, Colombia, Côte d'Ivoire, Ecuador, Finlandia, Indonesia, Kuwait, Países Bajos, Panamá, República de Corea, República Dominicana, Santa Sede, Suiza, Tailandia y Uruguay.

7. Asistieron también al período de sesiones observadores de las organizaciones internacionales siguientes:

a) *Organismos especializados de las Naciones Unidas:*
Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial.

b) *Organizaciones intergubernamentales:*
Comité Consultivo Jurídico Asiático-Africano, y Organización de la Unidad Africana.

c) *Organizaciones internacionales no gubernamentales:*
Contratistas Internacionales Europeos, Organización Internacional de Abogados, Cámara de Comercio Internacional, Federación Internacional de Ingenieros Consultores, Asociación de Derecho Internacional, y Organización Internacional para el Progreso.

8. El Grupo de Trabajo eligió a los siguientes miembros de la Mesa:

Presidente: Sr. Leif SEVON (Finlandia)*
Relatora: Sra. Jelena VILUS (Yugoslavia)

9. El Grupo de Trabajo tuvo ante sí para su examen la Introducción al proyecto de guía jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales (A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.1) y proyectos de capítulos sobre "Estudios de preinversión" junto con las adiciones propuestas a los proyectos de capítulos sobre "Procedimientos de celebración del contrato" y "Demora, defectos y otros tipos de incumplimiento" (A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.2), "Observaciones generales sobre la redacción" (A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.3), "Suministro del equipo y los materiales" (A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.4), "Suministro de piezas de repuesto y de servicios después de la construcción" (A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.5) y "Solución de controversias" (A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.6), así como proyectos de capítulo revisados sobre "Selección de los criterios de contratación" (A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.7), "Transferencia de tecnología" (A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.8) y "Extinción del contrato" (A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.9).

10. El Grupo de Trabajo aprobó el siguiente programa:

a) Elección de la Mesa

b) Aprobación del programa

[4]A/CN.9/176, párr. 31.

[5]Véase la nota 3, *supra*.

[6]A/CN.9/WG.V/WP.4 y Adds.1 a 8, y A/CN.9/WG.V/WP.7 y Adds.1 a 6.

[7]A/CN.9/198 y A/CN.9/217.

[8]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 14.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo sexto período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/36/17), párr. 84.

[9]A/CN.9/217, párr. 130.

[10]Véase la nota 8, *supra*.

[11]A/CN.9/WG.V/WP.9 y Adds.1 a 4.

[12]A/CN.9/234, párrs. 51 y 52.

[13]A/CN.9/247, A/CN.9/259 y A/CN.9/262.

[14]A/CN.9/WG.V/WP.9/Add.5.

[15]A/CN.9/WG.V/WP.11 y Adds.1 a 9, A/CN.9/WG.V/WP.13 y Adds.1 a 6 y A/CN.9/WG.V/WP.15 y Adds.1 a 10.

*El Presidente fue elegido a título personal.

c) Examen del proyecto de guía jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales

d) Otros asuntos

e) Aprobación del informe

11. El Grupo de Trabajo procedió a examinar los documentos que tenía ante sí en el orden que se expone a continuación.

INTRODUCCIÓN A LA GUÍA[16]

12. Se observó que, al decidir publicar una guía jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales, la Comisión trataba de contribuir al logro de los objetivos del nuevo orden económico internacional. Se acordó en general que, al comienzo de la Introducción a la Guía, debía hacerse una referencia a ese hecho, y que el contenido sustancial de los párrafos 5 y 6 del proyecto de introducción debía formar parte del párrafo 1, puesto que en ellos se trataba del contexto del nuevo orden económico internacional. Se expresó la opinión de que, en relación con las resoluciones de la Asamblea General sobre el nuevo orden económico internacional, debía hacerse referencia a la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados. Se hicieron diversas sugerencias adicionales para mejorar la redacción del párrafo 1.

13. Se observó que esta Guía tenía por objeto determinar las cuestiones que las partes debían tomar en consideración al negociar y redactar sus contratos y exponer, cuando procediera, posibles soluciones contractuales de esos problemas. A este respecto, hubo consenso general en que debía ponerse de relieve en la Introducción que la Guía no pretendía tener un carácter jurídico independiente, para ser utilizada, por ejemplo, en la interpretación de contratos concertados antes o después de la publicación de la propia Guía.

14. Hubo acuerdo general en cuanto a la sugerencia de la Secretaría de que se adoptaran tres niveles para la formulación de recomendaciones y sugerencias en la Guía. Al nivel superior correspondería la fórmula de que las partes "deben" adoptar determinadas medidas y se utilizaría únicamente cuando esas medidas fueran lógica o jurídicamente necesarias. Pudiera tratarse simplemente de recomendar que las partes incluyan en su contrato una disposición relativa a una cuestión determinada, o que, en esa disposición, adopten un criterio o solución determinados con respecto a la cuestión. Se emplearía una fórmula de nivel intermedio siempre que fuera "aconsejable", pero no necesario por lógica ni exigido por la ley, que las partes adoptasen determinadas medidas. Al nivel inferior, las recomendaciones o sugerencias se harían diciendo, por ejemplo, que "tal vez las partes deseen examinar" o "las partes tal vez estimen conveniente". Hubo acuerdo general en que ese criterio, de una matización a tres niveles, debía exponerse claramente en el párrafo 15 de la Introducción a la Guía. Se sugirió que la mención hecha en la segunda oración del párrafo 2 con respecto a "recomendar posibles soluciones" debía aclararse, teniendo en cuenta el criterio de los tres niveles. Sin embargo, según otra opinión, esa mención era satisfactoria en su forma actual.

15. Con respecto al párrafo 3, hubo acuerdo general en que debía aclararse la relación existente entre los "contratos de obras" y otros tipos de contratos para la construcción de instalaciones industriales. Se expuso la opinión de que los ejemplos dados al final de la última oración del párrafo eran insuficientes, ya que excluían otras obligaciones importantes asumidas a veces por el contratista, como la capacitación del personal. Se sugirió que se suprimieran esos ejemplos o se añadiesen otros.

16. Se expresó la opinión de que la sección B de la Introducción ("Destinatarios de la Guía") debía combinarse con la sección D ("Cómo utilizar la Guía"). Según otra opinión, el epígrafe "Cómo utilizar la Guía" era innecesario.

17. Hubo acuerdo general en que el contenido de los párrafos 7 a 9, y de parte del párrafo 6, que tratan de los antecedentes de la Guía, no era de mucha importancia para el usuario de ésta, por lo que debía suprimirse de la Introducción e incluirlo posiblemente en un "Preámbulo", quizá en forma resumida.

18. Con respecto a algunas expresiones utilizadas en la Guía para describir las obligaciones del contratista, se expresó la opinión de que la Guía debía referirse a la construcción de instalaciones y edificios, así como a instalación de maquinaria. Hubo acuerdo general en que una vez definida una terminología, finalmente esa terminología habría de ser utilizada sistemáticamente en toda la Guía.

19. Se expresaron diversas opiniones con respecto a lista de definiciones del párrafo 17. Según una opinión, en principio era conveniente definir el mayor número posible de las expresiones utilizadas en la Guía, con objeto de facilitar su lectura, en particular, a los lectores de países en desarrollo. Se manifestó disconformidad con respecto a la conveniencia de algunas de las definiciones dadas en el párrafo 17. Según otras opiniones, este párrafo debía suprimirse por las razones que siguen. El sentido de la mayoría de las expresiones definidas en el párrafo se indicaba en los capítulos de la Guía que trataban del contenido de esas expresiones. Se ayudaría al lector de la Guía a localizar esos significados mediante el índice detallado y el índice alfabético, que se incluirían en la Guía. Además, era difícil reducir los significados de algunas expresiones a definiciones concisas, y el significado de algunas de ellas variaba según los sistemas jurídicos. En tales casos era preferible remitir al lector a los capítulos sustantivos de la Guía donde se analizaban esas expresiones.

20. Se hizo una sugerencia en el sentido de que expresiones que no estaban definidas en otros capítulos de la Guía, como "contratista", "adquirente", y

[16] A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.1.

"contrato de obras" debían definirse en el párrafo 17 de la Introducción. Según otras sugerencias, esos términos debían definirse en el capítulo relativo a "observaciones generales sobre la redacción" o en el índice.

21. Después de deliberar, el Grupo de Trabajo convino en que se suprimiera el párrafo 17, y se estructurara el índice de materias y el índice alfabético de forma que el lector pudiese localizar los significados de las expresiones utilizadas en la Guía en los capítulos de ésta en que se analizaban esas expresiones. El índice debía incorporar un enfoque analítico. Así pues, debían establecerse subdivisiones sistemáticas de cada expresión incluida en el índice (por ejemplo, mediante referencias a los lugares de la Guía en que se indicaban los significados de esas expresiones, y referencias a términos y conceptos conexos). Se formuló la sugerencia de que el índice debía contener también una entrada distinta, tal vez titulada "significado de las expresiones", donde se enumerasen determinadas expresiones y se indicase en qué parte de la Guía se analizaban sus significados. La Sección D de la Introducción a la Guía debía informar al lector acerca del índice y de su utilización para localizar el sentido de las expresiones. En cuanto a las expresiones no definidas en otros lugares de la Guía, se convino en general en que debían aclararse los significados de las expresiones "contratista" y "adquirente" en los párrafos preliminares de la Introducción a la Guía, haciendo referencia, por ejemplo, a la índole de las obligaciones contraídas por esas partes. Análogamente, debía aclararse en el párrafo 3 el significado de la expresión "contrato de obras".

ESTUDIOS DE PREINVERSIÓN[17]

22. Hubo acuerdo general en que debía cambiarse el título de este capítulo por el de "Estudios previos al contrato".

23. Se convino en general en suprimir la primera oración del párrafo 3. Se acordó también que ese párrafo debía indicar que el contratista encargado de los estudios previos al contrato debía suministrar al adquirente información precisa y suficiente y que el adquirente debía, a su vez, informar de igual modo al contratista.

24. Con respecto al párrafo 5 se hizo la sugerencia de que se suprimiera ese párrafo, dado que la médula del consejo que en él se daba sería ya conocida por el adquirente. Predominó, sin embargo, el parecer de que debía conservarse el párrafo, pero redactándolo de nuevo para que reflejase bien la idea de que no convenía que el adquirente eligiese necesariamente los estudios previos al contrato más baratos ni limitase su alcance para ahorrar dinero, ya que ese modo de proceder podría resultar en estudios insuficientes y derivar, en último término, en costos mayores para el adquirente. Se convino en que debía reemplazarse la palabra "inadecuada" por la palabra "imprudente".

[17] A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.2.

25. Se expresó la opinión de que el capítulo debía subrayar lo valioso que eran para el adquirente los estudios de oportunidad y que había que mencionar en él la existencia de organizaciones internacionales, y en algunos países, de organismos nacionales, que efectuaban ese tipo de estudios.

26. Hubo acuerdo general en que se suprimieran las dos últimas oraciones del párrafo 7, dado que eran repeticiones de las precedentes. Con respecto al párrafo 10, se convino en que, además de los puntos que debían examinarse en los estudios de viabilidad y que se enumeraban en ese párrafo, había que considerar en ellos el tipo de mano de obra necesaria para construir las instalaciones. Además tenía que añadirse al final de la última oración de ese párrafo las palabras "y las condiciones climáticas".

27. Se convino en general en que el párrafo 11 no debía referirse a la distribución de los riesgos derivados de insuficiencias o errores en los estudios de viabilidad y que correspondía redactar de nuevo el párrafo para que dijera:

> "Los estudios de viabilidad suelen partir de ciertas hipótesis relativas a situaciones o hechos, por lo que entrañan un elemento de incertidumbre. El estudio debe dar a conocer al adquirente cuáles son las hipótesis de las que se ha partido, a fin de que éste pueda evaluar el grado de incertidumbre. Algunos estudios de viabilidad contienen "estudios de sensibilidad", en los que se hacen variar algunas de las hipótesis que sirven de fundamento al estudio de viabilidad, a fin de determinar el efecto de un cambio de supuestos sobre la viabilidad del proyecto."

28. Hubo acuerdo general en que había que aclarar, en el párrafo 12, la finalidad de los estudios detallados indicando que, una vez confirmada la viabilidad del proyecto, los estudios detallados deberían proporcionar la información más precisa y detallada necesaria para diseñar las instalaciones y definir otros aspectos del proyecto concreto. Se convino también en que la Secretaría estudiase si la materia del párrafo 12 debía colocarse antes o después de la presente sección F del capítulo.

29. Con respecto al párrafo 13, se acordó en términos generales que el sentido del párrafo no debía ser la descripción de la práctica corriente; más bien el párrafo debía indicar posibles enfoques de las cuestiones examinadas que las partes desearan tal vez considerar. Se acordó que en los párrafos 14 y 15 debía introducirse el mismo cambio. Sin embargo, se convino en que los párrafos 13 y 14 no debían hacer ninguna recomendación en el sentido de adoptar un enfoque determinado con preferencia a otros.

30. Se examinó la cuestión de la selección de los consultores para realizar estudios de viabilidad. Se observó que, a fin de fomentar la competencia, los consultores se eligieran a veces utilizando procedimientos de selección, pero que aún en esos casos los procedimientos fueran menos formales y extensos que los procedimientos de licitación utilizados para la

selección de contratistas. Se acordó en general que con respecto a la realización de estudios previos al contrato debía aconsejarse al adquirente que examinara si no estaba él mismo en condiciones de realizar los estudios. En caso de no poder hacerlo, debía considerar su realización por una empresa exterior en la que tuviera confianza. Al elegir a esa empresa, el adquirente debía considerar no sólo el precio que ella cobraba (teniendo en cuenta que el precio más bajo no era siempre la mejor elección), sino también aquellos otros factores como su reputación y pericia. Debía también señalarse al adquirente que si no podía encontrar una empresa adecuada, podría obtener asistencia al respecto recurriendo a fuentes como instituciones de crédito, organizaciones internacionales y órganos profesionales.

31. El Grupo de Trabajo examinó el posible conflicto de intereses que podía plantearse si el consultor contratado para realizar los estudios previos al contrato podía también ser contratado posteriormente para suministrar el diseño de las instalaciones o prestar servicios como ingeniero consultor en relación con la construcción de las instalaciones (párrafo 14), o si los estudios habían de ser realizados por una empresa que pudiera ser contratada más tarde como contratista con arreglo al contrato de obras (párrafo 15). Se dijo que el alcance del problema en los dos casos era diferente. La realización de los estudios por una empresa que pudiese más tarde figurar como contratista podía ocasionar dificultades más graves al adquirente que la realización de los estudios por un consultor que pudiese más tarde ser contratado para suministrar el diseño de las instalaciones o prestar servicios como ingeniero consultor. En consecuencia, no debían vincularse estos dos casos y debía reconsiderarse a este respecto la tercera oración del párrafo 15.

32. Se expresó una opinión en el sentido de que no era necesariamente desaconsejable desde el punto de vista del adquirente que el consultor que realizaba los estudios previos al contrato fuera contratado para suministrar el diseño de las instalaciones o prestar servicios como ingeniero consultor en relación con la construcción de las instalaciones. Algunas instituciones de crédito permitían que esto ocurriera, y no había razón para que la Guía apoyase la práctica de las otras (mencionada en la última oración del párrafo 14). En consecuencia, se acordó en términos generales que el párrafo 14 debía aconsejar al adquirente que considerase la posibilidad de contratar al consultor que realizó los estudios previos al contrato para suministrar el diseño o actuar como ingeniero consultor en virtud del contrato de obras, pero que el adquirente debería, en tal caso, prever la eventualidad de un conflicto de intereses.

33. Se expresó la opinión de que no convenía al adquirente que la empresa que efectuaba los estudios previos al contrato pasase a ser contratista en el contrato de obras, si bien podía ser aceptable que esa empresa se limitara a supervisar la construcción de las instalaciones por terceros. Sin embargo, se observó que en algunas esferas altamente especializadas era necesario que los estudios previos al contrato los realizara el contratista, puesto que no existían consultores independientes con experiencia en esas esferas. Se convino en términos generales que el párrafo 15 debía destacar los riesgos para el adquirente de que surgiese un conflicto de intereses cuando el contratista realizaba también los estudios previos al contrato, por lo que esa práctica debía desaconsejarse fuertemente. Sin embargo, ese párrafo debería señalar también que en ciertos casos puede que no hubiera alternativa a que los estudios fueran realizados por el contratista.

DEMORAS, DEFECTOS Y OTROS TIPOS DE INCUMPLIMIENTO (continuación)[18]

34. El Grupo de Trabajo tomó nota de la declaración de la Secretaría de que, si bien esta materia sería presentada como adición al capítulo XVIII, "Demoras, defectos y otros tipos de incumplimiento", tal vez convendría incluirla en algún otro capítulo, en vista de una decisión anterior del Grupo de Trabajo de limitar el capítulo XVIII al examen de los remedios. El Grupo de Trabajo pidió a la Secretaría que determinara su ubicación más adecuada.

35. Se expresó la opinión de que el texto debía comenzar con un examen de los antecedentes de la cuestión que se contemplaba (esto es, responsabilidad por la información que necesitaba el contratista para la construcción de las instalaciones); los posibles enfoques para abordar esa cuestión se examinarían luego por separado. También se sugirió que debía aconsejarse a las partes que tuvieran en cuenta las normas de derecho imperativo de la ley aplicable sobre responsabilidad por insuficiencia o inexactitud de la información suministrada.

36. Se sugirió que se añadiera una referencia a la información relativa a las condiciones climáticas y del suelo en la primera frase del párrafo 1. Con respecto al párrafo 2, se expresó la opinión de que la frase de la cuarta oración, "y en la medida en que éste (el contratista) pueda confiar en ella", significaba que el contratista siempre debía poder confiar en la información que le proporcionara el adquirente. Por consiguiente, se sugirió que se suprimiera esa frase. Además se sugirió que se volviera a formular la última frase del párrafo 2 a fin de recomendar que cada una de las partes fuera responsable de la exactitud de la información que suministraba a la otra.

37. Con respecto al primer enfoque relativo a la distribución de la responsabilidad por la suficiencia y exactitud de la información, examinada en el párrafo 3, se expresó la opinión de que en el párrafo debían indicarse los tipos de información de los que, conforme al contrato, tendría que responder cada una de las partes. Se sugirió que debían incluirse en los ejemplos que contiene la última oración de ese párrafo los datos relativos a las perforaciones. Según otra sugerencia, debía señalarse que algunas veces las condiciones del emplazamiento constituían un elemento del diseño de las instalaciones.

[18] *Ibid.*

38. Se expresó una opinión de que la variante del primer enfoque, descrita en el párrafo 4, era análoga a la del segundo, descrita en el párrafo 5, y que debían fusionarse. También se sugirió que la referencia a un costo máximo en la segunda oración del párrafo 4 debía perfeccionarse, y que era necesario mencionar el capítulo de la Guía en el que se examinaba ese costo máximo. Con respecto a la última oración del párrafo 4, se sugirió que la obligación del contratista de descubrir errores de información debía depender de su propio nivel de experiencia. Además, se sugirió que la oración debía aclarar quién soportaría los riesgos de los errores descubiertos después de la celebración del contrato.

39. Respecto al párrafo 5, se expresó la opinión de que los costos atribuibles a la existencia de datos o situaciones imposibles de descubrir o de prever debían ser soportados, por igual, por ambas partes, en vez de ser asumidos en su totalidad por el adquirente.

PROCEDIMIENTOS DE CELEBRACIÓN DEL CONTRATO (continuación)[19]

40. El Grupo de Trabajo observó que la materia abarcada en esta sección del capítulo era amplia y compleja. Por consiguiente, no era posible tratarla exhaustiva y detalladamente dentro del contexto y conforme al alcance actual de la Guía. Teniendo en cuenta esas consideraciones, el Grupo de Trabajo deliberó sobre si debía examinarse esta materia en la Guía y, en caso afirmativo, sobre la forma en que debería tratarse.

41. La opinión dominante fue que, por la complejidad de las cuestiones relacionadas con los arreglos de contratación examinados en la documentación, su examen sería de particular provecho para adquirentes de países en desarrollo, que podrían necesitar información y asesoramiento en relación con esos arreglos.

42. Se expresó la opinión de que no convenía que los arreglos de contratación mencionados en este capítulo fuesen examinados en detalle. La Guía debería limitarse a mencionar el hecho de que el adquirente podría considerar la posibilidad de concertar uno de los arreglos de contratación señalados. La Guía debería remitir también al lector a otras fuentes de información sobre esos arreglos, incluida la labor pertinente realizada por otras organizaciones internacionales. Según otra opinión, el presente examen debería ampliarse, a fin de facilitar la tarea a los adquirentes de países en desarrollo. Después de deliberar, el Grupo de Trabajo convino en general en que el alcance de sus deliberaciones debía ser el que se expone en los párrafos 46 y 60 *infra*.

43. Se advirtió que los arreglos descritos en la sección A (contratación por el adquirente con un grupo de empresas que cumplirían las obligaciones del contratista) eran diferentes de los examinados en la sección B (asociación del adquirente y el contratista en una empresa conjunta para la explotación de las instalaciones y la comercialización de su producción, y tal vez también para la construcción de las instalaciones). Se convino en que debían examinarse por separado estos dos tipos de arreglos; el examen del contenido de la sección A debía mantenerse en el capítulo titulado "Procedimientos de celebración del contrato", y la posibilidad de adoptar el tipo de arreglo examinado en la sección B, como alternativa del contrato de obras, debía ser mencionada, en cambio, en el capítulo titulado "Selección de los criterios de contratación".

44. Se observó que el término "empresa conjunta" se utilizaba en las secciones A y B con significados diferentes, lo que podía prestarse a confusión. Se sugirió que se seleccionase una terminología para describir los arreglos tratados en las secciones A y B que no se prestase a confusión. Se observó también que la terminología utilizada en la práctica para describir esos arreglos no era estable ni uniforme. Se expresó la opinión de que sería conveniente que la Guía contribuyese a la uniformidad en materia de terminología. Se convino en general que la Guía debía asesorar a las partes en el sentido de que, al utilizar una terminología específica en su contrato, debían examinar las consecuencias jurídicas que podían derivarse de la terminología escogida.

45. Se manifestaron opiniones en el sentido de que la Guía debía aconsejar a los adquirentes que tuvieran la intención de concertar los arreglos descritos en las secciones A y B que obtuvieran asesoramiento jurídico de expertos al respecto. Se observó, además, que en muchos ordenamientos, diversos aspectos de esos arreglos se regían por normas jurídicas, algunas de las cuales podían tener carácter imperativo. Se sugirió que la Guía aconsejara a las partes que tuvieran presentes esas normas jurídicas.

Contratación con un grupo de empresas

46. Se convino, en general, en que la Guía debía destacar varias cuestiones que el adquirente debía examinar a la hora de concertar un contrato con un grupo de empresas. No obstante, el análisis no debía tratar detalladamente esas cuestiones ni recomendar criterios específicos para tratarlas. La Guía debía remitir al lector a fuentes de información detallada y asesorar sobre el tema. Se convino también, en general, en que la Guía debía asesorar al adquirente en el sentido de que cuando contratara con un grupo de empresas que no estuvieran organizadas como una entidad jurídica independiente, cada miembro del grupo debía ser parte en el contrato.

47. Se formularon diversas sugerencias con respecto a cuestiones que la Guía debía señalar con respecto a la contratación por el adquirente con un grupo de empresas. Esas sugerencias incluían, por ejemplo, el problema de encontrar una jurisdicción competente sobre varias empresas distintas, con frecuencia de diferentes países, para la solución de las controversias (a este respecto se formuló la sugerencia de que una solución podría ser que el grupo constituyese una entidad jurídica independiente en el país del emplazamiento); la naturaleza de la responsabilidad de los

[19] *Ibid.*

miembros del grupo ante el adquirente con respecto al cumplimiento de las obligaciones del contratista (por ejemplo, responsabilidad solidaria e individual de todos los miembros del grupo para el cumplimiento de esas obligaciones o responsabilidad de cada miembro únicamente por el cumplimiento de obligaciones específicas); garantías que debían darse con respecto al cumplimiento por parte de miembros del grupo (a ese respecto se sugirió que cada miembro del grupo garantizase el cumplimiento de todos los miembros); arreglos financieros entre el grupo y el adquirente; cuestiones de impuestos; y acuerdos auxiliares que habría de concertar el adquirente.

48. Se expresó la opinión de que habría que distinguir entre la contratación por el adquirente con un grupo de entidades a las que incumbiría el cumplimiento de las obligaciones del contratista y el caso de que el adquirente celebrara contratos separados con dos o más contratistas (al que se hace mención en otro lugar de la Guía como el "criterio de contratos separados"). Esa aclaración debía hacerse, en particular, en el párrafo 3. Además, debía diferenciarse con mayor claridad la contratación "tácita" a que se haría referencia en el párrafo 3, de la subcontratación por el contratista. Se expresó la opinión de que el contrato debía exigir el consentimiento del adquirente para cualquier arreglo del contratista con otros contratistas en relación con la construcción de las instalaciones, especialmente en aquellos casos en los que se seleccionó al contratista por su supuesta capacidad para llevar a cabo todos los trabajos.

49. Se sugirió que el debate debía versar exclusivamente sobre el supuesto de que el adquirente celebrara un contrato con un grupo de empresas no organizado como entidad jurídica independiente. Si el grupo estaba organizado como entidad jurídica independiente, esa entidad sería el único contratista en virtud del contrato, y los problemas que afectarían a un adquirente que celebrara un contrato con varias entidades a las que correspondería cumplir las obligaciones del contratista no se plantearían. Según otra opinión, debía diferenciarse en el examen entre un arreglo "integrado" (en el que los miembros del grupo constituían una entidad distinta con el fin de construir las instalaciones) y un arreglo "no integrado" (en el que las diversas obligaciones en relación con la construcción de las instalaciones se distribuirían entre los miembros del grupo).

50. Se señaló que los problemas que podían derivarse para el adquirente del hecho de contratar con una entidad jurídica independiente organizada por un grupo de empresas, que la hubiesen dotado con un capital mínimo, al que se hacía referencia en el párrafo 5, no se limitaban al supuesto de la organización de esa entidad independiente por un grupo de empresas, sino que surgirían siempre que el contratista se organizase con un capital mínimo. Se expresó la opinión de que, en la referencia del párrafo 5 a las garantías de cumplimiento, debía aclararse que dichas garantías no deberían obtenerse de la propia entidad independiente, sino que podrían obtenerse de sus miembros o de un tercero.

51. Se propuso que la cuarta frase del párrafo 5 aclarara que cabía que una reclamación dirigida contra una entidad jurídica independiente por incumplimiento de sus obligaciones contractuales se rigiera por una ley distinta de la del lugar en que estuviera constituida la entidad, por ejemplo, la del lugar en el que se construyeran las instalaciones.

52. Se expresó la opinión de que en el examen se hacía excesivo hincapié en la conveniencia de que los miembros de un grupo que asumiera las obligaciones de contratista fuesen solidaria e individualmente responsables ante el adquirente por el incumplimiento de cualquiera de ellos. Conforme a esa opinión, había otras formas de proteger al adquirente (por ejemplo las garantías). En relación con el párrafo 6, se observó que, en algunos casos, los miembros de un grupo tal vez no estuvieran dispuestos a aceptar la responsabilidad solidaria.

53. En relación con el párrafo 7, se manifestó el parecer de que debía diferenciarse entre la autorización conferida a un miembro de un grupo para actuar como portavoz suyo y la autorización para actuar en nombre del grupo. Se sugirió que en el párrafo debía señalarse que la designación por parte del grupo de uno de sus miembros para actuar como portavoz del grupo y en nombre suyo podría resultar beneficiosa no sólo para el adquirente sino también para el grupo.

Asociación del contratista y el adquirente en una empresa conjunta

54. Se sugirió que se insistiese en la importancia que tenía para la transferencia de tecnología la formación de empresas conjuntas entre el adquirente y el contratista. Se convino, sin embargo, en que no convenía que la Guía examinase a fondo esos arreglos, ya que si bien era cierto que ofrecían interés para algunas partes de la Guía, no lo ofrecían, en cambio, para la mayor parte de la misma.

55. Se sugirió que la Guía debía centrar su atención únicamente en las empresas conjuntas que tuviesen entre sus fines la explotación de las instalaciones y la comercialización de su producción, puesto que únicamente las empresas conjuntas formadas a esos efectos tenían importancia práctica. Habitualmente, las empresas conjuntas no se constituían con el único fin de construir las intalaciones. Se expresó la opinión de que la esencia de las empresas conjuntas formada por las partes era la participación de las partes en el capital de la empresa y que, por lo tanto, la Guía debería referirse a ellas como "contratos de participación en el capital". Se sugirió que la Guía se refiriese a las diversas formas posibles de organizar una empresa conjunta sin recomendar, no obstante, ningún enfoque concreto.

56. Se expresó la opinión de que la sección B trataba de abordar, en forma resumida, algunas cuestiones muy complejas, por lo que convendría que la Guía se limitase a señalar posibles formas de arreglos.

57. En cuanto al párrafo 9, se expresó la opinión de que la Guía debería indicar que la asociación del

contratista y el adquirente en una empresa conjunta podría ocasionar dificultades a éste como consecuencia de tener que compartir cierto control de gestión con el contratista. Con arreglo a esta opinión, se sugirió que se incorporase en el contrato una cláusula que dispusiera la revisión del arreglo si surgían esas dificultades. Según otra opinión, el hecho de que el adquirente compartiera cierto control de la gestión con el contratista no era necesariamente desventajoso para el adquirente.

58. Por lo que se refiere al párrafo 11, se sugirió que en la segunda oración se evitase la inferencia de que el contrato de obras se celebraba después de la formación de la empresa conjunta por el contratista y el adquirente para explotar las instalaciones y comercializar su producción, ya que esa secuencia de acontecimientos no reflejaba la práctica habitual. Se expresó la opinión de que debía formularse de nuevo la tercera oración del párrafo 11, con objeto de esclarecer las situaciones en que un grupo de entidades carentes de personalidad jurídica independiente podría celebrar un contrato de obras. Se formuló la sugerencia de que se suprimiesen las últimas dos oraciones del párrafo 11.

59. En cuanto a la terminología empleada en la sección B, se sugirió que se utilizasen las expresiones "sociedades conjuntas" o "empresas conjuntas contractuales" de preferencia a entidades con personalidad jurídica independiente o sin ella.

60. Tras haber deliberado sobre el tratamiento que daba la Guía a la formación de una empresa conjunta por el adquirente y el contratista, el Grupo de Trabajo convino en términos generales en que la Guía debía informar al adquirente de que tal vez deseara estudiar la posibilidad de formar una empresa conjunta caracterizada por un nivel de integración relativamente alto, o una entidad con un arreglo más flexible. La Guía debía indicar las modalidades de arreglos posibles dentro de esta gama, pero sin examinarlas a fondo ni recomendar ninguna en concreto. La Guía debía orientar al lector hacia fuentes de información y asesoramiento detallado sobre el tema.

OBSERVACIONES GENERALES SOBRE LA REDACCIÓN[20]

61. Se expresó la opinión de que el capítulo, en su redacción actual, era demasiado detallado y contenía algunas recomendaciones elementales que se podrían suprimir. No obstante, prevaleció el criterio de que un tratamiento amplio de los problemas que pudieran surgir en la redacción era útil, en particular si se encargaban de la redacción de contratos de obras de personas que no fueran abogados, como ocurría en ocasiones. Un tratamiento detallado tendría también la ventaja de señalar a las partes cuestiones que podrían pasar por alto. Se observó que debería prestarse especial atención en este capítulo a los problemas de redacción que tuviesen particular importancia para los contratos de obras (vg., incongruencias entre los documentos contractuales).

[20] A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.3.

62. Se expresó la opinión de que debería mencionarse en la Guía la posibilidad de que cada parte estableciese por su cuenta una lista de medidas que habían de adoptarse durante la negociación y redacción de los contratos de obras. Una lista de esa índole, basada en las sugerencias contenidas en el capítulo, reduciría la posibilidad de omisiones o errores de redacción. También se observó que la Guía debería citar la conveniencia de que el comprador obtuviese asesoramiento jurídico o técnico para ayudarle a redactar el contrato cuando no poseyera personalmente la pericia necesaria. Se observó que el asesoramiento jurídico podría resultar necesario no solamente respecto a la carga fiscal (como se cita en el párrafo 4) sino también respecto a otras cuestiones.

63. Se expresaron diversas opiniones sobre las ventajas para el comprador de preparar un anteproyecto de contrato. Se convino en que la Guía no debería formular una recomendación a este respecto, sino mencionar tan sólo sus posibles ventajas o desventajas. Se observó que, si el adquirente optaba por la licitación, se vería obligado a preparar un anteproyecto de contrato para que se pudieran presentar ofertas sobre la base de ese anteproyecto.

64. Se sugirió que se revisasen y simplificasen los párrafos 3 y 4, relativos a la necesidad de tener en cuenta la ley aplicable al redactar el contrato. Se observó que el párrafo 3 sugería que, una vez puestas de acuerdo las partes sobre las principales cuestiones técnicas y comerciales, sería provechoso que se pusieran de acuerdo sobre la ley aplicable al contrato y examinaran los documentos en que se recogía su acuerdo a la luz de la ley elegida. Se expresó la opinión de que la Guía debería indicar también la posibilidad de que las partes se pusieran de acuerdo sobre la ley aplicable al contrato al comienzo de sus negociaciones, lo que les permitiría tener presentes las exigencias de esa ley en las negociaciones futuras. Tal acuerdo inicial sobre la ley aplicable al contrato eliminaría la necesidad de examinar en una fase posterior las condiciones de los documentos sobre los que ya se hubiera llegado a un acuerdo.

65. Se advirtió que, además de las razones aducidas en el párrafo 3 para tener en cuenta la ley aplicable al contrato al efectuar su redacción, era importante tener presente esa ley por si en ella se había previsto alguna cláusula implícita para el supuesto de que una cuestión no hubiese sido regulada expresamente en el contrato. Se observó además que, junto a las normas administrativas, fiscales y demás normas públicas imperativas de los países de las partes, habría que considerar también al redactar el contrato las normas de ese mismo rango de otros países (por ejemplo del país de un proveedor de tecnología).

66. Se expresó la opinión de que el párrafo 5 debía modificarse para mencionar la posible utilidad de los modelos normalizados de contrato o de las condiciones generales como medios auxiliares de la redacción. Los modelos normalizados o las condiciones generales podrían suministrar ejemplos de cuestiones que debían tratarse, así como ayudar a determinar la forma de resolver esas cuestiones.

67. Se expresaron diversas opiniones acerca de si convenía redactar el contrato en un solo idioma, o en los idiomas de las dos partes cuando éstos diferían. Se acordó que la Guía no formulara una recomendación sobre este particular, sino que mencionara ambos enfoques y enunciara sus respectivas ventajas e inconvenientes. De conformidad con esa decisión, debía suprimirse la quinta frase del párrafo 2, que presuponía el empleo de un solo idioma. Se formularon varias otras observaciones con respecto al idioma en el que podría redactarse el contrato. Se indicó que cabía aclarar la tercera frase del párrafo 6 para evitar la inferencia de que el contrato debía redactarse en un tercer idioma y no en el de una de las partes. Si el idioma de una de las partes se utilizaba generalmente en el comercio internacional, podría ser aconsejable redactar el contrato en ese idioma. Se sugirió que, cuando se redactase el contrato en un idioma o idiomas que no fuesen los del país de la ley aplicable, podría efectuarse una traducción convenida al idioma de ese país. Se advirtió que cuando el contrato se redactase en dos idiomas, y una cláusula contractual en una versión no resultase clara, el contrato podría estipular que se examinase la otra versión para subsanar la falta de claridad.

68. Se manifestó que la referencia en el párrafo 7 a un documento del contrato que precede en orden lógico a los demás y que cumple una función de control sobre los demás documentos presuponía un contrato de obras complejo constituido por múltiples documentos. Se sugirió que la Guía también previese y tratase de la organización de documentos en un contrato de obras más simple. Se sugirió además que en el párrafo 7 se recomendara a las partes que enunciaran en el contrato no sólo la fecha de su firma, sino también la de su entrada en vigor. Se propuso que el párrafo 8 fuese menos categórico en cuanto a la necesidad de que una parte exigiese a la otra prueba de su capacidad para celebrar un contrato de obras, o la de exigir prueba de que un empleado de una sociedad que iba a ser parte en un contrato estaba facultado para obligar a la sociedad. En algunos casos las relaciones comerciales previas entre las partes ya habrían suministrado prueba suficiente de estas cuestiones. Se observó que los documentos que podían ser constitutivos de un contrato de obras se describían de modo algo diferente en el párrafo 9 y en la primera frase del párrafo 12, por lo que debían armonizarse las descripciones.

69. Se observó que la ley aplicable al contrato podría prever normas de interpretación para resolver una incoherencia entre documentos del contrato o dentro del mismo documento. El párrafo 10 debía indicar a las partes la posible existencia de esas normas, que podrían incluso tener carácter imperativo. Se observó también que, si bien este párrafo señalaba la posibilidad de incoherencia dentro del mismo documento, no sugería una solución para subsanarla.

70. Se observó que el párrafo 11 enunciaba dos criterios que podían adoptarse con respecto a la relación entre los documentos contractuales y los contactos verbales, correspondencia y proyectos de documentos producidos durante las negociaciones. Se sugirió que bastaría describir ambos criterios, sin indicar cuál de ellos podía producir un resultado más apropiado. Se señaló también que podrían producirse contactos verbales, e intercambios de correspondencia y de los proyectos de documento después de la entrada en vigor del contrato. Se observó que cabría recomendar a las partes que aclararan la relación entre los documentos contractuales, de un lado y esos contactos verbales, correspondencia y proyectos de documento, de otro. Cuando se pretenda que un proyecto de documento entre a formar parte integrante del contrato, las partes deberán indicarlo claramente.

71. Se sugirió que el párrafo 12 desaconsejara insertar preámbulos en un contrato de construcción, pues no resultaba claro en qué medida tales preámbulos podían influir en la interpretación de un contrato. Se expuso la opinión de que el párrafo 14 no debería limitarse a indicar que los contratos separados pueden establecer una relación recíproca entre los calendarios para el cumplimiento de diversos contratos conexos, sino que debería señalar también la conveniencia de que se explicitase la relación recíproca entre los diversos aspectos de las obras de infraestructura que hubiesen de ejecutarse en virtud de contratos separados.

72. En cuanto al momento en que las notificaciones serán efectivas, se sugirió que el párrafo 16 mencionara la posibilidad de que una notificación sea efectiva una vez transcurrido un plazo determinado desde su envío. La Guía debería mencionar la conveniencia de elegir una forma de efectuar la notificación que permita acreditar su envío o su recepción. Se señaló que era suficiente el ejemplo de excepción a una cláusula general que establece que una notificación será efectiva al ser enviada que citaba el párrafo 17, y que resultaba superfluo justificar esa excepción por razones de justicia.

73. Se observó que, con respecto a las notificaciones que no sean de carácter rutinario, el párrafo 18 se limitaba a señalar la posibilidad de que el adquirente entregue las notificaciones en la oficina central del contratista. Este párrafo debería mencionar también la posibilidad de que el contratista efectúe esas notificaciones en la oficina central del adquirente.

74. Se formularon varias propuestas encaminadas a modificar el párrafo 19, relativo a las consecuencias legales de la falta de notificación. Se observó que la exposición del párrafo era demasiado simple. Las consecuencias de la falta de notificación no podían establecerse de forma general, sino que dependerían de la finalidad a la que la notificación responda. Se sugirió que cabría resolver en parte esa dificultad mediante la inserción de remisiones a otros capítulos en los que se abordaban las consecuencias de la falta de notificación. Se produjo un amplio acuerdo sobre la necesidad de modificar y ampliar el párrafo.

75. Aunque todos coincidieron en la necesidad de definir en un contrato de obras algunos conceptos claves, hubo discrepancias acerca de si convenía o no que la Guía consignara ejemplos de definiciones. De conformidad con uno de los puntos de vista, no deberían

darse esos ejemplos, ya que existía el peligro de que se utilizaran esas definiciones en contratos en los que eran inadecuadas. Era también difícil formular definiciones aceptables a todos los medios comerciales, pues en cada región prevalecían técnicas y tradiciones de redacción diversas. Según otros, algunos ejemplos de definiciones ayudarían a los usuarios de la Guía a redactar definiciones apropiadas para su contrato. Se sugirió que la Guía, en lugar de enunciar definiciones propias reprodujera algunas definiciones elegidas, tomadas de algunos contratos tipo ampliamente conocidos. Sin embargo, prevaleció el parecer de que la Guía no debería incluir disposiciones contenidas en contratos tipo redactados por otros órganos, pues tales definiciones podrían estar en pugna con la terminología utilizada en ella. Además, existía la posibilidad de que las definiciones contenidas en dichos contratos tipo fueran objeto de revisiones ulteriores.

76. Después de un debate, se convino en modificar el párrafo 22 para incluir una declaración de que tal vez las partes consideren conveniente definir determinados conceptos claves que se utilizan a menudo en el contrato. Podrían mencionarse los conceptos que tal vez las partes encuentren conveniente definir, absteniéndose, no obstante, de incluir definiciones de ellos. Además, el párrafo podría enunciar algunas definiciones seleccionadas que contaran con una amplia aceptación. Se propuso, por ejemplo que se incluyeran definiciones de "el contrato", "por escrito", "envío", y "recepción". El párrafo podría también señalar que en diversos capítulos de la Guía figuran descripciones de otros conceptos, que es posible localizar sirviéndose de su índice.

SUMINISTRO DEL EQUIPO Y LOS MATERIALES[21]

77. Se expresó la opinión de que la calidad del equipo y de los materiales, y la inspección del equipo en el curso de la fabricación eran cuestiones importantes, por lo que el presente capítulo debería hacer referencia a ellas, y remitir a los demás capítulos de la Guía en los que se examinan.

78. Se sugirió que debería aclararse el empleo que se hace en el capítulo de los conceptos de suministro, recepción y aceptación. Se hicieron otras sugerencias relativas a la terminología utilizada en el capítulo. Se pidió a la Secretaría que reexaminara la utilización de los términos "planta" y "equipo". Se indicó que podría ser aconsejable emplear la expresión "toma de posesión" en vez del término "recepción". Según otra sugerencia, en conexión con la descripción del equipo y los materiales objeto del suministro, debería utilizarse el término "especificación", y no el de "calidad".

79. En cuanto a la sugerencia que se hace en este capítulo de que las partes podrían incluir en el contrato determinada expresión comercial, con el fin de estipular cuál de las partes estaría obligada al pago de los gastos de envío del equipo y los materiales, y referirse a los INCOTERMS para su interpretación, se sugirió que el capítulo debería advertir asimismo a las partes de que los INCOTERMS regulaban otras cuestiones además de las referentes a los gastos de envío (p.ej. el traspaso del riesgo). Por consiguiente, las partes, al incorporar los INCOTERMS, deberían estar seguras de que desean regular todas esas cuestiones de la misma forma que en los INCOTERMS. Se sugirió además que las partes quizá prefiriesen regular en su contrato varias cuestiones a las que hace referencia el presente capítulo mediante una simple referencia a los INCOTERMS, y no regulándolas en las cláusulas del contrato. En consecuencia, podría ser conveniente examinar la aplicabilidad de los INCOTERMS en la sección del capítulo dedicada a las observaciones generales.

80. Se sugirió subrayar en el párrafo 3 que el suministro del equipo y los materiales por el contratista no suponía necesariamente un traspaso del riesgo o una transferencia de la propiedad respecto del equipo y los materiales. Se convino en suprimir la última oración del párrafo 4 y en ocuparse de la cuestión abordada por esta oración en el capítulo sobre "Traspaso del riesgo" o en el capítulo sobre "Demoras, defectos y otros tipos de incumplimiento", al tiempo que se haría una referencia a esos capítulos en el presente capítulo.

81. Se expresó la opinión de que la Guía debería indicar que podría obtenerse parte del equipo y los materiales en el país del emplazamiento, y no en el extranjero, y recomendar a las partes que examinasen soluciones de las cuestiones abordadas en el capítulo que fueran adecuadas para este supuesto. Se sugirió además que debería hacerse referencia al concepto de depósito, que existía en algunos sistemas jurídicos, en relación con el almacenaje del equipo y los materiales. Se sugirió que tal vez fuera necesario armonizar los párrafos 3, 22 y 25.

82. En cuanto al párrafo 5, se formuló la sugerencia de suprimir la expresión "como norma general" en la primera oración y de sustituir la palabra "riesgos" en la cuarta oración por otra expresión idónea. Se expresó la opinión de que la Guía debería recomendar firmemente que las partes describiesen adecuadamente en el contrato el equipo y los materiales que han de incorporarse a las obras. Se sugirió que el párrafo 6 no diera por supuesto que el contratista debería estar obligado en todos los casos a suministrar todo el equipo y los materiales necesarios para su construcción, incluso si no estaban especificados en el contrato.

83. Se manifestó que no debería permitirse que el contratista se sustrajese a su responsabilidad por los defectos en el equipo y los materiales adquiriéndolos de terceros. Se sugirió que este extremo fuese abordado en los capítulos sobre "Subcontratación" o "Demoras, defectos y otros tipos de incumplimiento".

84. En cuanto a la cuestión de si el contrato debería permitir que el contratista suministrase equipo y materiales antes de la fecha estipulada en el contrato, se expresó la opinión de que el contrato no debería suponer que el hecho de que el adquirente tuviera o no fondos para pagar el equipo y los materiales era siempre pertinente para esa cuestión. Se sugirió que se

[21] A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.4.

esclareciese en qué situaciones tal vez no resultara posible estipular en el contrato la fecha para el suministro del equipo y los materiales.

85. Se expresó la opinión de que era recomendable suprimir la segunda parte de la primera oración y la cuarta oración del párrafo 9. Según otro parecer, deberían mantenerse.

86. Se expresó la opinión de que un contratista en virtud de un contrato llave en mano a precio alzado no debería estar obligado en todos los casos a correr con los gastos relacionados con el transporte del equipo y los materiales y que se debería redactar de nuevo la segunda oración del párrafo 10 para que reflejase ese extremo. Según otra opinión, en un contrato llave en mano a precio alzado, el contratista debería estar obligado siempre a pagar esos gastos. Se indicó que los gastos relacionados con el transporte podrían incluir gastos de seguro y que, por lo tanto, sería recomendable hacer una referencia al capítulo sobre "Seguro". Por lo que se refiere al párrafo 12, se sugirió que se suprimiese la expresión "en todos los casos" en la primera oración, pues en algunas circunstancias excepcionales el adquirente podría ser responsable del embalaje del equipo y los materiales y de su protección durante el transporte.

87. Se manifestó la opinión de que, en el título del apartado B.4, debía sustituirse el término "limitaciones" por otro término que tuviese presente el contenido del párrafo 17. Se sugirió que volviesen a redactarse las dos últimas oraciones del párrafo 16 de forma que se incluyese la posibilidad de que correspondiera al contratista, en algunos casos, el pago de los derechos arancelarios de importación. Se señaló que las cuestiones concernientes a derechos de aduanas tal vez tuvieran que resolverse de forma expresa en el contrato, si no se incorporaban a éste los INCOTERMS.

88. Se sugirió ampliar el párrafo 17 con objeto de explicar los diferentes tipos de limitaciones que podrían aplicarse con respecto al suministro de equipo y materiales. A ese respecto, se manifestó que la Guía debía mencionar las prohibiciones de importación y exportación, y las formalidades para la obtención de las licencias de importación y exportación. Además, sería conveniente distinguir entre las prohibiciones y formalidades de licencia existentes en el momento de la conclusión del contrato, y las que hubiesen surgido después. Si las restricciones ya existentes pudiesen afectar a la disponibilidad de elementos indispensables para el cumplimiento del contrato, las partes tal vez desearán aplazar su entrada en vigor hasta que se hayan obtenido las autorizaciones requeridas. El contrato debía estipular cuál de las partes debía obtener las licencias, y esa parte debía notificar a la otra, con la debida antelación, las medidas que se hubiesen adoptado y los resultados alcanzados. Se sugirió incluir en la última frase del párrafo 17 una referencia al capítulo sobre "Extinción del contrato" y volver a redactar esa oración.

89. Se formuló una sugerencia para aclarar, en la última oración del párrafo 18, las situaciones en que el adquirente u otro contratista podían incorporar a las obras el equipo proporcionado por un contratista. Se sugirió además suprimir el termino "pérdidas" en la última oración del párrafo 19. También se sugirió limitar los efectos mencionados en esa frase a un período de tiempo especificado.

90. Se manifestó una opinión en el sentido de que la cuestión de la responsabilidad por defectos del equipo y los materiales se examinase en el capítulo sobre "Demora, defectos y otro tipos de incumplimiento". Se sugirió que el contratista autorizase al adquirente en algunos casos a establecer un calendario para la reparación de defectos por el contratista.

91. Se expresó la opinión de que debía volver a redactarse la tercera oración del párrafo 20, ya que no debía obligarse al adquirente a hacerse cargo de equipo o materiales defectuosos.

92. Se sugirió que el contratista fuese responsable de los daños causados, no sólo en el caso de defectos del equipo y los materiales, sino también en el de demora en el suministro del equipo y los materiales. También se sugirió incluir una referencia cruzada al capítulo en que se examinaba la obligación del contratista de demostrar que el equipo cumplía con las especificaciones.

93. Se expresó la opinión de que, incluso si el adquirente debía asumir el riesgo de pérdida y daños del equipo y los materiales almacenados por él, en determinadas situaciones no debía estar obligado a entregarlos al contratista en la misma condición en que los recibió para su almacenamiento (por ejemplo, en caso de daños debidos a causas naturales o de daños causados por el contratista). Se expresó la opinión de que el adquirente se ocuparía, si fuese necesario, de la conservación del equipo que tuviera almacenado.

94. Se formularon sugerencias para suprimir las dos últimas frases del párrafo 30 y armonizar la terminología utilizada en los párrafos 20 y 29.

SUMINISTRO DE PIEZAS DE REPUESTO Y DE SERVICIOS DESPUÉS DE LA CONSTRUCCIÓN[22]

95. Hubo amplio acuerdo acerca de que la sección A ("Observaciones generales") debería contener un párrafo en el que se describiesen las posibles relaciones entre los temas de que se ocupa el capítulo y la política de los países en desarrollo respecto de la industrialización. Se sugirió que la Guía subrayase la importancia para los países en desarrollo de que el propio adquirente u otras empresas de su país obtuviesen lo antes posible la capacidad de fabricar piezas de repuesto y de mantener, reparar y hacer funcionar las instalaciones, de manera que se redujese la dependencia del adquirente respecto del contratista. La consecución de esta capacidad dependería a menudo de que se impartiese una capacitación adecuada al personal del adquirente, por lo

[22] A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.5.

que el párrafo debería subrayar la importancia de las disposiciones contractuales por las que se estipula lo relativo a la capacitación. Convendría además recordar esta importancia de la capacitación a lo largo del capítulo, siempre que resultase oportuno.

96. Se observó que cabría hacer una distinción entre la atribución al contratista de las operaciones de suministro de piezas de repuesto y reparación de las instalaciones y la atribución al mismo del mantenimiento y la explotación. En cuanto al suministro de piezas de repuesto y reparación, era probable que los adquirentes de muchos países en desarrollo necesitasen asistencia del contratista durante toda la explotación prevista de las instalacioanes. Por lo que se refiere al mantenimiento y la explotación era, en cambio probable que, tras un cierto plazo a partir del comienzo de la explotación de las instalaciones, el personal del adquirente pudiera realizar estas funciones. Esa distinción repercutiría sobre la duración de las obligaciones que han de imponerse al contratista, y debería tenerse en cuenta en las sección H e I del capítulo ("Comienzo y duración de las obligaciones de las partes" y "Extinción").

97. Se señaló que en algunos países podría haber reglamentaciones jurídicas de índole imperativa relativas a las obligaciones de las partes referentes a los asuntos objeto del presente capítulo. Se debía advertir a las partes de que tuviesen en cuenta tales reglamentaciones al redactar el contrato.

98. Se observó que en el párrafo 1 no se determinaba con exactitud el momento en que las obligaciones posteriores a la terminación de las obras, sobre las que versa el capítulo, adquirían actualidad y habían de ser impuestas al contratista. Estas obligaciones no eran exigibles inmediatamente después de que las instalaciones quedasen listas para comenzar a funcionar, sino después de efectuada la recepción por el adquirente. Era conveniente remitirse al capítulo XIII, "Terminación, recepción y aceptación".

99. Se indicó que los temas tratados en el presente capítulo solían estar relacionados entre sí (por ejemplo, podían necesitarse piezas de repuesto para las reparaciones y una operación de mantenimiento podía requerir la reparación de algún elemento). Debían describirse cuidadosamente los temas y señalarse la vinculación existente entre ellos.

Arreglos contractuales

100. Se expresó la opinión de que con frecuencia sería difícil para las partes determinar, en el momento de la celebración del contrato, el carácter y el alcance de los derechos y obligaciones que debían crearse entre ellos con respecto a los temas tratados en este capítulo (por ejemplo, la cantidad de piezas de repuesto que habría que entregar, o el personal que debería suministrar el contratista para ayudar en la explotación de las instalaciones). Se debía exponer en el capítulo, tal vez en el párrafo 4, el procedimiento a seguir cuando las partes hubiesen decidido que era necesario llegar a un acuerdo en el futuro sobre determinadas condiciones contractuales y posteriormente no pudieran llegar a tal acuerdo. Se señaló también que el párrafo 5 debía subrayar que la celebración de contratos para el suministro de piezas de repuesto y la prestación de servicios posteriores a la construcción, separados del contrato de obras, era un método comúnmente empleado para abordar esa dificultad, especialmente con respecto a la prestación de los servicios de mantenimiento necesarios tras la expiración del plazo de garantía.

Piezas de repuesto

101. Hubo acuerdo general en que la disponibilidad ininterrumpida de piezas de respuesto durante la vida útil de las instalaciones tenía gran importancia para los adquirentes. Tal disponibilidad era especialmente importante en los países en desarrollo, donde se solía prever para las instalaciones una vida útil más larga que en los países desarrollados.

102. Se observó que la cantidad de piezas de repuesto necesarias podía variar de una fase a otra, por ejemplo, durante la terminación de las obras, durante el período de garantía, o posteriormente durante la vida útil de las instalaciones.

103. Se expresó la opinión de que el contratista no podía, en el momento de la celebración del contrato, predecir con certeza los tipos o cantidades de piezas de repuesto que podrían necesitarse en las distintas fases, y que debía modificarse la primera oración del párrafo 6 para hacer constar este hecho. Por consiguiente, cuando el contratista hubiese presentado una estimación presupuestaria de las cantidades necesarias, y dicha estimación resultase ser incorrecta (párrafo 12), tal vez no fuera razonable obligar al contratista a suministrar piezas de repuesto adicionales a los mismos precios a los que se habían suministrado en un principio. El interés fundamental del adquirente, que era necesario proteger, se centraba en la disponibilidad continua de las piezas de repuesto, más que en el precio al que pudiera obtenerlas.

104. Se indicó, que, además de la distinción entre piezas de repuesto normalizadas y no normalizadas enunciada en el párrafo 7, podría establecerse una distinción entre piezas sometidas ordinariamente a desgaste, y que en consecuencia habría que sustituir periódicamente, y piezas que únicamente fuera necesario sustituir por motivos excepcionales (p.ej., por rotura debida a accidentes o a mala utilización del equipo). En tanto que era posible calcular con bastante exactitud la cantidad necesaria de piezas de repuesto de la primera categoría, resultaba difícil hacer un cálculo de necesidades respecto de las piezas comprendidas en la segunda categoría. Se indicó también que, en el párrafo 7 se afirmaba que las piezas no normalizadas sólo se podrían obtener del contratista, en tanto que en los párrafos 10 y 11 se señalaba que podrían obtenerse también de otras fuentes, por lo que era necesario armonizar esos párrafos.

105. Se propuso modificar el párrafo 8 de forma que en él se indicara que las piezas de repuesto no normalizadas "podrán normalmente" obtenerse a más bajo costo de

otras fuentes distintas al contratista, ya que, dada la imprevisibilidad de las fuerzas del mercado, resultaba imposible prever con seguridad cuál sería la fuente de suministro menos costosa. Se propuso que en el párrafo 9 se aconsejara al adquirente obtener en el momento en que se terminasen las obras un acopio "suficiente" —en vez de "abundante"— de piezas de repuesto. Podría ser innecesario un acopio abundante de determinadas piezas de vida útil prolongada (por ejemplo, de generadores), y tampoco sería aconsejable conseguir abundantes existencias de piezas de repuesto de corta vida comercial.

106. Se observó que aun en el caso de que determinadas piezas de repuesto hubiesen sido fabricadas para el contratista por sus proveedores (párrafo 10), podría ser preferible para el adquirente celebrar un contrato con el contratista, en virtud del cual éste último quedará obligado a suministrarle piezas de repuesto, en vez de contratarle como su representante. En el marco de un arreglo del tipo mencionado en primer término el contratista respondería personalmente en caso de que las piezas de repuesto fueran defectuosas.

107. Con respecto al párrafo 11, relativo a la posible fabricación por el adquirente de piezas de repuesto no normalizadas, se formularon varias observaciones. Se observó que, aunque algunos países en desarrollo tecnológicamente avanzados podrían tener esa capacidad, un gran número de países en desarrollo tendría siempre que depender de fuentes externas de suministro, y se señaló que aunque el párrafo 11 se refería a la capacidad tecnológica requerida del propio adquirente, el factor verdaderamente determinante era la capacidad del país del adquirente. Se señaló también que el párrafo 11 debía mencionar que en el caso de que el adquirente utilizara piezas de repuesto fabricadas por él, es posible que dejaran de surtir efecto las garantías de cumplimiento o de otro tipo dadas por el contratista, según los términos del contrato. Se sugirió además que debería suprimirse o ampliarse la última frase del párrafo, relativa a las posibles dificultades del contratista para suministrar al adquirente dibujos y especificaciones de las piezas de repuesto fabricadas por un proveedor debido a que este último tuviera sobre ellas derechos de propiedad industrial. Si se ampliaba su alcance, la frase podría indicar la posibilidad de que el adquirente obtuviera una licencia del proveedor, y señalar además que podría obviarse la dificultad en caso de que no fuera posible hacer valer los derechos de propiedad industrial del proveedor en el país del adquirente.

108. Se produjo un intercambio de opiniones acerca del supuesto de que el contratista estuviera obligado a suministrar piezas de repuesto fabricadas por él durante un período prolongado, y en el curso de ese período modificara sus instalaciones productivas, con la consiguiente interrupción de la fabricación de las piezas de repuesto, o un sensible incremento de su costo. Se convino en que la Guía debería hacer hincapié en que era sustancial que el adquirente pudiera obtener en todo momento piezas de repuesto durante el tiempo de vida útil de las instalaciones. Teniéndolo presente, la Guía podría señalar que cabría estudiar diferentes soluciones. Podría imponerse al contratista una obligación permanente de suministro durante la vida útil de las instalaciones, que constituiría la solución primordial. Como segunda posibilidad, podrían imponerse obligaciones permanentes a los proveedores de los que el contratista obtuvo las piezas de repuesto. Otra posibilidad sería suministrar al adquirente los dibujos o especificaciones, o concederle licencias, con objeto de permitirle fabricar las piezas de repuesto o que un tercero las fabricase. No obstante, se advirtió que esta última posibilidad tal vez no fuese apropiada en aquellos países en desarrollo en que ni el adquirente ni otras empresas de su país tenían la capacidad para fabricar las piezas de repuesto.

109. Se manifestó la opinión de que el sistema sugerido en el párrafo 14 consistente en dos plazos de garantía diferentes con respecto a la calidad de las piezas de repuesto suministradas no solía darse en la práctica, y que convendría sugerir un sistema más sencillo con un solo plazo de garantía. Sin embargo, según otra opinión, el sistema sugerido era apropiado, especialmente porque tenía en cuenta el hecho de que ciertas piezas de repuesto tenían una vida comercial corta. A ese respecto, se sugirió que las piezas de repuesto habitualmente se describían no mediante referencia a su "calidad", sino a normas técnicas.

110. Se señaló que el contrato debía estipular que los manuales de instrucciones que debía proporcionar el contratista (párrafo 16) se redactasen de forma (presentación, idioma) que el personal del adquirente pudiese comprenderlos fácilmente. Junto con los manuales, debían proporcionarse dibujos detallados, explicándose el modo en que las diversas piezas del equipo estaban relacionadas entre sí, y los medios de que se disponía para los trabajos de reparación o mantenimiento en el lugar en que estuviese ubicado el equipo.

Mantenimiento

111. Se expresó la opinión de que la fase apropiada para obligar a un contratista a suministrar un programa de mantenimiento era un poco antes de la terminación de las instalaciones, y no (como se sugería en el párrafo 11) en el momento de la celebración del contrato. El párrafo debía asimismo indicar que los manuales de mantenimiento que hubiese de proporcionar el contratista debían ser fácilmente comprensibles por el personal del adquirente. Tal vez convendría también hacer referencia a algunos modelos de acuerdo de mantenimiento.

112. Se señaló que, si bien la sexta oración del párrafo 18 sugería que el adquirente tal vez estimase preferible celebrar contratos de mantenimiento independientes con los proveedores, al adquirente le resultaría difícil identificar a los proveedores y establecer contacto con ellos en las ocasiones en que necesitase trabajos de mantenimiento si en esas ocasiones se desconocía su identidad. Se sugirió que se obligase al contratista a revelar la identidad de los proveedores en el momento de celebrar el contrato, con objeto de dar al adquirente la

opción de concluir contratos de mantenimiento con proveedores en el momento que estimase oportuno.

113. Se formularon varias observaciones en el sentido de que la expresión "con la debida diligencia profesional" a que se hace referencia en el párrafo 19 como un método de definir las normas que deben observarse durante el mantenimiento tal vez no tuviese aún un sentido claro en determinadas regiones. Se sugirieron otras expresiones que podrían utilizarse (por ejemplo "de forma profesional"). Se destacó asimismo que era necesario aclarar el criterio de mantenimiento examinado en las dos últimas frases del párrafo, en cuya virtud el contratista estaba obligado a garantizar que las instalaciones objeto de mantenimiento funcionarían de conformidad con el contrato durante un porcentaje, no inferior al indicado, del total de su tiempo normal de explotación correspondiente a ese período.

114. Se hizo notar que la primera oración del párrafo 21 necesitaba ser reestructurada, por ser demasiado genérica.

115. Se observó que el párrafo 22 debía sugerir que el pago habría de efectuarse, no meramente a partir de la fecha en que el contratista presente su factura, sino después de la presentación de una factura acompañada de informes de mantenimiento.

Reparaciones

116. Con respecto a la dificultad que pudiera tener el adquirente que desease encargar las reparaciones a personas distintas del contratista en razón de que esto pudiera violar la obligación de confidencialidad que sobre él pesa (párrafo 23), se expresó la opinión de que el contrato podría autorizar el recurso a ciertas empresas que diesen garantías relativas a la confidencialidad aceptables para el contratista. Aun cuando el propio adquirente estuviese capacitado para efectuar algunas reparaciones (párrafo 24), puede que no lo estuviese para poner en marcha las instalaciones una vez efectuadas las reparaciones. El párrafo 23 podía sugerir la inclusión de una cláusula contractual donde se previera la asistencia del contratista en la puesta en marcha.

117. Se sugirió que el párrafo 25 podría indicar que el adquirente podía seguir utilizando, en la medida de lo posible, las instalaciones o el equipo, mientras esperaba a que se efectuasen las reparaciones. Se observó también que el contrato podía especificar el plazo, a partir de la notificación, que se daba al contratista para que comenzase las reparaciones.

118. Con respecto al párrafo 26, se observó que un acuerdo para efectuar reparaciones debía siempre constar por escrito, con independencia de la importancia de las reparaciones. Se observó también que la sugerencia en el párrafo de que podía utilizarse un experto técnico a fin de fijar el calendario para efectuar las reparaciones cuando las partes no se pusieran de acuerdo al respecto, tal vez no fuera siempre adecuada. La falta de acuerdo no siempre dependería de una cuestión técnica, sino que podía producirse por razones tales como que el contratista no tuviera personal calificado disponible de inmediato o que tuviera a su personal trabajando en otra obra.

119. Se expresaron diversas opiniones acerca de si era adecuado sugerir (párrafo 27) que el adquirente pagase una remuneración para cubrir los costos en que incurriera el contratista al tener que mantener un personal que estuviese listo para la inspección. Se convino en que el párrafo tenía que expresar únicamente que las partes debían llegar a un acuerdo sobre por cuenta de cuál de ellas iban a correr los gastos.

120. En lo relativo al informe que había de presentar el contratista describiendo las reparaciones que hubiese efectuado (párrafo 29), se sugirió que se describiesen también en este informe los materiales utilizados durante la reparación. Se observó además que la descripción de la labor de reparación que pudiera requerirse en el futuro podía no guardar relación con la descripción de la reparación misma y sería quizá preferible tratarla en un documento separado del informe sobre las reparaciones. Se observó además que si en el curso de una reparación se instalaba una nueva pieza del equipo, el adquirente podía exigir a su respecto una garantía de calidad.

121. Convenía recordar que, cuando un elemento tenía que transportarse al país del contratista a los efectos de su reparación (párrafo 30), las partes debían cooperar en lo relativo a los diversos trámites de ese transporte (por ejemplo, despacho en aduanas), tanto durante el transporte del elemento al país del contratista como a su retorno al país del adquirente después de reparado.

Explotación

122. Se observó que la expresión "asignar la competencia en materia de supervisión" empleada en la cuarta oración del párrafo 32 no era clara y debía volver a examinarse. El párrafo podría sugerir que si el personal del adquirente daba instrucciones sobre cuestiones técnicas al personal del contratista empleado para prestar asistencia en la explotación, tal vez podría otorgarse al último contratista algún tipo de derecho de recurso contra esas instrucciones. Se sugirió que si el adquirente pedía al contratista que sustituyera a uno de sus empleados, incluso sin haber presentado una queja fundada en su contra, la Guía no debía sugerir que los gastos de la sustitución (por ejemplo, gastos de viaje y contratación) correrían por cuenta del adquirente, limitándose sólo a indicar que las partes debían ponerse de acuerdo sobre esa cuestión. Se señaló que la sugerencia de la quinta oración del párrafo 33 de que podría pagarse alguna remuneración a título de incentivo al contratista según la productividad y la rentabilidad de las instalaciones debía suprimirse o ampliarse a fin de indicar que dicha remuneración también podría pagarse al contratista si se pagaba a los empleados locales del adquirente.

Facilidades dadas por el adquirente para los servicios que ha de prestar el contratista

123. Se sugirió que se modificara el texto de la segunda oración del párrafo 34 con el propósito de aclarar que

tanto el contratista como el adquirente debían cumplir los reglamentos de seguridad aplicables a las instalaciones. También se sugirió que el párrafo sólo debía mencionar la posibilidad de que el adquirente suministrase equipo y materiales disponibles en el propio país o proporcionase servicios tales como alojamiento y transporte al personal del contratista, sin indicar su obligación de hacerlo.

Comienzo y duración de las obligaciones de las partes, y extinción

124. Se expresó la opinión de que era preciso modificar el enunciado de la penúltima oración del párrafo 35, esto es, que las obligaciones de reparación podrían comenzar a partir de la fecha de expiración de la garantía de calidad asumida por el contratista con respecto a las instalaciones. Incluso durante el período de la garantía de calidad era posible que se produjeran fallas que requirieran reparaciones no cubiertas por la garantía. Se sugirió que se regulase en un acuerdo separado la obligación de mantenimiento correspondiente al período de mantenimiento normal.

125. Se sugirió que quizá no fuera conveniente indicar (párrafo 36) que el momento en que terminarían las obligaciones del contratista relativas al suministro de piezas de repuesto, servicios de mantenimiento, reparación y explotación podría fijarse en relación con el momento en que el adquirente alcanzase la capacidad para prestar por sí mismo esos servicios, pues ese momento sería incierto. Con respecto a la determinación de la duración de las obligaciones del contratista a este respecto, se observó que en ese párrafo cabía mencionar y distinguir dos criterios. Conforme a uno de ellos, las obligaciones se crearían por un plazo relativamente breve. Si el adquirente deseaba que las obligaciones continuaran después de la expiración de ese plazo las partes podrían negociar su renovación por un nuevo plazo. Según el otro criterio, las obligaciones del contratista se crearían por un plazo relativamente largo, pudiendo el adquirente extinguirlas mediante notificación con la antelación convenida. Las sugerencias del párrafo 39 con respecto a la extinción de las obligaciones de las partes debían armonizarse con esos enfoques. Se sugirió que se aclarara la expresión "determinados supuestos de incumplimiento" (párrafo 39, última oración), tal vez dando ejemplos de los incumplimientos que podrían indicarse en el contrato. Se hizo la sugerencia de incluir, en la última oración del párrafo 39, la noción de un trabajo insatisfactorio como motivo para la extinción del contrato.

Otros remedios distintos de la extinción

126. Se observó que era necesario modificar esta sección para aclarar que sugería la creación de un sistema especial de remedios para el caso de incumplimiento de las obligaciones posteriores a la construcción contempladas en este capítulo. Cabría seleccionar remedios apropiados entre los descritos en otros capítulos para el supuesto del incumplimiento de las obligaciones de construcción. Era preciso aclarar que esta sección no sugería la aplicación automática de los remedios previstos para el inclumplimiento de las obligaciones durante la construcción a las obligaciones posteriores a la construcción.

Resumen

127. Hubo acuerdo general de que debía abreviarse el resumen. También debía redactarse en un estilo que resultara fácilmente comprensible a personas que no fuesen juristas.

Sugerencias de redacción

128. Se hicieron varias sugerencias para mejorar la redacción de este capítulo.

SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS[23]

129. Se observó que los Estados y las empresas de propiedad estatal podían ser partes en contratos de obras y se expresó la opinión de que no armonizaría con el principio de la soberanía de los Estados que los tribunales de otro Estado ejercitaran jurisdicción para resolver controversias en las que estuvieran envueltas partes de esa naturaleza. Según ese parecer, la Guía debía sugerir la negociación, la conciliación y el arbitraje como vías para resolver dichas controversias. Conforme a otra opinión, no debía mencionarse en la Guía la cuestión de la soberanía de los Estados. Se convino, empero, en indicar en ella que el hecho de que una de las partes en el contrato fuera un Estado podría influir en la elección de los medios para resolver las controversias que derivasen del contrato.

130. Se manifestó la opinión de que el medio principal de resolver las controversias derivadas de los contratos de obras debía ser el procedimiento judicial y que el capítulo, en su forma actual, hacía excesivo hincapié en la solución de controversias por arbitraje o a través de expertos. Según otro parecer, sin embargo, las actuaciones arbitrales eran el medio más práctico de resolver las controversias originadas en aquel tipo de contratos. Hubo acuerdo general en que la sección del capítulo titulada "Observaciones generales" debía enumerar los diversos medios posibles para la solución de controversias y exponer las relaciones entre esos medios, así como los tipos de controversia que se podían resolver adecuadamente recurriendo a esos medios. A este respecto, se hizo notar que cabía mencionar los peritajes.

131. Se hizo la sugerencia de que la Guía debía señalar claramente que la complementación y la adaptación de un contrato por un tribunal judicial, un tribunal arbitral o un experto, o la adopción por alguno de estos órganos de una decisión supletoria del consentimiento de una parte que se negara a darlo sin razón eran desconocidas en algunos ordenamientos jurídicos, a fin de evitar que se llamaran a engaño los lectores poco familiarizados con esos procedimientos. Con respecto a la negativa de una de las partes a dar su consentimiento, se sugirió que esta situación podía resolverse permitiendo que las partes denegaran su consentimiento sólo por motivos

[23] A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.6.

razonables. La cuestión de si la negativa a dar el consentimiento era o no razonable sería entonces una cuestión que tendría que resolverse por la vía procesal, sin necesidad de que ningún órgano emitiese un consentimiento supletorio. Se convino en general en que la Guía tenía que subrayar que en la redacción de cláusulas contractuales sobre la solución de controversias, las partes debían estudiar cuidadosamente qué ley regiría las diversas clases de procedimiento y considerar, en particular, el alcance de la autoridad del tribunal judicial, el tribunal arbitral o el experto, según fuera el caso.

132. Se sugirió que la Secretaría reconsiderase la terminología utilizada en el proyecto de capítulo. Se planteó la pregunta de si, en la sección F, debía utilizarse el término "perito arbitral" *(referee)* en lugar de "experto".

133. Se sugirió asimismo que la Guía hiciese una distinción entre la solución de los problemas o malentendidos habituales que solían darse en el emplazamiento de las obras y la solución de controversias. Según esa opinión, el contrato debía prever que las controversias que se hubieran de resolver por procedimientos de solución de controversias fueran oficialmente notificadas por una parte a la otra.

134. Se sugirió también que había que redactar de nuevo la primera oración del párrafo 1 para no dar a entender que las controversias derivadas de los contratos de obras exigían siempre un trato diferente de las que se planteaban en torno a otros tipos de contrato.

135. Hubo acuerdo general en que debía suprimirse el párrafo 4, dado que un tribunal judicial, un tribunal arbitral o un experto no podrían ordenar que se prosiguiera la construcción a pesar de la extinción o la suspensión del contrato.

136. Se formuló la sugerencia de que la Guía mencionase el Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados, de 18 de marzo de 1965, e indicase el alcance de ese Convenio. Con arreglo a otra sugerencia, además de los Reglamentos de Arbitraje y de Conciliación de la CNUDMI, la Guía debía hacer mención de los reglamentos elaborados por otros órganos internacionales. Prevaleció, no obstante la opinión de que no se tenía que abandonar la política del Grupo de Trabajo de referirse únicamente a textos preparados bajo los auspicios de las Naciones Unidas. Se sugirió que se pasaran a notas a pie de página las referencias al Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI y al Reglamento de Conciliación de la CNUDMI en los párrafos 17 y 11, respectivamente. Otro parecer se inclinó por mantener las referencias en esos párrafos.

137. Hubo acuerdo general sobre la necesidad de abreviar el resumen. Se hicieron varias sugerencias para mejorar la redacción del capítulo.

Negociaciones y conciliación

138. Se convino en general que la Guía debía destacar la importancia de las negociaciones como medio de solución de controversias. Se sugirió que la Guía mencionase que la solución de controversias mediante la negociación podía evitar la ruptura de las relaciones comerciales entre las partes; además, la solución de controversias mediante negociaciones podía evitar los problemas relacionados con la ejecución de los laudos arbitrales o de las decisiones judiciales. Se sugirió que la frase "ha de ser aceptable" que figura en el párrafo 5 se sustituyera por otra más adecuada.

139. Hubo poco apoyo para sugerir en la Guía que las partes debían estar obligadas a tratar de alcanzar una solución por vía de negociación antes de someter su controversia a la solución por otros medios. A ese respecto, se expresó la opinión de que el párrafo 6 debía suprimirse. Sin embargo, de acuerdo con otra opinión, el concepto que inspiraba el párrafo 6 debía conservarse, pero había que advertir a las partes los problemas que podían surgir si hubiese de mediar un largo período de negociación antes de que las partes pudiesen acudir a alguna otra vía de solución.

140. Se sugirió que se redactara de nuevo el párrafo 7 para aclarar que la solución convenida por las partes había de constar por escrito. Otra sugerencia fue que se suprimiera el párrafo 7.

141. Se sugirió distinguir entre la solución de controversias por vía de negociación y conciliación, por una parte, y la solución por vía arbitral o judicial, por la otra. Se dijo que la solución de controversias por vía de negociación y de conciliación debía ser examinada en una misma sección, puesto que estas dos formas estaban vinculadas entre sí. Sin embargo, prevaleció la opinión de que debían examinarse en secciones separadas, ya que reflejaban métodos diferentes de solución de las controversias. Se dijo que la Guía debía indicar que las negociaciones o la conciliación podían emplearse simultáneamente con otros medios de solución de controversias.

142. Se convino en general en que la Guía debía mencionar una práctica existente conforme a la cual, antes de iniciarse la construcción, las partes establecían un órgano que se reunía periódicamente en el emplazamiento para hacer sugerencias a las partes sobre cómo solucionar las controversias que se plantearan en el curso de la construcción. Las partes tenían libertad para aceptar o rechazar esas sugerencias y para incoar procedimientos jurídicos en cualquier momento.

Arbitraje

143. Se expresaron diversas opiniones en cuanto a las ventajas e inconvenientes del arbitraje como medio para la solución de controversias. Se sugirió que además de las ventajas del arbitraje que se mencionan en el proyecto de capítulo, la Guía debía indicar las siguientes: que el procedimiento arbitral podía evitar la ruptura de las relaciones comerciales entre las partes, a que podría dar lugar un proceso judicial; que con el

arbitraje ninguna de las partes estaba obligada a aceptar la jurisdicción de un tribunal del país de la otra parte, y que las partes podían elegir el idioma que se utilizaría en las actuaciones arbitrales y evitar posiblemente la necesidad de traducir los documentos pertinentes. Se sugirió que la Guía debía mencionar como un inconveniente del procedimiento arbitral la posibilidad de que alguna de las partes recurra ante un tribunal para anular el laudo, difiriéndose así la solución de la controversia.

144. Debido a las diferentes opiniones expresadas acerca de las ventajas e inconvenientes del arbitraje, se convino en general en que la Guía debía contener sólo una breve enumeración de factores que las partes podrían tener en cuenta al seleccionar posibles medios para la solución de sus controversias. Se sugirió incluir en la Guía una corta descripción del arbitraje como método de solución de controversias.

145. Con respecto a la segunda oración del párrafo 14, se sugirió limitar la observación hecha en esa oración a los casos en que el acuerdo de arbitraje fuera reconocido como válido por el tribunal. Se expresó la opinión de que en la tercera oración de ese párrafo debía suprimirse la palabra "suele" y que la oración debía indicar únicamente que los tribunales "podían" tener la facultad mencionada en esa oración.

146. Se sugirió abreviar el párrafo 17. Se sugirió además que la Guía debía utilizar en el párrafo 16 los términos arbitraje *ad-hoc* y arbitraje institucional, ya que eran de uso común en la práctica. Se dijo que en el párrafo 20 se debía examinar el procedimiento a seguir si las partes no se ponían de acuerdo en el nombramiento de los árbitros. El párrafo debía referirse también a la posible pertinencia de la nacionalidad de los árbitros para su selección. En la segunda oración del párrafo 19 se sugirió que la expresión "contratos de obras" se sustituyera por la expresión "acuerdos de arbitraje", ya que esta última era más apropiada.

147. Se expresó la opinión de que debía hacerse aún mayor hincapié en la importancia del lugar del arbitraje. Se sugirió que se suprimiera el examen de la denominada cláusula compromisoria mixta (párrafo 25). Sin embargo, prevaleció la opinión de que ese tipo de cláusula se utilizaba en la práctica, y que debía tratarse. Se observó que el párrafo 25 abarcaba dos situaciones, es decir, cuando las partes convenían en dos lugares de arbitraje (el país de cada una de ellas) y cuando convenían en dos instituciones de arbitraje, cada una en el país de una de ellas. Si bien los inconvenientes que se indican en la última parte del párrafo se referían a ambas situaciones, el texto actual podía interpretarse en el sentido de que los inconvenientes se referían sólo a la última. En consecuencia, el texto debía aclararse. Se sugirió también indicar que una ventaja de esa cláusula era permitir que las partes pudieran llegar a una transacción si no podían ponerse de acuerdo en una única institución de arbitraje. Se sugirió también aclarar que las actuaciones arbitrales podían sustanciarse en un lugar diferente de aquél en que tuviese su sede la institución de arbitraje elegida por las partes. Según una opinión, podía suprimirse la última oración del párrafo 23. De acuerdo a otra opinión la oración era útil y debía conservarse. Se sugirió que las partes tal vez desearan especificar en el contrato que el laudo arbitral tenía que dictarse en un lugar elegido por las partes, ya que la emisión del laudo arbitral en ese lugar podía facilitar su ejecución. Se sugirió que a las partes podía aconsejárseles elegir en el contrato como lugar del arbitraje, el lugar en el que estaba ubicado el emplazamiento, puesto que muy a menudo se dispondría de las pruebas pertinentes en ese lugar.

148. Se sugirió que se aclarara la segunda oración del párrafo 25 o que se suprimiera por superflua. Se señaló que conforme a la legislación de algunos países, las partes nacionales de esos países sólo estaban autorizadas a convenir en un lugar de arbitraje ubicado en sus respectivos países, elegir árbitros que fueran nacionales de sus países y convenir en el empleo del idioma oficial de sus países en las actuaciones arbitrales. Se sugirió que se explicara en el párrafo 26 qué significaba que los árbitros estuvieren facultados a decidir *ex aequo et bono*.

149. Conforme a una opinión, debía suprimirse la primera oración del párrafo 27. Podría indicarse en el párrafo que toda limitación en la cláusula compromisoria con respecto a las cuestiones que se solucionarían en las actuaciones arbitrales daría lugar a dificultades. Conforme a otra opinión, debía mantenerse la oración. Sin embargo, se expresaron distintas opiniones con respecto a las cuestiones que podrían excluirse del arbitraje. Conforme a una opinión, la lista que figuraba en el párrafo 27 debía ampliarse (por ejemplo, añadiendo una referencia a la responsabilidad por daños y perjuicios). Conforme a otro parecer, debían suprimirse algunas de las cuestiones que contenía la lista.

Procedimiento judicial

150. Se expresaron opiniones divergentes con respecto a la sección sobre el procedimiento judicial. Conforme a una de ellas esa sección debía ser ampliada. Se sugirió indicar en esta sección que conforme a algunas legislaciones era posible iniciar procedimientos judiciales sumarios y que algunas cuestiones no podían excluirse de la competencia de los tribunales judiciales. Conforme a otra opinión, debía abreviarse esta sección. Se convino en incluir en la sección "Observaciones generales" un párrafo donde se explicara que las controversias se solucionarían por vía judicial si las partes no concertaban un acuerdo de arbitraje. También se convino en que debía hacerse una comparación entre la ejecutoriedad de una decisión judicial y la de un laudo arbitral, y dar importancia a esa ejecutoriedad al elegir entre la vía judicial y la arbitral.

151. Se sugirió que el párrafo 30 debía mencionar que la vía judicial tal vez no fuera siempre aceptable para solucionar controversias cuando el Estado o una empresa estatal era una de las partes en el contrato de obras, y que las partes debían considerar si existía este problema y, en ese caso, darle una solución conveniente. Otra sugerencia fue que bastaba con indicar que en esos

casos era posible que en distintos países se hubieran previsto diversos sistemas para la solución de esas controversias, entre ellos la vía judicial.

152. Se convino en que era necesario indicar las ventajas y las desventajas de incluir en el contrato una cláusula de competencia exclusiva. Además de las desventajas que se mencionaban en esa sección, podían también mencionarse otras (por ejemplo, los gastos relacionados con actuaciones judiciales sustanciadas en el extranjero). Se señaló que una cláusula de competencia exclusiva podía crear grandes dificultades a una de las partes si las decisiones judiciales no eran ejecutorias en el extranjero y se excluía la competencia de otros tribunales. Pero se expresó la opinión de que la cláusula de competencia exclusiva podía resultar conveniente pues permitiría saber en el momento de la celebración del contrato qué tribunales serían competentes para solucionar las controversias entre las partes.

153. Se sugirió que se mantuvieran sólo las dos primeras oraciones del párrafo 31 y que el párrafo 32 se suprimiera por superfluo. Se observó que al redactar la cláusula de competencia exclusiva las partes debían averiguar si el tribunal escogido podría ejercer la competencia que ellas le otorgaban. Se señaló que la elección de los tribunales de un Estado que no fuera el Estado de una de las partes no era práctica, y que en el párrafo 31 no debía hacerse ninguna referencia a esa elección. Conforme a otra opinión los párrafos 33 y 34 no contenían ninguna información significativa y podían suprimirse. Conforme a una tercera opinión esos párrafos eran útiles pues contenían una advertencia contra las posibles consecuencias de una cláusula de competencia exclusiva estipulada por las partes sin la debida reflexión. También se señaló la posibilidad de que la ley aplicable limitara la elección de tribunal por las partes.

Expertos

154. Se observó que la solución de controversias por expertos no estaba reglamentada en ningún ordenamiento jurídico. Se expresó la opinión de que debía suprimirse la sección relativa a ese tema. Sin embargo, la opinión predominante fue que el recurso a expertos para solucionar controversias era muy importante en la práctica, y debido a la falta de una reglamentación jurídica era necesario orientar a las partes acerca de la forma en que podían preverse en el contrato las cuestiones que surgirían en caso de que decidieran contratar a un experto para solucionar sus controversias. Si se contrataba a un experto, sería aconsejable estipular en el contrato las controversias que podría solucionar, los límites de sus facultades y los efectos de su decisión. Se subrayó, sin embargo, que las partes debían ser prudentes al contratar expertos para solucionar controversias, habida cuenta de la falta de salvaguardias jurídicas aplicables a este método de solución de controversias. Se convino en que era necesario aconsejar a las partes que limitaran las facultades de los expertos a la solución de controversias de índole técnica que requerían decisiones rápidas. Se expresó la opinión de que esas facultades podrían limitarse al peritaje y las comprobaciones de hechos. Se observó que la decisión de un experto no tendría la fuerza vinculante de un laudo arbitral. Se expresó la opinión de que era necesario fijar claramente en la Guía las funciones del experto y del ingeniero consultor, respectivamente.

155. Se señaló que tal vez la ley aplicable al contrato limitara la posible facultad del experto para adaptar o complementar el contrato. Se convino en ubicar la sección sobre solución de controversias por expertos antes de las secciones sobre solución de controversias mediante arbitraje y por vía judicial. Hubo acuerdo general en que el análisis que contiene el capítulo sobre solución de controversias por expertos debería limitarse a las cuestiones generales relacionadas con la contratación de expertos para la solución de controversias y en que debían suprimirse los párrafos 40 a 46. Si fuere preciso, podrían, mencionarse algunas de las cuestiones examinadas en esos párrafos al hablar de las cuestiones generales.

Controversias relativas a la falta de acuerdo o de consentimiento

156. Se convino en suprimir la sección sobre controversias relativas a la falta de acuerdo o de consentimiento. Se sugirió incluir en la sección titulada "Observaciones generales" un párrafo donde se recomendase a las partes que consideraran hasta qué punto, y si acaso, una cláusula compromisoria debía aplicarse a los casos de falta de acuerdo entre las partes, o de falta del consentimiento de una de ellas, si el contrato exigía ese acuerdo o consentimiento. Además, la forma en la que debían solucionarse las controversias relativas a la falta de acuerdo sobre la adaptación de las cláusulas contractuales a una nueva situación podría examinarse en los capítulos que contemplaban casos donde se requería ese acuerdo (por ejemplo, en el capítulo XXII, "Cláusulas de gravosidad" o en el capítulo XXIII "Cláusulas de modificación"). E igualmente, la forma en que debían solucionarse las controversias relativas a la falta de consentimiento podría examinarse en los capítulos que contemplaban casos en los que se requería ese consentimiento (por ejemplo, en el capítulo XI "Subcontratación"). Convendría tal vez incluir remisiones a esos capítulos en la sección titulada "Observaciones generales".

Solución de controversias multilaterales

157. Se convino en suprimir la sección sobre solución de controversias multilaterales. Se sugirió que era necesario señalar a la atención de las partes, en la sección titulada "Observaciones generales", las cuestiones que podrían plantearse en relación con la solución de controversias cuando participaban diversas partes en la construcción de las instalaciones, y se sugirieron algunos criterios prácticos para resolverlas (por ejemplo, la designación de los mismos árbitros para solucionar todas las controversias).

Ejemplos de disposición

158. Se convino en suprimir todos los ejemplos de disposición que figuraban en este proyecto de capítulo,

salvo los párrafos 1 y 7 del ejemplo de cláusula compromisoria que contiene la nota de pie de página 7.

SELECCIÓN DE LOS CRITERIOS DE CONTRATACIÓN[24]

159. Hubo amplio acuerdo para dividir el capítulo en tres secciones, tituladas "Observaciones generales", "Sistema del contrato único" y "Sistema de varios contratos". Se convino en general en que debían suprimirse todos los subtítulos de este capítulo y que en las dos últimas secciones se debían ubicar y examinar los diversos criterios de contratación previstos en el capítulo siguiendo el orden de amplitud de las obligaciones asumidas por el contratista. Asimismo, se convino en general en no utilizar en la Guía las expresiones "contrato semillave en mano" y "contrato global", excepto cuando se hacía referencia a otros textos o documentos en los que tales expresiones se empleaban.

160. Se sugirió trasladar los párrafos 11 y 12 de la sección C ("Contratación de más de una entidad") a la sección B ("Contratación de un único contratista"). Sin embargo, de acuerdo a otra sugerencia, era adecuado que esos párrafos estuvieran en la sección C.

161. Se sugirió ampliar el examen de los factores pertinentes a la selección de los criterios de contratación (párrafo 2), e individualizar situaciones en las que podría ser preferible un determinado criterio de contratación.

162. Se sugirió que en la primera oración del párrafo 1 se suprimiera la enumeración de las prestaciones necesarias para la terminación de las instalaciones, ya que esas prestaciones se enuncian en el párrafo 4. Se observó que la segunda oración del párrafo 2 podía redactarse en otros términos, para eliminar la posibilidad de una interpretación errónea en el sentido de que en todos los casos distintos del mencionado en la oración el adquirente debía recurrir a varios contratistas. Se expresó la opinión de que el sistema del contrato único podía utilizarlo el adquirente incluso en los casos en que normas imperativas en su país exigieran que para ciertos aspectos de la construcción se contratara a empresas locales, ya que esas empresas podían ser contratadas como subcontratistas por el contratista único.

163. Se expresó el parecer de que la expresión "todas las prestaciones", que figura en la primera oración del párrafo 4, debía sustituirse por otra, tal como "principales funciones". Otra opinión fue que debía mantenerse la primera expresión, pues la prestación del contratista era el factor importante. Se sugirió volver a redactar el párrafo 4 a fin de aclarar que la obligación del contratista en el contrato llave en mano era cumplir todas las prestaciones necesarias para terminar las instalaciones y no simplemente coordinar la construcción. Se sugirió asimismo incluir la capacitación entre las prestaciones que debía efectuar el contratista en ese tipo de contrato. Conforme a otra sugerencia, en el párrafo 4 debía aconsejarse que, en un contrato llave en mano, el contratista debía terminar la construcción en una fecha determinada y que las instalaciones tenían que estar en condiciones de funcionar durante un período de prueba. Se sugirió añadir las palabras "en principio" antes de la palabra "responder" de la última oración del párrafo 4.

164. Se sugirió sustituir en la tercera oración del párrafo 5 la palabra "fabrica" por la palabra "suministra" y la palabra "diseño" por la palabra "especificación". Se preguntó si la licitación podía efectuarse sobre la base de distintos diseños (párrafo 5, última oración).

165. Con respecto al párrafo 6, se sugirió sustituir en la segunda oración la expresión "por otra parte" por la expresión "al mismo tiempo", y en la primera oración la palabra "diseño" por otra expresión que aclarara que el diseño no resultaba de una decisión unilateral del contratista.

166. Se expresó la opinión de que, con respecto a la caracterización del sistema del contrato producto en mano, en el párrafo 7, el contratista no debía estar obligado a garantizar el éxito de la capacitación que brindaba, sino que sólo se comprometía a hacer todo lo posible por lograr ese objetivo. Pero conforme a otra opinión, el rasgo característico de ese criterio de contratación era la responsabilidad que asumía el contratista de lograr determinados resultados mediante la capacitación. Se sugirió sustituir en la penúltima oración del párrafo 7 la expresión "la responsabilidad del contratista sería mayor" por la expresión "el contratista asume una responsabilidad mayor".

167. Se sugirió que se indicara en el párrafo 8 que la capacidad del adquirente en materia de construcción de instalaciones era pertinente para elegir el criterio de contratación. Con respecto a la penúltima oración de ese párrafo, se sugirió aclarar que en el sistema de varios contratos el costo total sería inferior al de los demás sistemas, porque en el primero el propio adquirente cumpliría algunas de las funciones que en los otros sistemas cumpliría el contratista. A ese respecto, se sugirió indicar al inicio de la sección C que al considerar la posibilidad de adoptar el sistema de varios contratos, el adquirente debía sopesar si estaba en condiciones de cumplir la función de coordinación y otras funciones relacionadas con la construcción de las que normalmente tendría que encargarse conforme a ese sistema. Se expresó la opinión de que en el sistema de varios contratos, cuando el adquirente suministraba el diseño, cabría obligar al contratista, en virtud del contrato, a notificar al adquirente cualquier defecto evidente de ese diseño.

168. Se expresó la opinión de que había que redactar nuevamente el párrafo 15 a fin de aclarar en forma detallada las consecuencias del incumplimiento de un contratista con respecto a la responsabilidad del adquirente frente a otros contratistas. Se sugirió que el adquirente podría protegerse hasta cierto punto contra esas consecuencias estipulando en cada uno de los contratos de obras que sólo pagaría al contratista una indemnización o pena convencional cuando la demora

[24] A/CN.9/WG.V/VIII/WP.17/Add.7.

de otros contratistas le impidiese iniciar sus trabajos. Se sugirió sustituir en la versión inglesa del párrafo 16 la expresión *erection of equipment*, por la expresión *installation of equipment*.

169. Con respecto al párrafo 17, se señaló que tal vez el adquirente deseara contratar a un director de la construcción además de a un ingeniero consultor. Se señaló también que el adquirente podría contratar un ingeniero consultor incluso conforme al régimen de un contrato único.

170. Se observó que la solución descrita en el párrafo 18 era excepcional y que sería preferible el sistema del contrato único a esa solución, como medio de reducir los riesgos en materia de coordinación. Se sugirió que tal vez fuera conveniente hacer una remisión al capítulo X "Ingeniero consultor" en lo concerniente a la responsabilidad del ingeniero consultor.

171. Se convino en general que debía suprimirse el párrafo 20. Se hicieron varias sugerencias para mejorar la redacción del capítulo.

TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA[25]

172. Hubo acuerdo general en que el equilibrio de conjunto alcanzado en este proyecto de capítulo era satisfactorio. Se propuso que en la sección A ("Observaciones generales") se hiciera referencia a determinados casos de transferencia de tecnología que, en la actualidad, no se reflejaban en ella y que podían presentarse al concertarse un contrato de obras. Así, la tecnología necesaria para construir una parte de las instalaciones podía transferirse por el contratista al adquirente si se convenía que éste construiría esa parte. También podía transferirse tecnología al adquirente en relación con la elaboración de los productos de las instalaciones, especialmente cuando fueran a comercializarse internacionalmente esos productos.

173. Con respecto a la descripción de las normas legales aplicables a la concesión de patentes, se observó que la persona que inventaba un producto o proceso podía solicitar la concesión de una patente no sólo de un gobierno (párrafo 3, quinta oración) sino también de una institución gubernamental, como una oficina de patentes. Además, un inventor podía presentar una solicitud de concesión de patente no sólo en su propio país sino también en otros países.

174. Se convino en que debía ampliarse la descripción de las reglamentaciones jurídicas nacionales, y la importancia de esas reglamentaciones para la redacción de las cláusulas del contrato (párrafo 7). Debía hacerse referencia a las reglamentaciones jurídicas que pudiera haber en el país del adquirente y para fomentar la transferencia de algunas clases de tecnología (por ejemplo, de una tecnología capaz de aumentar la productividad) o desalentar la transferencia de otras (por ejemplo, si se disponía ya de una tecnología nacional análoga). Debía hacerse referencia también a la política tecnológica nacional que pudiera ser aplicada por los organismos gubernamentales y determinar las cláusulas sobre transferencia de tecnología que podían incluirse en un contrato. Se observó también que la Guía debía subrayar la importancia de reglamentar la transferencia de tecnología a través de las cláusulas contractuales cuando en el país del adquirente no hubiese reglamentaciones jurídicas para esa transferencia.

175. Se hizo una sugerencia de que la tecnología, además de estar al día, debía ser adecuada para las necesidades locales, y que el transferente no debiera imponer restricciones a la exportación.

176. Con respecto a la descripción de la tecnología (sección B.1), se sugirió que podría exigirse al contratista que proporcionase esa descripción en el contrato, dado que tenía conocimientos especiales en la materia. La Guía debía aconsejar asimismo al adquirente que determinase el nivel de tecnología que necesita. En algunos casos, el adquirente podía desear obtener la tecnología más actualizada, mientras que en otros podía preferir una tecnología que, sin ser la más actual, fuera la más apropiada para él. Se sugirió que la Guía señalase que el nivel de tecnología exigido podía influir en el precio que habría de pagarse.

177. Se intercambiaron opiniones sobre la sección B.2 ("Condiciones que limitan la utilización de la tecnología por el adquirente"). Según una opinión, el tratamiento actual de esas condiciones en la sección era apropiado y debía mantenerse. Según otra, en la sección se hacía demasiado hincapié en las desventajas que los adquirentes podían experimentar como consecuencia de esas condiciones, ya que, en la práctica, no era frecuente imponer condiciones que dieran lugar a desventajas indebidas para los adquirentes. Se convino en que, si bien debía mantenerse la descripción de las posibles ventajas y desventajas de esas condiciones para cada parte, los párrafos 10 a 13 debían ampliarse incorporando ejemplos en los que se sugiriesen posibles modos de reconciliar los intereses contrapuestos del adquirente y el contratista de una forma equilibrada. Con respecto al párrafo 11 se convino en que podía sugerir que, si bien debía estipularse en el contrato que el contratista tendría derecho a controlar la introducción, por el adquirente, de modificaciones en la tecnología, el contrato debía estipular asimismo que el contratista no denegaría sin razón su consentimiento a la petición efectuada por el adquirente de introducir modificaciones. Con respecto al párrafo 12, se propuso que sugiriese que podría exigirse de cada parte que informara a la otra de las mejoras que hubiera introducido en la tecnología, o exigirse al contratista que mediante el pago de una cantidad convenida, informase al adquirente de las mejoras que hubiera introducido. Otra posibilidad más sería prever una labor conjunta de investigación y desarrollo de tecnología. En cuanto al párrafo 13, se propuso que señalase que, si bien podrían imponerse al adquirente restricciones a la exportación con respecto a determinados mercados, podrían reservársele otros.

[25] A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.8.

178. Se propuso que, en la cuarta oración del párrafo 9, se suprimiese la frase inicial "por todas estas razones", dado que la declaración efectuada en esa oración no era consecuencia de razones expuestas en oraciones anteriores. Se propuso también que se incorporase una nueva nota a pie de página a ese párrafo, en el lugar apropiado, en la que se hiciese referencia al Proyecto de Ley Tipo sobre Prácticas Comerciales Restrictivas de la UNCTAD.

179. Se propuso que la garantía que debía otorgar un contratista llave en mano, sugerida en la segunda oración del párrafo 14, se aplicase sólo si la explotación de las instalaciones la realizaba el adquirente de conformidad con los manuales de funcionamiento y la capacitación que hubiese proporcionado el contratista. Se manifestó la opinión de que el contenido del párrafo 15 estaba mejor presentado en su redacción original (es decir, en el párrafo 12 del documento A/CN.9/WG.V/WP.15/Add.3) que en la actual. En consecuencia, debía volver a examinarse la presente redacción, manteniendo, no obstante, los cambios introducidos en la redacción original, propuestos por el Grupo de Trabajo en su séptimo período de sesiones (es decir en el documento A/CN.9/262).

180. Con respecto al párrafo 16, se expresó la opinión de que la segunda oración de dicho párrafo, además de los casos actualmente expuestos de posible infracción de los derechos de propiedad industrial de un tercero, debía mencionar también la posible infracción de esos derechos incluso durante la construcción de las instalaciones. Con respecto a la tercera oración del párrafo 17, se propuso que el proveedor de la tecnología debía estar obligado a ayudar al adquirente de dicha tecnología cuando se incoase un proceso contra este último, únicamente en el caso de que el proceso estuviese motivado por el suministro de tecnología por parte del proveedor. Con relación a la sugerencia contenida en la última oración del párrafo 17 en el sentido de que se debía interrumpir el pago de regalías en el caso de que prosperase la reclamación presentada por un tercero contra el adquirente, se propuso que los pagos debían interrumpirse únicamente si el contratista era responsable ante el adquirente por la infracción de los derechos del tercero.

181. Con respecto a la sección C ("Aspectos especiales de las estipulaciones relativas a los conocimientos de fabricación: la confidencialidad") se expresó la opinión de que, aunque en esa sección se trataba el tema de la confidencialidad como si fuera un aspecto especial de las estipulaciones relativas a los conocimientos de fabricación, no siempre era así, ya que la confidencialidad podía también afectar a parta de la información transmitida al concederse algún derecho de propiedad industrial. Sin embargo, según otra opinión, la información protegida por la legislación relativa a la propiedad industrial no se mantenía confidencial sino que simplemente se protegía, por medio de esa legislación, de un uso ilícito. Se señaló que esta sección preveía únicamente la imposición de obligaciones de confidencialidad al adquirente. Sin embargo, en algunas situaciones (por ejemplo, cuando el adquirente comunicaba al contratista haber introducido mejoras en la tecnología) tal vez fuera apropiado obligar al contratista a mantener la confidencialidad. Debía ampliarse esta sección para prever también este supuesto.

182. Se sugirió que en la Guía se indicase que incluso cuando un ordenamiento jurídico previese determinadas obligaciones relativas a la buena fe de las partes durante las negociaciones (última oración del párrafo 18), podría ser conveniente, no obstante, que el contratista celebrase un acuerdo de confidencialidad. Se sugirió también que la expresión "dominio público" (tercera oración del párrafo 19) no era lo suficientemente precisa para delimitar el momento exacto en que cesaban las obligaciones de confidencialidad.

183. Con respecto a la sección D ("Comunicación de información técnica y de conocimientos prácticos"), se señaló que la documentación facilitada en el momento de suministrar el equipo podía estar relacionada con la comunicación de información técnica y de conocimientos prácticos. Se propuso hacer remisión a otros capítulos relativos a la necesidad de facilitar documentación que contuviese información técnica y conocimientos prácticos. Se sugirió que al final de la segunda oración del párrafo 22, después de la palabra "instalaciones", se añadiese la frase "y que en virtud del contrato hayan de ser entregados antes de la terminación de las obras", ya que ello aclararía el significado. Se expusieron distintas opiniones sobre la conveniencia de enmendar la última oración del párrafo 22, en el sentido de que cuando el adquirente sufriera daños y perjuicios derivados de cualquier error u omisión en la documentación, podría imponerse la obligación al contratista de pagar una indemnización convenida como alternativa a la obligación del contratista, mencionada en esa oración, de indemnizar los daños y perjuicios.

184. En vista de su importancia, se decidió que la capacitación del personal (sección D.2) debía tratarse en una sección aparte. Se propuso que en el párrafo 24 se indicase que el adquirente estaba obligado a no retirar a los candidatos durante el período de capacitación sin tener motivos bien fundados para hacerlo.

EXTINCIÓN DEL CONTRATO[26]

185. Se expresó la opinión de que no era necesario incluir en el contrato disposiciones que facultaran a una de las partes a extinguirlo en determinados supuestos (por ejemplo, en el caso de quiebra de la otra parte o de abandono de la construcción por el contratista), puesto que el contrato sería extinguible con arreglo a la legislación aplicable. De acuerdo con esa opinión, bastaría con lo previsto en las normas sobre extinción de la legislación aplicable; por consiguiente, debía suprimirse la última oración del párrafo 3. Sin embargo, conforme a otra opinión, incluso si la extinción estaba prevista por la legislación aplicable, sería siempre conveniente que el contrato contuviera disposiciones relativas a la extinción, ya que el alcance o las

[26] A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.9.

condiciones del derecho de extinción con arreglo a esa legislación podían resultar inadecuadas a un contrato de obras o podían conducir a resultados diferentes de los que las partes tal vez desearan conseguir. Con respecto a la última oración del párrafo 3, se sugirió que el párrafo explicara en detalle los motivos por los que las normas de extinción del contrato de la legislación aplicable podían resultar inadecuadas a un contrato de obras.

186. Se expresó la opinión de que era demasiado categórico sugerir (párrafo 6) que el contrato podía extinguirse únicamente con respecto a las obras que aún no habían sido terminadas, porque el adquirente no podía devolver al contratista la parte de las instalaciones que ya estuviesen construidas. Se observó que, en ciertos casos, el adquirente podía desmantelar y devolver las instalaciones ya construidas por el contratista. Además, si el contratista no había comenzado todavía la construcción en el emplazamiento, pero había suministrado cierto equipo o materiales, el adquirente podía devolver al contratista lo suministrado. En casos como esos, el adquirente tendría la posibilidad de extinguir todo el contrato. En consecuencia, se acordó en general que el párrafo 6 debía redactarse en otros términos para hacerlo más flexible con respecto a la medida en que el contrato era extinguible. Se convino también en que ese párrafo debía mantenerse en una sección aparte, como aparecía actualmente en el proyecto de capítulo, más bien que incluido en la sección sobre "Observaciones generales".

187. Se sugirió sustituir las palabras "debería notificar" en la última oración del párrafo 2 por "podía exigírsele que notifique".

188. Se acordó en general que la palabra "unilateral" debía eliminarse de los títulos de las subsecciones 1 y 2 de la sección C.

189. Se sugirió abreviar el análisis que se hace en los párrafos 8 a 14. Sin embargo, prevaleció la opinión de que no debía abreviarse ese análisis.

190. Con respecto a la sugerencia enunciada en el proyecto de capítulo de que antes de la extinción del contrato por ciertas causas, la parte que así lo desease estaba obligada a notificar a la otra la existencia de esas causas, y entonces notificar la extinción si las causas no se habían corregido dentro de un plazo determinado; se opinó que el requisito de dos notificaciones era innecesario. Sin embargo, se observó que el requisito se ajustaba a la política de que sólo debía recurrirse a la extinción en última instancia, puesto que daba a la parte contra la que se invocaba el derecho de extinción una oportunidad para corregir las causas antes de efectuarse la extinción. Se convino en general conservar el sistema de la doble notificación. Se acordó también añadir al final de la última oración del párrafo 2 una referencia a la exigencia de que el contratista corrigiese las causas de extinción dentro de un plazo determinado.

191. En lo relativo al abandono de la construcción por el contratista se dijo que el término "abandono" no era claro y entrañaba pronunciarse sobre la intención del contratista. En consecuencia, podía dar lugar en determinados casos a controversias sobre si el contratista había abandonado la construcción. De acuerdo con otra opinión, un recurso del adquirente en el caso de abandono de la construcción por el contratista podía ser obligarlo a cumplir. Se acordó en términos generales que la Guía debía aclarar los casos en que podía considerarse que había habido abandono (por ejemplo, si el contratista notificaba al adquirente de que no continuaría con la construcción del todo o parte de las instalaciones, o si el contratista abandonaba el emplazamiento antes de la terminación de la construcción). Se acordó también que la Guía debía recomendar que, antes de la extinción del contrato, debía exigirse al adquirente que notificara al contratista requiriéndole a que continuara con la construcción, y que el adquirente debía estar facultado para ejercitar la extinción si el contratista no lo hacía dentro de un plazo determinado. Con respecto al ejemplo de disposición que figura en la nota 1, se convino en que debía suprimirse la disposición relativa al abandono, ya que el examen en el texto ya proporcionaría suficiente orientación para la redacción de una disposición sobre abandono.

192. Se sugirió volver a examinar la expresión "puede facultarse" del párrafo 9.

193. Se convino en general en que la segunda oración del párrafo 11 debía redactarse de nuevo a fin de aclarar la idea de que el contrato podía estipular que el contratista moroso debería pagar una indemnización convenida hasta un monto previsto como límite, que una vez alcanzado sería motivo de extinción por el adquirente.

194. Hubo acuerdo general en que el párrafo 14 debía aclarar que el adquirente podría aceptar una subcontratación del contratista, que, de no ser así, infringiría las limitaciones contractuales referentes a la subcontratación. En ese caso no habría motivo alguno para que el adquirente extinguiera el contrato.

195. Con respecto a la extinción por una de las partes por quiebra de la otra, se expresó la opinión de que debía establecerse una distinción entre la iniciación del procedimiento de quiebra contra una de las partes, y la declaración de quiebra. La mera iniciación del procedimiento de quiebra no debía ser causa de extinción del contrato para la otra parte, pues el supuesto quebrado podría oponerse con éxito a la declaración de quiebra. En el caso del procedimiento de quiebra iniciado por el propio quebrado, normalmente se declararía la quiebra en un breve plazo, y la otra parte no resultaría perjudicada por esperar a la declaración antes de proceder a la extinción del contrato. Pero conforme a otra opinión, la iniciación del procedimiento de quiebra por una de las partes o contra una de ellas podía afectar el cumplimiento del contrato por esa parte y debía constituir una causa por la que la otra parte pudiera extinguir el contrato. Se convino en general en que la Guía debía subrayar la necesidad de que las disposiciones contractuales con respecto a la quiebra fueran compatibles con la legislación nacional aplicable.

196. Se convino en general en que era necesario volver a examinar la expresión "garantía de cumplimiento" del párrafo 18, así como incluir en ese mismo párrafo una referencia al capítulo titulado "Garantías de cumplimiento".

197. Con respecto a la extinción por conveniencia del adquirente, se observó que en muchos ordenamientos cualquiera de las partes podía extinguir un contrato siempre que indemnizara completamente a la otra parte de las pérdidas resultantes de esa extinción. Se expresó la opinión de que debería suprimirse la segunda oración del párrafo 19, pues ese derecho de extinción por conveniencia no debía quedar circunscrito a los Estados o entes públicos. Conforme a esa opinión, el ejercicio de ese derecho resultaría muy costoso para las partes, lo que constituiría un factor inhibitorio. Se observó, sin embargo, que un Estado o ente público podía tener razones para reservarse el derecho de extinción por conveniencia, y que se podía restringir en el contrato el monto de la indemnización pagadera a la otra parte cuando se extinguía por conveniencia. Se convino en general en que era necesario modificar la segunda oración del párrafo 19 de la siguiente manera, "El adquirente, por ejemplo, un Estado o algún ente público quizá desee tener la facultad de extinguir el contrato por conveniencia". También se convino en que el párrafo 38 debía mencionar la posibilidad de limitar el monto de la indemnización pagadera en el momento del ejercicio de ese derecho, por ejemplo, a determinado porcentaje del precio del contrato con respecto a la parte del contrato que se extinguiera.

198. Se sugirió mencionar la extinción por conveniencia en la sección del capítulo titulada "Observaciones generales". Conforme a otra sugerencia, debía suprimirse la tercera oración del párrafo 19.

199. Hubo acuerdo general en que debía suprimirse el texto que figuraba entre paréntesis en el párrafo 21. Además, debía sustituirse la palabra "adquirente", cuando aparecía por primera vez en la última oración de ese párrafo, por la palabra "contratista".

200. Con respecto al párrafo 28, hubo acuerdo general en que la Guía debía indicar a las partes que si estaban de acuerdo en que debía obligarse al contratista a adoptar las medidas mencionadas en ese párrafo, era preciso que el contrato contuviera una disposición expresa a ese efecto.

201. Se hizo una sugerencia con respecto al párrafo 29, esto es, que la facultad del adquirente o del nuevo contratista de utilizar el equipo y los materiales pertenecientes al contratista debía subordinarse a los derechos de terceros (por ejemplo, arrendadores) sobre esos elementos. Pero conforme a otra opinión dicha condición no debía incluirse en el contrato pues al aceptar una disposición que facultara al adquirente o al nuevo contratista a utilizar esos elementos, el contratista debía cerciorarse de que esa utilización no menoscabase los derechos de terceros y debía soportar ese riesgo.

202. Se convino en general en que el contratista debía tener las obligaciones mencionadas en el párrafo 33 sólo si el contrato se extinguía por causas no imputables al adquirente. Se expresó la opinión de que el contratista no debía estar obligado a producir planos y documentos que aún no se hubieren producido. Se convino en general en que, en lugar de mencionar la obligación del contratista de "producir" esos elementos, la quinta oración del párrafo 33 debía mencionar la obligación de "obtenerlos", pues el contratista podría conseguirlos de otras fuentes.

203. Se sugirió suprimir la referencia a los costos de repatriar al personal del contratista, que contiene el párrafo 36. Pero se convino en general, en que debía mantenerse esa referencia.

204. Se expresó la opinión de que los párrafos 36 y 38 debían también referirse al lucro cesante del contratista como consecuencia de la extinción del contrato. Sin embargo, se convino en general en que era suficiente que esos párrafos hicieran referencia al capítulo de la Guía relativo a daños y perjuicios.

205. Se sugirieron varias otras modificaciones del párrafo 38. Pero se convino en general que el párrafo debía mantenerse sin ningún cambio, con la salvedad de la inclusión de una referencia a la posibilidad de limitar el monto de la indemnización pagadera por el adquirente que extinguiera por conveniencia (véase el párrafo 13, *supra*).

TERMINOLOGÍA Y FUTURA LABOR

Terminología

206. El Grupo de Trabajo examinó la cuestión de si en el texto inglés de la Guía debía utilizarse el término *purchaser* u otro término para indicar la parte para la que se habían de construir las instalaciones.[27] Tras deliberar, el Grupo de Trabajo decidió que, para la versión inglesa de la Guía, el término *purchaser* era preferible a otras expresiones como *owner, employer* y *client*, por lo que debía ser utilizado. Se convino en que el término *purchaser* era apropiado tanto para el caso en que la parte para la que habían de construirse las instalaciones fuera una empresa privada como para aquél en que se tratara del Estado o de un ente público.

207. En lo que se refiere a la versión francesa, predominó la opinión de que debía utilizarse el término *acquéreur* como equivalente de *purchaser*. No obstante, la versión francesa de la Guía debería explicar al comienzo que el término *acquéreur* se empleaba como equivalente de *maître d'ouvrage*, expresión utilizada en algunos ordenamientos jurídicos.

208. Se observó durante los debates que algunos pasajes de la Guía en las versiones en idiomas distintos del inglés no correspondían a la versión original inglesa

[27] A/CN.9/WG.V/WP.17, párr. 4.

o eran defectuosos en otros aspectos. Se pidió a la Secretaría que hiciera mayores esfuerzos por eliminar estas deficiencias. A ese respecto, hubo acuerdo en que resultaría útil que los miembros del Grupo de Trabajo hicieran llegar a la Secretaría una relación de las deficiencias que apreciasen en el futuro.

Futura labor

209. El Secretario de la Comisión hizo una declaración sobre el futuro desarrollo de los trabajos previstos por la Secretaría. Se propuso que la Secretaría revisara la Introducción y todos los proyectos de capítulo de la Guía y los presentara al Grupo de Trabajo en un período de sesiones posterior. El Grupo de Trabajo podría entonces determinar si la Secretaría había dado cumplimiento a su mandato.

210. El Grupo de Trabajo se mostró acorde con esa manera de actuar. Se opinó en general que durante el próximo período de sesiones el Grupo de Trabajo se limitaría a determinar si las decisiones por él adoptadas durante sus anteriores períodos de sesiones habían quedado reflejadas en los proyectos de capítulo revisados que tendría ante sí. El Grupo de Trabajo examinó también la posible duración y la fecha de su noveno período de sesiones. Tras un debate, se decidió recomendar a la Comisión que el período de sesiones se celebrara en el curso de tres semanas, durante los meses de marzo y abril de 1987.

B. Documento de trabajo presentado al Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional: proyecto de guía jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales (A/CN.9/WG.V/WP.17 y Add.1 a 9) [Original: inglés]

ÍNDICE

Párrafos

[A/CN.9/WG.V/WP.17]

PROYECTO DE GUÍA JURÍDICA PARA LA REDACCIÓN DE CONTRATOS INTERNACIONALES DE CONSTRUCCIÓN DE INSTALACIONES INDUSTRIALES: INFORME DEL SECRETARIO GENERAL 1-4

[A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.1]

INTRODUCCIÓN

A. Finalidad y enfoque de la Guía 1-3
B. Destinatarios de la Guía 4
C. Antecedentes de la Guía 5-9
D. Cómo utilizar la Guía 10-17
1. Presentación de la Guía 10-12
2. Resúmenes de los capítulos 13
3. "Observaciones generales" 14
4. Recomendaciones que figuran en la Guía 15
5. Ejemplos de disposiciones 16
6. Terminología empleada en la Guía 17

[A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.2]

CAPÍTULO I. ESTUDIOS DE PREINVERSIÓN

RESUMEN

A. Observaciones generales 1-5
B. Estudios de oportunidad 6
C. Estudios preliminares de viabilidad 7-8
D. Estudios de viabilidad 9-11
E. Estudios detallados 12
F. Especialistas que realizan estudios de preinversión 13-15

Párrafos

CAPÍTULO XVIII. DEMORA, DEFECTOS Y OTROS TIPOS DE INCUMPLIMIENTO (continuación) 1-5

Responsabilidad por la información necesaria para la construcción de las instalaciones 1-5

CAPÍTULO III. PROCEDIMIENTOS DE CELEBRACIÓN DEL CONTRATO (continuación) 1-11

A. Contratación con grupos de empresas 2-7

B. Empresa conjunta de contratista y adquirente 8-11

[A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.3]

CAPÍTULO IV. OBSERVACIONES GENERALES SOBRE LA REDACCIÓN

RESUMEN

A. Observaciones generales 1-5

B. Idioma del contrato 6

C. Partes en el contrato y ejecución del mismo 7-8

D. Documentos e interpretación del contrato 9-14

E. Notificaciones 15-19

F. Definiciones 20-22

[A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.4]

CAPÍTULO VIII. SUMINISTRO DEL EQUIPO Y LOS MATERIALES

RESUMEN

A. Observaciones generales 1-4

B. Suministro del equipo y los materiales por el contratista 5-26

1. Descripción del equipo y los materiales que han de suministrarse 5-6
2. Plazo y lugar de suministro 7-9
3. Transporte del equipo y los materiales 10-14
4. Derechos de aduanas y limitaciones aplicables al suministro 15-17
   a) Derechos de aduanas 15-16
   b) Limitaciones aplicables al suministro 17
5. Recepción del equipo y los materiales por el adquirente 18-20
6. Almacenaje en el emplazamiento 21-26

C. Suministro del equipo y los materiales por el adquirente 27-30

[A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.5]

CAPÍTULO XXVI. SUMINISTRO DE PIEZAS DE REPUESTO Y DE SERVICIOS DESPUÉS DE LA CONSTRUCCIÓN

RESUMEN

A. Observaciones generales 1-3

B. Arreglos contractuales 4-5

C. Piezas de repuesto 6-16

D. Mantenimiento 17-22

E. Reparaciones 23-30

F. Explotación 31-33

G. Facilidades dadas por el adquirente para los servicios que ha de prestar el contratista 34

H. Comienzo y duración de las obligaciones de las partes 35-38

I. Extinción 39

J. Otros remedios distintos a la extinción 40

[A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.6]

CAPÍTULO XXIX. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

RESUMEN

A. Observaciones generales 1-4
B. Negociación 5-7
C. Conciliación 8-11
D. Arbitraje 12-29
1. Procedimiento arbitral 15-26
a) Normas que rigen las actuaciones arbitrales 16-18
b) Nombramiento de árbitros 19-20
c) Idioma que se ha de emplear en las actuaciones arbitrales 21
d) El lugar del arbitraje 22-25
e) Facultad para decidir *ex aequo et bono* 26
2. Controversias que se solucionarán mediante arbitraje 27-29
E. Procedimiento judicial 30-35
F. Solución de controversias por expertos 36-50
1. Nombramiento del experto 40-43
2. Comienzo y fin de la actuación del experto 44-45
3. Mandato del experto 46-50
G. Controversias relativas a la falta de acuerdo o de consentimiento 51-57
H. Solución de controversias multilaterales 58-66

[A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.7]

CAPÍTULO II. SELECCIÓN DE LOS CRITERIOS DE CONTRATACIÓN*

RESUMEN

A. Observaciones generales 1-3
B. Contratación de un único contratista 4-8
1. Sistema del contrato llave en mano 4-6
2. Sistema del contrato producto en mano 7
3. Riesgo y precio 8
C. Contratación de más de una entidad 9-19
1. Sistema del contrato semi-llave en mano 11-12
2. Sistema del contrato global 13
3. El sistema de los contratos separados 14-19
4. Contratación "acelerada" 20

[A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.8]

CAPÍTULO VI. TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA**

RESUMEN

A. Observaciones generales 1-7
B. Cuestiones comunes a las estipulaciones relativas a la concesión de licencias y a la transmisión de conocimientos de fabricación 8-17
1. Descripción de la tecnología 8
2. Condiciones que limitan la utilización de la tecnología por el adquirente 9-13
3. Garantías 14-15
4. Reclamaciones de terceros 16-17

*El presente proyecto de capítulo es una versión revisada del proyecto de capítulo XXII, "Transferencia de tecnología" (A/CN.9/WG.V/WP.15/Add.3);

**El presente proyecto de capítulo es una versión revisada del proyecto de capítulo II, "Selección de los criterios de contratación" (A/CN.9/WG.V/WP.15/Add.8).

C. Aspectos especiales de las estipulaciones relativas a los conocimientos de fabricación: la confidencialidad 18-19
D. Comunicación de información técnica y de conocimientos prácticos 20-29
1. Entrega de documentación 21-22
2. Capacitación del personal 23-29

[A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.9]

CAPÍTULO XXV. EXTINCIÓN DEL CONTRATO

RESUMEN

A. Observaciones generales 1-5
B. Alcance de la extinción 6
C. Causas de extinción 7-25
1. Extinción unilateral por el adquirente 7-19
a) Incumplimiento 7-14
i) Abandono de la construcción 8
ii) Demora en la construcción 9-11
iii) Defectos en la construcción 12
iv) Incumplimiento de las limitaciones relativas a la cesión de contratos y a la subcontratación 13-14
b) Quiebra o insolvencia del contratista 15-18
c) Extinción por conveniencia 19
2. Extinción unilateral por el contratista 20-23
a) Incumplimiento 20-22
i) Falta de pago del adquirente, omisiones que pueden afectar el derecho del contratista a recibir el pago 21
ii) Dificultades u obstáculos a la labor del contratista 22
b) Quiebra o insolvencia del adquirente 23
3. Imposibilidad de cumplimiento por razón de un impedimento exonerante 24-25
D. Fundamentación de las causas de extinción 26
E. Derechos y obligaciones de las partes al producirse la extinción 27-40
1. Suspensión de las obras por el contratista 27-28
2. Empleo y disposición del equipo y los materiales del contratista 29-30
3. Cesión de contratos celebrados con terceros y asunción de responsabilidades 31-32
4. Planos, documentos descriptivos y otros documentos análogos 33
5. Pagos que han de hacerse entre las partes 34-40
a) Extinción por causas imputables al contratista 34-35
b) Extinción por causas imputables al adquirente 36
c) Extinción motivada por circunstancias que no son imputables a ninguna de las partes 37
d) Extinción por conveniencia 38-39
e) Daños y perjuicios, indemnización convencional o cláusulas penales 40
F. Supervivencia de algunas disposiciones contractuales 41

[A/CN.9/WG.V/WP.17]

Proyecto de Guía Jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales: Informe del Secretario General

1. El presente informe contiene en sus adiciones un proyecto de "Introducción" a la guía jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales (Add.1) y los siguientes proyectos de capítulo nuevos preparados por la Secretaría: "Estudios de preinversión", junto con las adiciones propuestas a los capítulos "Procedimiento de celebración del contrato" y "Demora, defectos y otros tipos de incumplimiento", Add.2; "Observaciones generales sobre la redacción", Add.3; "Suministro del equipo y los materiales", Add.4; "Suministro de piezas de repuesto y de servicios después de la construcción", Add.5; y "Solución de controversias", Add.6.

2. Estos capítulos llevan los títulos y los números que les fueron asignados en la estructura revisada de la guía

jurídica aprobada por el Grupo de Trabajo en su séptimo período de sesiones[1]. Sin embargo, en el ejercicio de la facultad discrecional otorgada a la Secretaría[2] se consideró aconsejable modificar el título del capítulo I a "Estudios de preinversión" y situar el examen de las cuestiones relativas a la selección de las partes y, concretamente, a la contratación con consorcios y empresas conjuntas en el capítulo, "Procedimiento de celebración del contrato". Se consideró también aconsejable situar las cuestiones relativas a la importancia de la información basada en los estudios de preinversión para la responsabilidad de las partes en el capítulo, "Demora, defectos y otros tipos de incumplimiento".

3. Además de estos proyectos de capítulo nuevos, el informe contiene proyectos de capítulo revisados sobre "Selección de criterios de contratación", Add.7; "Transferencia de tecnología", Add.8; y "Extinción del contrato", Add.9. Estos capítulos son revisiones de los documentos A/CN.9/WG.V/WP.15/Add.8 y Add.4 y A/CN.9/WG.V/WP.9/Add.5, respectivamente.

4. En un período de sesiones anterior del Grupo de Trabajo se planteó la cuestión de si convenía utilizar en la guía el término inglés *purchaser* (adquirente), o algún otro término, para designar a la parte para la que se construyen las instalaciones. En los proyectos de capítulo se ha utilizado el término inglés "purchaser" (adquirente) por las siguientes razones. En primer lugar, es un término que se utiliza a veces en la práctica como puede verse, por ejemplo, en otros documentos de las Naciones Unidas relativos a la construcción de instalaciones industriales[3]. En segundo lugar, este término parece preferible a otros que también se han utilizado a veces en la práctica, tales como "propietario" "empleador" o "cliente", por evocar estos términos relaciones jurídicas que difieren de la relación jurídica entre las partes en un contrato de obras. El término "adquirente" no tiene por qué dar a entender que el contrato de obras sea un contrato de la misma índole que el contrato de compraventa, en el que el adquirente se suele designar en inglés como *buyer* (es decir, "comprador"; por ejemplo, en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 1980), tanto más cuanto que en la guía jurídica se utiliza el término "contratista" (y no "vendedor") para designar a la otra parte que interviene en un contrato de obras.

[A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.1]

Introducción

A. *Finalidad y enfoque de la Guía*

1. La finalidad de esta Guía es brindar asistencia a las personas que participan en la negociación y redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales. Estos contratos suelen ser muy complejos, tanto en lo referente a los aspectos técnicos de la construcción como a las relaciones jurídicas entre las partes. Las obligaciones que incumben a los contratistas en virtud de estos contratos normalmmente se extienden por un período relativamente prolongado —a menudo de varios años. Por consiguiente, los contratos de construcción de instalaciones industriales presentan importantes divergencias respecto de los contratos tradicionales de compraventa de mercaderías o de prestación de servicios, que a muchos quizá resulten desconocidas. En consecuencia, no es posible solucionar de manera adecuada las cuestiones que se plantean en relación con los contratos de construcción de instalaciones industriales recurriendo a las normas jurídicas que rigen los contratos de compraventa o de servicios. Por lo tanto, las partes deben resolver estas cuestiones en las propias cláusulas del contrato. La preparación de esta Guía se decidió, en buena parte, por el convencimiento de que la complejidad y la índole técnica de este tema solía dificultar el acceso de los adquirentes de instalaciones industriales, sobre todo de los de países en desarrollo, a la información y los conocimientos técnicos necesarios para negociar contratos adecuados. Por lo tanto, esta Guía trata, en particular, de ayudar a esos adquirentes, procurando, al mismo tiempo, respetar los intereses legítimos de los contratistas.

2. La Guía trata de brindar asistencia a las partes en la negociación y redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales señalando los problemas jurídicos propios de esos contratos, examinando la manera de abordarlos y sugiriendo, cuando se juzga oportuno, soluciones que las partes tal vez deseen incorporar en su contrato. Al analizar los problemas y recomendar posibles soluciones se han tenido en cuenta las diferencias entre los diversos sistemas jurídicos del mundo. Cabe esperar que la Guía promueva, entre otras cosas, una visión internacional uniforme de las cuestiones que se plantean en relación con estos contratos y de su posible solución.

3. En esta Guía se contemplan aquellos contratos en los que el contratista se obliga a suministrar equipo y materiales para su incorporación a las instalaciones, y a construir esas instalaciones o supervisar su construcción por otras personas. Esta Guía designa abreviadamente a estos contratos como "contratos de obras". Además de estas obligaciones recién mencionadas, que son las que tipifican al contrato de obras, el contratista suele asumir otras obligaciones importantes, tales como las relativas al diseño de las instalaciones y a la transferencia de tecnología.

B. *Destinatarios de la Guía*

4. Esta Guía quisiera ser una ayuda para las personas que han de participar, a diverso nivel, en la negociación o redacción de los contratos de obras. Va dirigida tanto a los abogados de las partes como a los asesores y personal no jurídico de las partes (por ejemplo, ingenieros) que hayan de participar en la negociación o

[1] A/CN.9/262, párrs. 95-99.

[2] A/CN.9/234, párr. 13.

[3] Por ejemplo, en las Condiciones Generales del Suministro y Montaje de Material para la Importación y la Exportación, Nos. 188A y 574A, de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas y en el Modelo de la ONUDI de contrato de entrega llave en mano con pago global para la construcción de plantas de fertilizantes (UNIDO/PC.25).

redacción de los contratos. También quisiera ser una ayuda para las personas que han de asumir alguna responsabilidad general de gestión respecto a la celebración de los contratos de obras, y que necesitan una visión de conjunto de la estructura de esos contratos, así como de las cuestiones jurídicas más importantes con ellos relacionadas. Entre esas personas cabe mencionar, por ejemplo, a los altos funcionarios de algún ministerio gubernamental encargado de supervisar la construcción de las instalaciones. Sin embargo, debe tenerse bien presente que las partes no deben considerar la Guía como algo que satisfaga sus necesidades de asesoramiento jurídico y técnico, o que les permita prescindir de los servicios de asesores profesionales competentes

C. *Antecedentes de la Guía*

5. En 1974 y 1975, la Asamblea General de las Naciones Unidas, en sus períodos extraordinarios de sesiones sexto y séptimo, aprobó determinadas resoluciones relativas al desarrollo económico y al establecimiento de un nuevo orden económico internacional. La Asamblea General encareció a la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) a que, en su calidad de órgano de las Naciones Unidas, tuviese en cuenta las disposiciones pertinentes de esas resoluciones. La Comisión respondió a esta exhortación incluyendo en su programa de trabajo el tema de las consecuencias jurídicas del nuevo orden económico internacional[1], y examinó la forma de promover, con toda la eficacia posible los objetivos enunciados en las resoluciones de la Asamblea General, habida cuenta de la esfera de su competencia jurídica y los términos de su mandato. Al hacerlo también tuvo en cuenta una recomendación formulada por el Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano de que la Comisión tratara esta cuestión[2].

6. A fin de facilitar la definición del carácter y el alcance de la posible labor en esta esfera, en 1978, la Comisión estableció un Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional y le encomendó que hiciera recomendaciones sobre los temas concretos que podrían incluirse apropiadamente en el programa de trabajo de la Comisión[3]. El Grupo de Trabajo, con la ayuda de estudios preparados por el Secretario General, presentó a la Comisión una lista de varios temas posibles, con la indicación que de sus deliberaciones se desprendía que el estudio de las cláusulas contractuales de uso frecuente en los contratos internacionales relativos al desarrollo industrial sería un tema de especial interés para los países en desarrollo, dada la importancia de la industrialización para el proceso de desarrollo económico[4]. Tomando como base las deliberaciones y conclusiones del Grupo de Trabajo, la Comisión decidió, en 1980, dar prioridad a los trabajos relacionados con los contratos en la esfera del desarrollo industrial. Asignó esta labor al Grupo de Trabajo y amplió su composición a los 36 Estados miembros de la Comisión[5]. En 1981, la Comisión pidió al Grupo de Trabajo que preparara una guía jurídica para la redacción de contratos internacionales relativos a la construcción de instalaciones industriales[6].

7. La labor que llevó a la preparación de la Guía se desenvolvió en dos etapas. En la primera, durante 1981 y 1982, la Secretaría preparó para el Grupo de Trabajo un estudio de las cláusulas que se incluyen corrientemente en los contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales. Durante los períodos de sesiones del Grupo de Trabajo se expresaron opiniones con respecto a las diversas cuestiones presentadas en ese estudio y se examinaron posibles soluciones. La finalidad de estas deliberaciones era impartir orientaciones a la Secretaría para cuando iniciara la redacción de la Guía.

8. Una vez finalizada esta etapa de la labor, en 1982, el Grupo de Trabajo dio instrucciones a la Secretaría de que comenzara la labor correspondiente a la segunda etapa, es decir, la redacción de los capítulos de la Guía[7]. La Secretaría preparó unos proyectos de capítulo iniciales de la Guía en consulta con expertos en la esfera de los contratos de obras industriales, y los presentó al Grupo de Trabajo. La Secretaría modificó esos proyectos iniciales a la luz de las opiniones expresadas y de las decisiones adoptadas en el Grupo de Trabajo. Una vez que todos los proyectos de capítulo hubieron sido examinados por el Grupo de Trabajo, modificados por la Secretaría, y examinados de nuevo por el Grupo de Trabajo, se presentó el proyecto de Guía a la Comisión para su aprobación. La Guía jurídica fue aprobada por la Comisión en su . . . período de sesiones celebrado en . . .[8]

---

[1]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 11.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo tercer período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/33/17), párrs. 67 *c)* vi), 68, 69.

[2]Esta recomendación figura en la Nota del Secretario General: recomendaciones del Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano, A/CN.9/155, anexo (*Ibid.*, volumen IX: 1978, segunda parte, IV, B); véase también, Nota de la Secretaría: consecuencias jurídicas del Nuevo Orden Económico Internacional, A/CN.9/194.

[3]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 11.° período de sesiones, nota al pie de página 1, *supra*, párr. 71; Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 12.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo cuarto período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/34/17), párr. 100.

[4]Informe del Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional sobre la labor realizada en su período de sesiones, A/CN.9/176, párrs. 31 y 32.

[5]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 13.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo quinto período de sesiones, Suplemento No, 17* (A/35/17), párr. 143.

[6]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 14.° período de sesiones *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo sexto período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/36/17), párr. 84.

[7]Informe del Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional sobre la labor realizada en su tercer período de sesiones, A/CN.9/217, párr. 130.

[8]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su . . . período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, . . . período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/.../17), párr. . . .

9. Al preparar la Guía, se consultaron diversas fuentes, entre ellas libros, artículos y otros textos, así como modelos de contrato, condiciones generales de los contratos y contratos ya celebrados. Dichas fuentes son demasiado numerosas, para señalarlas una por una; no obstante, se expresa aquí reconocimiento por la valiosa contribución de esta creciente literatura sobre contratos internacionales de obras.

D. *Cómo utilizar la Guía*

1. *Presentación de la Guía*

10. La Guía está dividida en dos partes. La primera contempla determinados asuntos que se plantean antes de la redacción del contrato, tales como la definición del proyecto y de sus parámetros mediante estudios de viabilidad, y la posible condición jurídica de las partes (capítulo I); diversos criterios de contratación que las partes pueden adoptar (por ejemplo, un contrato llave en mano, global, producto en mano, semi-llave en mano, o contratos separados) (capítulo II); procedimientos que se pueden seguir para negociar el contrato (esto es, negociación con licitación previa o sin licitación), y la forma y validez del contrato (capítulo III). En el examen que se hace de estos temas se persiguen dos objetivos: orientar la atención de las partes hacia las cuestiones importantes sobre las que deben ponderar antes de iniciar la negociación o la redacción de un contrato de obras, y sentar unas bases para el examen de las cuestiones jurídicas que plantea el contrato.

11. De particular interés es el examen que se hace en el capítulo II sobre los diversos criterios de contratación. La solución de algunas cuestiones puede depender del criterio de contratación que hayan elegido las partes; a lo largo de toda la Guía, se señalan, cuando así procede, las diversas situaciones o soluciones que pueden resultar de la aplicación de uno u otro criterio de contratación.

12. La segunda parte de la Guía se ocupa de la redacción de determinadas disposiciones o cláusulas del contrato de obras. Examina las cuestiones que deben preverse en esas disposiciones y, en muchos casos, propone criterios para resolverlas. Por consiguiente, la segunda parte constituye el núcleo de la Guía. Cada uno de sus capítulos versa sobre algún tema particular que suele plantearse en los contratos de obras. Los capítulos se han ordenado, en lo posible, siguiendo el orden en que suelen plantearse en los contratos de obras las cuestiones que han sido objeto de estudio.

2. *Resúmenes de los capítulos*

13. Cada uno de los capítulos de la Guía va precedido de un resumen de su contenido. Esos resúmenes se han redactado para atender a las necesidades del personal de gestión y demás personal no jurídico que ha de estar al corriente de las principales cuestiones que abarca determinado tipo de cláusulas contractuales, pero que no necesita entrar en el examen detallado de dichas cuestiones reservado al texto del capítulo. Este tipo de lectores podría obtener la información que requiere sobre la solución de las cuestiones que se plantean en el contrato en general o en determinados tipos de cláusula, leyendo sólo los resúmenes. Para los que deseen información adicional sobre determinados puntos, se hace remisión en esos resúmenes a los párrafos del texto del capítulo en donde se examinan dichos puntos. A las personas directamente ocupadas en la redacción de los contratos de obras, principales destinatarias del texto completo de los capítulos, tal vez les sea útil esa visión de conjunto del tema y de las cuestiones de cada capítulo que encontrarán en esos resúmenes. También podrían servirse de ellos como posible lista de verificación de las cuestiones que no deben olvidar al negociar y redactar las cláusulas del contrato.

3. *"Observaciones generales"*

14. El texto básico de cada capítulo comienza con una sección titulada "Observaciones generales". En ella se presenta el tema del capítulo y se contemplan determinados asuntos aplicables a todo el capítulo a fin de no repetirlos en cada una de las secciones donde sean pertinentes. En algunos casos, esta sección también contempla puntos que no corresponden exactamente a ninguna de las partes de la estructura del capítulo. Además, con frecuencia, remite al lector a otros capítulos donde se examinan temas relacionados con el capítulo en el que aparece.

4. *Recomendaciones que figuran en la Guía*

15. Cuando así procede, la Guía contiene recomendaciones relativas a la forma en que podrían solucionarse determinadas cuestiones en un contrato de obras. Se trata simplemente de sugerencias que tal vez las partes deseen tener en cuenta a la vista del contrato que celebren y de sus respectivos objetivos y necesidades. Esas recomendaciones, incluso las que dicen que las partes "deben" adoptar determinada medida, no pretenden indicar que jurídicamente se requiera ese enfoque en particular, ni que sea el único posible. Por supuesto, las recomendaciones que figuran en la Guía sólo tendrán valor en la medida en que las partes las incorporen en su contrato.

5. *Ejemplos de disposiciones*

16. Algunos capítulos contienen uno o más "ejemplos de disposiciones" que figuran en notas al pie de página. Tienen por objeto facilitar la comprensión de las cuestiones que se examinan en el texto del capítulo. También sirven para indicar la forma en que podrían expresarse determinadas soluciones que se analizan en el texto, sobre todo las que son complicadas o que de un modo u otro podrían dar lugar a dificultades de redacción. Sin embargo, se hace hincapié en que los ejemplos de disposiciones no deben considerarse necesariamente como modelos de disposiciones que deban incluirse en los contratos. El contenido exacto de una cláusula y su terminología pueden variar según el contrato. Además, generalmente hay más de una solución para cada cuestión, aun cuando en el ejemplo de disposición se presente sólo una de esas posibilidades. Los ejemplos de disposiciones se han redactado de manera que se adapten al sistema general que sigue la Guía y a los criterios que adopta. Por consiguiente, es

importante que las partes que redacten una disposición contractual basándose en uno de estos ejemplos examinen cuidadosamente si la redacción está en armonía con el resto del contrato. En general, no se han incluido ejemplos cuando es evidente que el propio texto del capítulo basta para comprender la cuestión y orientar la labor de redacción.

6. *Terminología empleada en la Guía*

17. Determinadas expresiones se han utilizado en la Guía con un significado particular. Las definiciones que figuran a continuación tienen por objeto facilitar la comprensión de esas expresiones. El capítulo IV, "Observaciones generales sobre la redacción", contiene una lista de expresiones y sus definiciones que las partes podrían emplear en el contrato. Otras expresiones (por ejemplo, "cláusulas de gravosidad" o "cláusulas de modificación") se definen en el respectivo capítulo. El índice alfabético detallado que figura al final de la Guía también puede facilitar al lector la comprensión de la terminología al remitirlo a los párrafos en los que se emplean y examinan determinadas expresiones.

Ley aplicable: expresión que no sólo abarca las normas sustantivas por las que se rigen los derechos y obligaciones contractuales de las partes (denominadas en la Guía "ley aplicable al contrato": véase el capítulo XXVIII, "Ley aplicable"), sino toda otra norma jurídica, de cualquiera índole, que sea aplicable a la relación jurídica entre las partes (por ejemplo, normas procesales, administrativas o relacionadas con la solución de las controversias).

Cláusula: conjunto de disposiciones del contrato relativas a algún tema fundamental del mismo (por ejemplo, cláusula relativa a la modificación del contrato o a la solución de las controversias).

Fecha de celebración del contrato: momento en el que el contrato se hace vinculante para las partes (distinto del momento en el que las partes deben comenzar a cumplirlo).

Construcción de las instalaciones: esta expresión puede referirse al suministro del diseño de las instalaciones, del equipo y los materiales que se incorporarán a ellas, y a la construcción en el emplazamiento (esto es, ingeniería civil, montaje o instalación del equipo).

Contratista: la parte en el contrato que debe suministrar el equipo y los materiales y construir las instalaciones o supervisar su construcción por otras personas.

Normas de derecho imperativo: normas jurídicas vigentes en determinado ordenamiento jurídico, basadas en alguna ley, reglamento administrativo u otra fuente, de la que las partes no pueden apartarse mediante acuerdo entre ellas.

Disposición: parte o sección de una cláusula contractual relativa a algún aspecto determinado de la cláusula.

Adquirente: la parte en el contrato para la que se construyen las instalaciones.

[A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.2]

Capítulo I. Estudios de preinversión

Resumen

Los estudios de preinversión permiten al adquirente decidir si ha de seguir adelante con la inversión en instalaciones industriales y determinar la naturaleza y las características de las instalaciones. Los efectúa generalmente el mismo adquirente o un consultor por él contratado (párrafos 1 y 2).

Los estudios de preinversión pueden consistir en estudios de oportunidad (párrafo 6), estudios preliminares de viabilidad (párrafos 7 y 8), estudios de viabilidad (párrafos 9 a 11) y estudios detallados (párrafo 12).

El consultor que haya de efectuar los estudios de preinversión puede seleccionarse mediante precalificación y licitación competitiva o mediante negociación sin licitación previa (párrafo 13). El adquirente debe considerar si es conveniente que el consultor que haga los estudios de preinversión sea después contratado para suministrar el diseño de las instalaciones o para actuar como ingeniero consultor, o bien es preferible que el posible futuro contratista que haga los estudios figure luego como contraparte en un contrato de obras (párrafos 14 y 15).

* * *

A. *Observaciones generales*

1. El adquirente que estudie la posibilidad de invertir en unas instalaciones industriales deberá adquirir y analizar una gran cantidad de información técnica, comercial, financiera y de otra índole para poder decidir si ha de seguir adelante con la inversión y determinar la naturaleza y características de las instalaciones. Esa información se adquiere y analiza en el contexto de uno o más estudios, denominados en la presente Guía "Estudios de preinversión"[1]. Los estudios de preinversión son realizados, la mayoría de las veces, por el adquirente o por cuenta de él. Sin embargo, algunas veces, los efectúa el contratista (véase el párrafo 15 *infra*). En algunos países, en particular los que se hallan en proceso de industrialización, los estudios de preinversión pueden constituir también un elemento del proceso general de planificación nacional en cuanto permiten al país comparar y evaluar diversos proyectos industriales a fin de determinar sus prioridades en materia de inversiones.

2. Los estudios de preinversión no sólo constituyen herramientas imprescindibles para la adopción de decisiones por parte del adquirente, sino que son a

[1]Para un análisis del contenido y la metodología de los estudios de preinversión, véase Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, *Manual para la preparación de estudios de* viabilidad industrial (1978) (Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: S.78.II.B.5).

menudo exigidos por las instituciones prestamistas que proporcionan la financiación para la construcción de instalaciones industriales. Estas instituciones participan incluso a veces en estudios de preinversión o los efectúan ellas mismas.

3. El contrato de obras no requerirá estudios de preinversión dado que éstos ya se habrán realizado para cuando el adquirente esté dispuesto a celebrar el contrato. No obstante, dado que los estudios tal vez contendrán información que el adquirente podría poner a disposición del contratista, el contrato de obras puede regular la responsabilidad de las partes en cuanto a la exactitud e insuficiencia de esta información. En el capítulo XVIII, "Demora, defectos y otros tipos de incumplimiento" se examinan las disposiciones contractuales al respecto.

4. Los estudios de preinversión se realizan a menudo por etapas, de modo que los resultados a que llegue el estudio en una de ellas proporcionen la base para adoptar una decisión sobre si se prosigue con el estudio en la siguiente y sirvan como cimientos de ese estudio. En los siguientes párrafos se exponen la naturaleza y la secuencia típicas de ese tipo de estudios.

5. Los adquirentes deberían ser conscientes de que el tratar de hacer economías realizando estudios insuficientes puede acarrear ahorros engañosos, ya que ello podría hacer que se adoptase una decisión inadecuada en materia de inversiones o se tuviese que modificar el diseño de las instalaciones o los métodos de construcción en el curso de ésta a fin de ajustarse a circunstancias no conocidas o erróneamente previstas como consecuencia del estudio de viabilidad.

B. *Estudios de oportunidad*

6. Los países en proceso de industrialización efectúan frecuentemente estudios de esta naturaleza. Tienen por objeto identificar posibles oportunidades de inversión dentro del país que hayan de ser explotadas por la propia administración o propuestas a posibles inversionistas independientes en programas de promoción de inversiones. Los estudios pueden explorar, por ejemplo, diversas posibilidades de construir instalaciones para fabricar un producto determinado en cuya producción nacional esté interesado el gobierno y el mercado potencial para ese producto. Puede también indagar las posibilidades de construir instalaciones que utilicen recursos localmente disponibles o de promover la industrialización en una región determinada. Los estudios de oportunidad se refieren por lo común sólo a los principales aspectos económicos y técnicos de las diversas oportunidades de inversión, sin tratar de definir en detalle los parámetros de un proyecto en concreto.

C. *Estudios preliminares de viabilidad*

7. Una vez el adquirente ha comenzado a enfocar un proyecto en particular, emprenderá estudios encaminados a determinar su viabilidad técnica y financiera. Los estudios de viabilidad completos (examinados en los párrafos 9 a 11 *infra*) son muchas veces costosos; en algunos casos, por tanto, el adquirente deseará embarcarse en un estudio preliminar de viabilidad a fin de determinar si justifica la realización de un estudio completo. En otros, querrá saltarse el estudio preliminar y efectuar directamente el estudio de viabilidad. Así ocurriría, por ejemplo, cuando el adquirente pudiera deducir de un estudio de oportunidad que el estudio de viabilidad está justificado.

8. El estudio preliminar de viabilidad debe permitir al adquirente determinar con carácter general la viabilidad del proyecto. Se investigarán en él a menudo los mismos temas y se tratarán muchas de las mismas cuestiones que en el estudio de viabilidad (véase párrafo 10 *infra*), aunque con menor detalle. El estudio preliminar de viabilidad permitirá frecuentemente al adquirente evaluar diversas opciones acerca de las características y el modo de ejecución del proyecto. Podrá también señalar temas particulares merecedores de una averiguación más detallada y ayudar a determinar la naturaleza de las investigaciones y pruebas que se hayan de practicar en el marco del estudio de viabilidad. Sobre la base del estudio preliminar, el adquirente podrá ponerse en contacto con posibles fuentes de financiación para el proyecto. Tal vez desee hacerlo antes del estudio de viabilidad completo, en particular porque algunos prestamistas desean que sus condiciones estén incorporadas en el estudio y, a veces, que participen en él sus propios expertos.

D. *Estudios de viabilidad*

9. El estudio de viabilidad debe estar concebido para proporcionar al adquirente la información que necesita a fin de decidir si ha de invertir en el proyecto, y en caso afirmativo, definir los parámetros de las instalaciones que se han de construir (por ejemplo, su tamaño, ubicación, costo, capacidad de producción y quizá las posibles tecnologías que se utilicen), la fuente y el método de financiación, el criterio de contratación que hay que aplicar (por ejemplo, contrato producto en mano, contrato llave en mano, contrato global, contrato semi-llave en mano, o contratos separados: véase el capítulo II, "Selección de los criterios de contratación") y el método para obtener ofertas de los contratistas (por ejemplo, mediante licitación o mediante negociación, véase el capítulo III "Procedimientos de celebración del contrato"). La institución prestamista que deba financiar la construcción de las instalaciones puede colaborar en la adopción de estas decisiones sobre la base del estudio de viabilidad.

10. Las características y el contenido exacto del estudio de viabilidad dependerán del proyecto de que se trate. No obstante, los estudios de viabilidad suelen abarcar los siguientes temas y cuestiones: dimensiones del mercado potencial y precio de mercado potencial para el producto que se ha de fabricar en las instalaciones; capacidad de las instalaciones; materias primas, energía y otros insumos para el proceso de fabricación, ubicación y emplazamiento de las instalaciones; transporte y otros elementos de infraestructura; ingeniería

civil, mecánica y eléctrica; tecnología; organización de las instalaciones y gastos generales; necesidades de mano de obra; y limitaciones jurídicas (por ejemplo, requisitos de utilización del suelo y controles ambientales). El estudio de viabilidad debe contener un análisis de la viabilidad financiera de las instalaciones, inclusive el total de las inversiones necesarias, las posibilidades de financiar la construcción y la rentabilidad comercial de las instalaciones. Puede también evaluar el proyecto en su relación con la economía nacional. El estudio de viabilidad comprenderá también por lo común una investigación del emplazamiento para determinar su topografía y características geológicas.

11. Los estudios de viabilidad suelen partir del supuesto de ciertas situaciones o hechos, como la disponibilidad o costo de los materiales de construcción. El adquirente debe estar en condiciones de determinar, sobre la base del estudio, las hipótesis que se han formulado y el riesgo de que las situaciones o los hechos reales difieran de los supuestos. El adquirente debe determinar cuáles de estos riesgos podrá pedir que sean asumidos por el contratista, teniendo presente el costo que le representará la asunción por éste de los aludidos riesgos. A veces los estudios de viabilidad comprenden "estudios de sensibilidad", en los que se varían algunos de los supuestos sobre los que se va a hacer el estudio, para determinar el efecto de estos cambios en las hipótesis sobre la viabilidad del proyecto.

E. *Estudios detallados*

12. Algunas veces se practica un estudio detallado antes de suscribir el contrato de obras o de solicitar ofertas con objeto de definir detalles finales de las instalaciones y de los métodos de construcción, así como la naturaleza y el número de contratos que se hayan de firmar.

F. *Especialistas que realizan estudios de preinversión*

13. Los estudios de preinversión son efectuados generalmente por un equipo compuesto de especialistas en diversas disciplinas pertinentes, por ejemplo, economistas, expertos financieros, geólogos, ingenieros y expertos en gestión industrial. Dado que muchas veces los adquirentes no poseen toda la pericia necesaria dentro de su propio personal, es común contratar empresas de consultoría para realizar los estudios. Estos consultores pueden escogerse mediante procedimientos de precalificación y licitación competitiva o por negociación sin previa licitación. Algunas instituciones internacionales de crédito exigen que el consultor sea seleccionado mediante precalificación y licitación. Los consultores son a menudo contratados en términos que definen detalladamente los derechos y obligaciones de las partes y hacen referencia a muchas de las mismas cuestiones mencionadas en el contrato para la construcción de las instalaciones[2].

[2]Véase la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, *Manual sobre empleo de consultores en países en desarrollo* (1972) (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: S.72.II.B.10).

14. El adquirente debe considerar si el consultor que efectúa los estudios de preinversión ha de ser posteriormente contratado para suministrar el diseño de las instalaciones o prestar servicios como ingeniero consultor (véase capítulo VIII "Ingeniero consultor"). Por un lado, si el consultor que hace los estudios cree que podría ser contratado para desempeñar esas otras funciones, tal vez se verá tentado de elaborar estudios que alienten más de lo justificado al adquirente a seguir adelante con el proyecto. Por otro, cuando el consultor que suministra diseños de las instalaciones no es el mismo que hizo los estudios de preinversión, puede necesitar tiempo para examinar los estudios en detalle e incluso duplicar algunas de las investigaciones efectuadas para efectuarlos, lo que derivaría en costos más elevados para el adquirente. Ello no ocurriría si el diseño fuera producido por el mismo consultor que hizo los estudios. Algunas instituciones internacionales de crédito no permiten al consultor que ha hecho los estudios de preinversión prestar servicios como proveedor del diseño o como ingeniero consultor.

15. Algunas veces, y en particular cuando se contempla la celebración de un contrato llave en mano, los estudios de viabilidad y otros estudios de preinversión son realizados por un posible contratista. En algunos casos el contratista toma la iniciativa de proponer los estudios al adquirente con miras a demostrar que las instalaciones son viables y rentables, de modo que el adquirente contrate con él su construcción. Las ventajas y desventajas de que los estudios de preinversión sean efectuadas por el contratista son las mismas que cuando los realiza un consultor que suministra el diseño para las instalaciones o presta servicios como ingeniero consultor. Si los estudios los hace el contratista, el adquirente tal vez querrá que aquél asuma la plena responsabilidad de los resultados de los estudios y las conclusiones que en ellos aparezcan en cuanto a la viabilidad del proyecto inclusive, por ejemplo, la disponibilidad de materias primas y la posibilidad de comercializar los niveles de producción proyectados para las instalaciones. Si, por el contrario, los estudios corren a cargo de un consultor, éste puede hacerse responsable sólo de que se realicen de manera competente, sin garantizar sus resultados. Si los hace un contratista, el adquirente deseará probablemente que un especialista independiente examine los estudios. Algunas instituciones de crédito no permitirán que la entidad autora de los estudios de preinversión actúe como contratista.

* * *

Capítulo XVIII. Demora, defectos y otros tipos de incumplimiento (continuación)[3]

Responsabilidad por la información necesaria para la construcción de las instalaciones

1. Si el adquirente solicita ofertas para la construcción de las instalaciones (véase capítulo III, "Procedimientos

[3]Se incluye el siguiente material en la presente adición dada la relación que guarda con el relativo a los estudios de preinversión, aunque su alcance no se circunscriba a ese tema. Será incorporado en el capítulo XVIII, "Demora, defectos y otros tipos de incumplimiento" (véase A/CN.9/WG.V/WP.11/Add.2 y Add.3), con epígrafes y numeración adecuados.

de celebración del contrato"), posiblemente comunicará a los posibles contratistas cierta información concerniente a las condiciones del emplazamiento u otras informaciones que afectarán la construcción de éstas. Parte de esta información puede haber sido obtenida por el adquirente en los estudios de preinversión (véase capítulo I, "Estudios de preinversión"). En algunos casos, el contrato puede presuponer que el adquirente ha suministrado determinado tipo de información, como la relativa a las condiciones imperantes en el emplazamiento.

2. Los contratistas, al preparar sus ofertas, practicarán ciertas investigaciones a fin de obtener información sobre asuntos que afectan la prestación exigida conforme al contrato de obras y que, por consiguiente, necesitarán como base para formular sus ofertas. Sin embargo, esas investigaciones son muchas veces limitadas ya que los contratistas no pueden incurrir en los gastos de investigaciones amplias cuando no tienen seguridad de que el adquirente los contrate. Además, los contratistas pueden disponer sólo de un plazo relativamente breve para preparar y presentar sus ofertas para la construcción de las instalaciones (véase capítulo III, "Procedimientos de celebración del contrato"). En la medida en que el adquirente provea de información al contratista y en la medida en que éste pueda confiar en ella, el contratista se verá libre de la necesidad de efectuar las investigaciones necesarias para adquirirla por sí mismo. Esto puede representar un ahorro para el adquirente si éste pudo adquirir la información a un costo inferior al que correspondería al contratista o si éste pudiese ofrecerse a construir las instalaciones a un precio inferior en razón de poseer información más precisa sobre las circunstancias que afectan la construcción. El contrato de obras debe distribuir entre ambas partes la responsabilidad por la información sobre la que se base la oferta del contratista y la consiguiente al descubrimiento, tras la celebración del contrato, de circunstancias que se desconocían o no se habían tomado en cuenta al celebrarlo.

3. Las partes deben estudiar la manera más apropiada de distribuir la responsabilidad por la suficiencia y exactitud de la información. Conforme a un enfoque, se considerarían uno por uno diversos tipos de información a fin de determinar la distribución más adecuada de esa responsabilidad. Al hacer esa determinación, las partes pueden tener presentes factores tales como cuál de las partes puede más fácilmente y a menor costo obtener la información y soportar el riesgo de las insuficiencias o errores que pudiera contener, y cuál de las partes puede contrastar más fácilmente la suficiencia y exactitud de la información. La información por la que una u otra de las partes puede verse concretamente atribuida la responsabilidad abarcará, por ejemplo, las condiciones imperantes en el emplazamiento (por ejemplo, topografía, clima), la naturaleza de la tecnología que cabe utilizar en las instalaciones y las reglamentaciones ambientales u otras de carácter legal capaces de afectar la construcción de las instalaciones.

4. Los contratos por una suma global (véase capítulo II, "Selección de los criterios de contratación") suelen prever que el adquirente soportará los costos de los trabajos adicionales que haya de ejecutar el contratista como resultado de la insuficiencia o de los errores en la información por la que responde el adquirente. En los contratos de costos reembolsables o de precio unitario, estos costos serían soportados automáticamente por el adquirente; no obstante, esos contratos pueden prever que dichos costos no fueran tomados en cuenta al determinar si se había alcanzado un costo máximo. Una variante de ese enfoque, independientemente del método de fijación del precio utilizado en el contrato, puede exigir que el contratista examine la información suministrada por el adquirente con miras a descubrir las incongruencias aparentes u otros errores antes de la celebración del contrato y notifique el adquirente en ese momento los errores percibidos. El contrato puede también disponer que el contratista se haga cargo de los costos de los trabajos adicionales o innecesarios ocasionados por errores en la información que no haya notificado al adquirente.

5. Conforme a un segundo enfoque, se exigiría al contratista que tomara buena nota de la información o las situaciones que pudiera razonablemente descubrir o prever e hiciera frente a los costos de los trabajos adicionales necesarios a raíz de su omisión en descubrir esa información o esas situaciones, mientras que el adquirente se haría cargo de los gastos resultantes de la existencia de información o situaciones que no se podían razonablemente descubrir o prever. El suministro de información por el adquirente al contratista no liberaría a éste de su obligación de obtener toda la información necesaria que se pudiese descubrir o prever, aunque ello hiciera preciso duplicar investigaciones ya efectuadas por el adquirente. El suministro de información por parte de éste podría hacer posible prever cierta información o ciertas situaciones que en otro caso serían imprevisibles. Según un tercer enfoque, el contratista se encargaría de obtener toda la información que necesitase a fin de ejecutar el contrato y soportaría el costo de los trabajos adicionales necesarios debidos a la insuficiencia o inexactitud de la información o a la existencia de condiciones no previstas en el momento en que se celebró el contrato.

* * *

Capítulo III. Procedimientos de celebración del contrato (continuación)[4]

1. El adquirente puede considerar la posibilidad de celebrar un contrato con un grupo de empresas, en lugar de una sola. Puede también sopesar la de formar una empresa conjunta con el contratista. Esta Guía no se

[4]Se había propuesto incorporar el siguiente material al capítulo I de la Guía junto con el referente a los estudios de preinversión (véase "Proyecto revisado de esbozo de la estructura de la Guía", A/CN.9/WG.V/WP.15/Add.7). Dado que la relación del presente material con el referente a los estudios de preinversión es muy débil, se propone ahora separarlos e incorporar el siguiente material al capítulo III, "Procedimientos de celebración del contrato" (véase A/CN.9/WG.V/WP.15/Add.10), con encabezamientos y numeración apropiados.

ocupa a fondo de las cuestiones jurídicas vinculadas con acuerdos de estos tipos[5]. Lo que se intenta al analizar estas disposiciones en el presente capítulo es señalarlas a la atención de las partes e indicar algunas de las principales cuestiones conexas con ellas que tal vez las partes deseen tener presentes.

A. *Contratación con grupos de empresas*

2. La construcción de instalaciones industriales complejas y de grandes dimensiones supera a menudo los medios técnicos y financieros o la experiencia de un único contratista. Así puede ocurrir, en particular, cuando todas las instalaciones o una parte sustancial de ellas se han de construir en el marco de un único contrato, como ocurre en los enfoques del contrato producto en mano, el contrato global y el contrato llave en mano (véase capítulo II "Selección de los criterios de contratación"). En ese caso cabe la posibilidad de que una única empresa suscriba el contrato como contratista y se concierte a su vez con subcontratistas a fin de cumplir las obligaciones que no pueda ella misma asumir (véase capítulo IX, "Subcontratación"). Otra posibilidad sería que un grupo de empresas se combinara y, con sus conocimientos y recursos colectivos, cumpliera las obligaciones del contratista. Además, podrían crearse grupos de empresas con el objeto de construir las instalaciones a fin de satisfacer las calificaciones (por ejemplo, las relativas a la nacionalidad del contratista) impuestas por la ley, por el adquirente o por una institución internacional de crédito, o con la finalidad de aprovechar los beneficios financieros al alcance de contratistas que satisfacen ciertos requisitos de nacionalidad.

3. La terminología utilizada para referirse a un grupo de empresas que actúan como contratistas todavía no se ha asentado. En la práctica se emplean a menudo las expresiones "consorcio" y "empresa conjunta". Se utiliza a veces "consorcio" para referirse a un grupo en el que los diversos elementos de la construcción de las instalaciones se asignan específicamente a las diversas empresas que forman el grupo mediante un acuerdo entre sus miembros, y en el cual, conforme al acuerdo y en el marco del contrato de obras celebrado con el adquirente cada miembro responde sólo del cumplimiento de las obligaciones que se le han asignado. La expresión "empresa conjunta" se emplea a menudo para referirse a un concierto por el que dos o más empresas se combinan para formar una unidad empresarial, y las obligaciones del contratista con arreglo al contrato de obras son cumplidas por esa unidad, previo acuerdo entre las firmas que la componen y que son parte en el contrato de obras firmado con el adquirente de que cada miembro responderá solidariamente del pleno cumplimiento de esas obligaciones. Las unidades de esa naturaleza pueden organizarse como entidades jurídicas independientes, pero por lo común no ocurre así. Un concierto conocido a veces como consorcio o empresa conjunta "tácitos" puede existir sólo cuando una empresa celebre un contrato con el adquirente pero tenga un acuerdo con otras empresas acerca de la asignación de las diversas obligaciones del contratista. El adquirente puede ser o no sabedor del acuerdo. En ese caso, podrá pedir el cumplimiento sólo a la empresa que celebró el contrato.

4. La organización y gestión del grupo y el reparto de la responsabilidad entre sus miembros se determinan principalmente según el acuerdo entre éstos y la ley que rija el acuerdo. Sin embargo, diversos aspectos del acuerdo tendrán consecuencias respecto del cumplimiento del contrato para la construcción de las instalaciones. El adquirente debería tener en cuenta estos aspectos en relación con el contrato de obras.

5. El adquirente puede celebrar un contrato con un grupo de contratistas de diversas maneras. Si el grupo está organizado como entidad jurídica independiente, lo celebrará con la entidad misma y ésta funcionará en el marco del contrato de obras como una única parte. La relación jurídica del adquirente se establecerá con esa entidad y no con los diversos miembros que la componen. En caso de que la entidad incumpla sus obligaciones contractuales, el adquirente puede verse limitado por la ley conforme a la cual aquélla se creó a hacer valer sus derechos frente a la entidad y no a los miembros que la integran. Este punto puede ser motivo de especial preocupación para el adquirente, ya que algunos ordenamientos jurídicos permiten organizar este tipo de entidades con una capitalización mínima y limitar la responsabilidad de sus componentes a la suma de sus respectivas aportaciones de capital. En ese caso puede ser importante que el adquirente obtenga garantías de cumplimiento a fin de lograr una seguridad financiera suficiente de cumplimiento por parte del contratista (véase capítulo XVII, "Garantías de cumplimiento"). En algunos ordenamientos jurídicos, en cambio, los miembros de las entidades de cierto tipo pueden ser en alguna medida responsables de un incumplimiento de parte de la entidad.

6. Si, como ocurre normalmente, el grupo que actúa como contratista está organizado sin tener una personalidad jurídica independiente, convendría a los intereses del adquirente que cada uno de los miembros entrase a ser parte en el contrato, ya que la responsabilidad por el cumplimiento se ampliaría así entre diversas empresas en lugar de concentrarse en una sola. La mejor protección para el adquirente sería que todos los miembros del grupo asumieran una responsabilidad solidaria por el cumplimiento de las obligaciones que incumben al contratista, en lugar de cargar cada uno con la responsabilidad correspondiente sólo a las obligaciones que le toca cumplir. Si todos los miembros estuvieran solidariamente obligados, el adquirente

[5] Las cuestiones relativas a la actuación de grupos de empresas como contratistas se examinan en Comisión Económica para Europa, *Guide for Drawing up International Contracts between Parties Associated for the Purpose of Executing a Specific Project* (1979) (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta E.79.II.E.22) y en Comisión Económica para Europa, *Guide on Drawing up Contracts for Large Industrial Works* (1973) (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta E.73.II.E.13). Las empresas conjuntas formadas por contratistas y adquirentes se examinan en Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, *Manual para la preparación de acuerdos de constitución de empresas mixtas en países en desarrollo* (1971) (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.71.II.B.23).

podría exigir el cumplimiento de cualquiera de los miembros o de una combinación de ellos sin tener que imputar el incumplimiento a un miembro en particular y cada uno de los miembros respondería personalmente de cualquier incumplimiento. Si se produjera el incumplimiento, el adquirente podría ir contra los activos combinados de todos los miembros.

7. Sería aconsejable que el adquirente no tuviera que tratar con cada miembro de un grupo carente de personalidad jurídica independiente en relación con las cuestiones que se susciten en el curso de la ejecución del contrato. Los miembros pueden designar a uno de sus miembros para que actúe como portavoz del grupo y actúe en nombre de todos ellos en sus tratos con el adquirente.

B. *Empresa conjunta de contratista y adquirente*

8. Otra posibilidad distinta del contrato corriente, en el que cada parte tiene ciertos derechos y asume ciertas obligaciones, inclusive hacerse cargo de los gastos y riesgos conexos con el cumplimiento de sus obligaciones, es la empresa conjunta formada por el contratista y el adquirente. Las empresas conjuntas de esta naturaleza entrañan, en diversos grados, la combinación de recursos del contratista y el adquirente a fin de alcanzar los objetivos de la inversión y el compartir las partes los beneficios y pérdidas de la inversión así como los riesgos con ella vinculados. Los objetivos de la empresa conjunta abarcan no sólo la construcción de las instalaciones, sino también la posterior explotación de las mismas y la producción y comercialización de su producción.

9. Una empresa conjunta formada por el contratista y el adquirente podría en algunos casos presentar ciertas ventajas para el segundo en comparación con un contrato corriente. La empresa conjunta puede facilitar al adquirente la obtención de tecnología, capacidades de gestión y el acceso a los mercados mundiales (por ejemplo, mercados a los que tiene acceso el contratista). El compartir los gastos y riesgos conexos con la inversión significa que estos factores son menos gravosos para el adquirente que en un contrato común. Una empresa conjunta que comprenda la producción y comercialización de la producción de las instalaciones podría suscitar en el contratista un mayor interés en el correcto funcionamiento de las instalaciones. Ese factor incita a veces a las instituciones de crédito internacionales a exigir que el contratista se una en una empresa conjunta con el adquirente. El precio para este último de esas ventajas es, sin embargo, la pérdida de un cierto grado de control directivo y la necesidad de compartir los beneficios de la inversión con el contratista.

10. Para el contratista, una inversión conjunta con el adquirente puede presentar las ventajas de, por ejemplo, facilitar el acceso a mercados en el país o región del segundo, o a mercados que favorecen las compras en su país, y la oportunidad de participar en los beneficios de la inversión. Además, algunos países en desarrollo ofrecen incentivos financieros para alentar a las empresas extranjeras a que formen empresas conjuntas con empresas locales. El precio para el contratista de estas ventajas deriva principalmente de tener que compartir los riesgos conexos con la inversión.

11. Cuando se forma una empresa conjunta entre el contratista y el adquirente, la entidad así constituida suele celebrar un contrato para la construcción de las instalaciones distinto de aquél por el que se estableció la empresa conjunta. Si la empresa conjunta así constituida goza de personalidad jurídica independiente, puede celebrar contratos de obras con el contratista que es miembro de ella o puede celebrar contratos de ese tipo con un segundo contratista que no sea miembro. Si la empresa conjunta carece de personalidad jurídica independiente, puede celebrar contratos de obras con un contratista que no sea miembro de la empresa conjunta. En algunos casos el adquirente puede celebrar un contrato de obras con el contratista y participar en una empresa conjunta con el contratista sólo respecto de la producción y comercialización de la producción de las instalaciones. En cualquiera de estos casos, el análisis en la segunda parte de la presente Guía es pertinente a las cuestiones que se plantean en el contexto de los contratos.

* * *

[A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.3]

Capítulo IV. Observaciones generales sobre la redacción

Resumen

Puede resultar ventajoso para un adquirente preparar el primer proyecto de un contrato de construcción, pues ello le permitirá aclarar lo que desea conseguir mediante el contrato. Las estipulaciones escritas del contrato deben ser inequívocas, y deberá establecerse con claridad la relación entre los diversos documentos que el contrato comprende. Una vez que las partes hayan logrado ponerse de acuerdo sobre las cuestiones técnicas y comerciales principales, será útil revisar los documentos a la luz del derecho aplicable al contrato (párrafos 1 a 3). Las partes deben tener en cuenta también las normas jurídicas imperativas de carácter público que afecten al contrato (párrafo 4). Si las partes utilizan precedentes (p.ej. modelos de contratos) para facilitar su redacción, deberán examinar con cuidado las cláusulas de dichos precedentes para comprobar si reflejan con precisión su propio acuerdo (párrafo 5).

Sería preferible celebrar el contrato en un solo idioma, entendido por los empleados de mayor categoría de cada parte encargados de su aplicación. Si el contrato se celebra en más de un idioma, deberá determinar qué versión habrá de prevalecer en caso de conflicto entre ellas (párrafo 6).

Las partes en el contrato deberán identificarse en un documento de control, que precede en orden lógico a los

documentos del contrato. En este documento deben consignarse los nombres de las partes, sus domicilios y el objeto del contrato, así como la fecha y el lugar donde fue firmado. Será preciso obtener pruebas de la capacidad de cada parte para contratar, y del poder de un representante o agente para representar o contratar en nombre de una parte (párrafos 7 y 8).

Las partes deberán determinar claramente qué documentos constituyen el contrato y establecer normas que resuelvan las contradicciones entre los documentos contractuales (párrafos 9 y 10). Las partes deberán determinar también la medida en que los contactos verbales, la correspondencia y los proyectos por escrito producidos durante las negociaciones pueden utilizarse para interpretar los documentos del contrato (párrafo 11). Tal vez las partes deseen estipular que los epígrafes y las notas marginales utilizados en el contrato para facilitar su lectura no afectan a los derechos y obligaciones de los contratantes. En caso de que se considere deseable, en el documento contractual de control pueden incluirse exposiciones que describan el objeto del contrato o el contexto en que se celebró (párrafos 12 y 13).

Para ciertos fines, en los contratos de construcción se requieren frecuentemente notificaciones de una parte a la otra. Sería conveniente estipular que todas esas notificaciones han de hacerse por escrito. Deberá definirse qué cabe bajo la expresión "por escrito". En el contrato deberá especificarse el momento en que una notificación será efectiva: al enviarla la parte que la expide, o al ser recibida por la parte a la que se destina (párrafos 15 a 17). En el contrato debe determinarse también en qué casos puede el adquirente hacer una notificación a algún representante del contratista en el país donde se están realizando las obras, en qué casos deberá enviarla a la oficina central del contratista, y las consecuencias de la falta de notificación (párrafos 18 y 19).

En los contratos de construcción se definen a menudo palabras clave, para tener la segurida de que se entienden siempre en el mismo sentido donde quiera que sean usadas en el contrato. Las palabras que es necesario definir y el significado que haya de asignarse a una palabra determinada, dependerán del idioma usado en un contrato específico y de la intención de las partes. Las definiciones expuestas en este capítulo pueden resultar útiles para las partes, a los efectos de formular las definiciones pertinentes en su contrato (párrafos 20 a 22).

* * *

A. *Observaciones generales*

1. Un contrato de construcción suele ser el producto final de prolongadas negociaciones entre las partes, que incluyen contactos verbales, correspondencia y estudio de documentos escritos preparados por cada parte. A menudo una de las partes, habitualmente el adquirente, prepara un primer proyecto de contrato. Este proyecto puede facilitarse a posibles licitadores o a personas con las cuales se propone el adquirente negociar un contrato como base para la celebración del mismo. Para el adquirente puede ser ventajoso preparar un primer proyecto, puesto que el proceso de elaborarlo aclarará por lo general aquello que desea conseguir mediante el contrato, permitiéndole perfilar su posición negociadora. Durante las negociaciones entre las posibles partes en el contrato, este primer proyecto será pulido y elaborado hasta llegar a una serie preliminar de documentos contractuales que, tras una última revisión, se convertirán en el contrato.

2. El contrato quizá requiera ser administrado por personas que no participaron en las negociaciones conducentes a su celebración, y en un momento bastante posterior a aquél en que tuvieron lugar las negociaciones. Por consiguiente, las partes deberían cuidar especialmente de que las cláusulas contractuales puestas por escrito no sean ambiguas y no den lugar a controversias, y de que se establezca con claridad la relación entre los diversos documentos que forman el contrato. Para ello, puede resultar útil para cada parte designar a una persona (de su personal o especialmente contratada para este propósito) como responsable principal de la redacción. Dicha persona debe ser un profesional competente, familiarizado con contratos internacionales de construcción, y dominar el idioma en el que vaya a redactarse el contrato. En la medida de lo posible, esta persona debe hallarse presente durante las negociaciones importantes. Tal vez sea útil para las partes que los documentos definitivos del contrato sean revisados por un equipo especializado en las esferas de conocimiento que se reflejan en los documentos, a fin de garantizar precisión y coherencia de estilo y contenido.

3. Una vez puestas de acuerdo las partes sobre las principales cuestiones técnicas y comerciales, sería provechoso que se pusieran de acuerdo sobre el derecho aplicable al contrato (véase capítulo XXVIII, "Ley aplicable") y examinaran los documentos en que se recoge su acuerdo a la luz de la ley aplicable. Esta ley contendrá normas sobre interpretación de contratos, y puede contener presunciones relativas al significado de ciertas palabras o frases. Puede contener también normas imperativas que regulen específicamente la forma o la validez de los contratos y que las partes deberán tomar en cuenta al redactar el suyo. En especial, es conveniente que la terminología jurídica del contrato se adapte, siempre que sea posible, a la terminología de la ley aplicable.

4. Además de la ley aplicable al contrato, antes de ultimarlo deben tomarse en cuenta los diferentes tipos de normas legales imperativas pertinentes en el país de cada parte, administrativas, fiscales o de cualquier otra naturaleza pública. Ciertas normas pueden afectar a los aspectos técnicos de las obras o al modo de llevar a cabo la construcción (p.ej. normas relacionadas con la protección del medio ambiente, o normas de seguridad que hay que observar durante la construcción). Las cláusulas del contrato no deben hallarse en conflicto con tales normas. Otras normas pueden relacionarse con restricciones en materia de importación, exportación y

divisas, y deben tenerse en cuenta al formular los derechos y obligaciones de las partes sobre cuestiones como exportación e importación de equipo y materiales, realización de servicios, transferencia de tecnología y pago del precio. También otras normas relativas a tributación pueden ser un factor que influya sobre los criterios de contratación que se elijan (véase capítulo II, "Selección de los criterios de contratación"), y pueden determinar que se incluyan en el contrato estipulaciones relativas a la carga fiscal. Además, las partes deben tomar en consideración los tratados para evitar doble imposición que pudieran existir entre sus países. Tal vez sea deseable para las partes consultar a asesores expertos sobre los diversos aspectos de la carga fiscal cuando redacten su contrato.

5. Si las partes consideran útil examinar modelos formalizados de contrato, condiciones generales, cláusulas uniformes o contratos previamente celebrados como precedentes para facilitar la preparación de los documentos contractuales, las estipulaciones de dichos precedentes sólo deben adoptarse tras un examen crítico. Un precedente puede reflejar en conjunto un equilibrio de intereses no deseado, o bien las diversas disposiciones del precedente pueden no reflejar con precisión aquéllas en las que han convenido las partes en ese contrato. Del mismo modo, una estipulación considerada como precedente puede ser aceptable aisladamente, pero quizá no sea compatible con otras estipulaciones convenidas por las partes. Puede resultar útil para las partes remitirse a las estipulaciones ilustrativas expuestas en los diversos capítulos de esta guía como medios auxiliares para la redacción (véase también "Introducción").

B. *Idioma del contrato*

6. El contrato puede celebrarse en un solo idioma, o en más de uno. Celebrar el contrato en un solo idioma reducirá los conflictos de interpretación con respecto a las cláusulas contractuales. El idioma que se elija debe ser entendido por los empleados de mayor categoría de cada parte que hayan de poner en práctica el contrato, e incluso puede ser un idioma distinto del idioma del adquirente o del contratista. El idioma debe contener también los términos técnicos necesarios para reflejar el acuerdo de las partes sobre cuestiones técnicas. Si el idioma del país de la ley aplicable es entendido por ambas partes, su elección puede facilitar la solución de controversias. Cuando las partes no puedan ponerse de acuerdo en restringir el contrato a un solo idioma, deberán especificar en el contrato cuál de las versiones ha de prevalecer en caso de conflicto entre ellas. Por ejemplo, si el contrato se celebra en dos idiomas pero las negociaciones se llevaron a cabo en uno de esos dos, quizá deseen estipular que prevalecerá la versión en el idioma de las negociaciones. Estipular que prevalecerá una de las versiones podría inducir a ambas partes a aclarar todo lo posible la versión que vaya a prevalecer. Las partes puede querer que prevalezca una versión con respecto a ciertos documentos del contrato (por ejemplo, los documentos técnicos), y otra versión con respecto a los documentos restantes. También pueden estipular las partes que todas las versiones posean el mismo valor. Sin embargo, en tal caso deberán tratar de establecer reglas para la solución de controversias si más tarde resulta que hay disparidades entre las versiones (por ejemplo, que los derechos y obligaciones de las partes se determinarán de acuerdo con su veraz intención, respetándose el contrato en ambas versiones).

C. *Partes en el contrato y ejecución del mismo*

7. Las partes en el contrato se identifican normalmente en un documento que precede en orden lógico a los demás, y que habitualmente cumple una función de control sobre los demás documentos. Este documento debe contener en forma legalmente correcta los nombres de las partes, indicar sus domicilios, registrar el hecho de que las partes han concertado un contrato, describir brevemente el asunto objeto del mismo y estar firmado por las partes. Deberá indicar también la fecha y el lugar en que se firmó el contrato. Las referencias ulteriores a las partes en el contrato se facilitarán si se añaden las frases "en lo sucesivo denominado el adquirente" y "en lo sucesivo denominado el contratista" tras los nombres del adquirente y el contratista respectivamente. A veces asumen la construcción dos o más empresas que actúan en colaboración (denominadas a veces consorcio: véase capítulo I, "Individualización del proyecto y selección de las partes"). En tales casos habrán de hacerse constar los nombres y domicilios de cada empresa. Una parte puede tener varios domicilios (el domicilio de su oficina central, el domicilio de una sucursal a través de la cual se negoció el contrato) y tal vez sea preferible incluir un domicilio al cual puedan enviarse convenientemente las notificaciones dirigidas a una parte (p. ej. la oficina principal, véase párrafo 18, *infra*).

8. En los contratos de construcción las partes son generalmente personas jurídicas. En tales casos deberá consignarse la fuente de su condición de tales (p. ej. constitución en virtud de las leyes de un país específico). Las personas jurídicas tienen a menudo limitaciones en su capacidad para celebrar contratos. Cada parte debe, en consecuencia, requerir de la otra una prueba documental de su capacidad para celebrar el contrato de construcción. Si una parte en el contrato es una persona jurídica, y el contrato es firmado por un empleado de la persona jurídica (p. ej. el director ejecutivo), deberá incorporarse como anexo una prueba de que el empleado puede obligar a la sociedad. Si el contrato es celebrado por un apoderado en nombre de un poderdante, habrán de precisarse el nombre, domicilio y condición jurídica del apoderado y del poderdante, e incorporarse como anexo una prueba del poder que permite al apoderado celebrar el contrato en nombre del poderdante (salvo que ya se haya facilitado una prueba suficiente del poder en los documentos de licitación, véase capítulo III, "Procedimiento para celebrar contratos").

D. *Documentos e interpretación del contrato*

9. Es conveniente evitar incertidumbres en cuanto a lo que constituye el contrato de construcción. Con tal fin,

las partes deben en primer lugar poner por escrito las disposiciones convenidas entre ellas. Quizá sea conveniente, además, que en el contrato se estipule que toda modificación de tales disposiciones deberá consignarse también por escrito. Un contrato de construcción suele constar de varios documentos (p. ej. documentos que contengan cláusulas contractuales, gráficos y especificaciones). Estos documentos pueden incorporarse como anexos al documento de control (véase párrafo 7, *supra*), aclarando mediante una definición del "contrato" (véase párrafo 22, *infra*), o de otro modo, que el documento de control y los anexos constituyen el contrato. Cuando por razones de comodidad un solo documento contractual se separa físicamente en partes, el conjunto de las partes deberá identificarse como algo que constituye un solo documento.

10. Por más que las partes se esfuercen sinceramente por lograr coherencia entre los documentos, durante la ejecución de un contrato puede descubrirse que las estipulaciones de dos documentos, o incluso de un mismo documento, resultan contradictorias. Tal vez las partes deseen estipular que en el primer caso se examinarán todos los documentos del contrato para descubrir la intención de las partes sobre el asunto en cuestión, y que se tratará de resolver la contradicción a la luz de esa intención. Es posible que las partes deseen también prever los casos en que este criterio no resuelva la contradicción. Quizá deseen estipular en el contrato, con respecto a ciertos tipos de documentos contractuales, que uno prevalecerá sobre el otro en caso de contradicción (p. ej. que el documento de control del contrato prevalece sobre todos los demás, que un documento contractual prevelece sobre un apéndice suyo, o que un documento contractual prevalece sobre las condiciones generales incorporadas al mismo por vía de referencia). La imposición de cláusulas semejantes sobre prioridad suele actuar como estímulo para que las partes examinen con cuidado los documentos sujetos a las cláusulas. Sin embargo, por lo que respecta a otro tipo de documentos contractuales puede ser difícil establecer en el contrato cláusulas donde se determine que ciertos documentos deben prevalecer sobre otros. Puede ser necesario tomar en cuenta diversos factores para determinar el documento que ha de prevalecer, tales como qué documento incluyó las últimas negociaciones entre las partes, la naturaleza del conflicto entre los documentos, y qué documento se centraba principalmente en el asunto en cuestión. Tal vez las partes deseen sentar criterios para determinar qué documento ha de prevalecer (p. ej. que prevalecerá aquél que permita poner en práctica más eficazmente el contrato).

11. Con respecto a la relación entre los documentos contractuales y los contactos verbales, correspondencia y proyectos de documentos producidos durante las negociaciones, pueden adoptarse uno o dos criterios. Tal vez las partes deseen estipular expresamente que tales comunicaciones y documentos no podrán utilizarse para interpretar el contrato. Un criterio alternativo es estipular que tales comunicaciones y documentos pueden usarse para interpretar el contrato en la medida en que lo autorice la ley aplicable. El primer criterio puede reducir incertidumbres en cuanto a derechos y obligaciones de las partes, mientras que el segundo puede conducir a un resultado más justo si surgiese una controversia en cuanto al significado del idioma contractual. En cualquier caso, en el contrato debe estipularse que tales comunicaciones y documentos no modificarán el acuerdo de las partes tal como aparezca expresado en el contrato.

12. A menudo las diversas partes de un contrato, las partes de un documento contractual, o un grupo de cláusulas contractuales, aparecen precedidos por epígrafes. A veces se incluyen también breves notas marginales junto a las cláusulas del contrato para describir el fondo de las mismas. Puesto que, generalmente, los epígrafes y las notas marginales sólo se insertan para facilitar la lectura del contrato, tal vez las partes deseen hacer constar que no deben considerarse como un elemento capaz de declarar los derechos u obligaciones contractuales de las partes o de influir en ellos.

13. Es posible que las partes deseen considerar si el documento de control del contrato debería contener exposiciones preliminares. Un propósito de esas exposiciones podría ser aclarar las circunstancias que indujeron a la celebración del contrato. Otros propósitos pueden ser manifestar el objeto del contrato o describir el contexto en el que fue concertado. La medida en que se utilicen las exposiciones en la interpretación de un contrato puede variar en diferentes sistemas jurídicos. Si se pretende que el contenido de las exposiciones preliminares tenga relevancia en la interpretación o ejecución del contrato, podría ser preferible incluir ese contenido en cláusulas contractuales.

14. Cuando se adopta el criterio de contratos separados, los calendarios para el cumplimiento de las obligaciones de dos o más contratistas suelen ser interdependientes. De este modo, la demora debida a un contratista puede ser causa de que un segundo contratista no pueda comenzar su parte de la construcción en la fecha prevista. El segundo contratista puede tener derecho a resarcirse de las pérdida derivadas del retraso frente al adquirente, y a su vez éste querrá ser indemnizado por el contratista causante del retraso. A fin de poner en conocimiento de un contratista las posibles consecuencias de su demora, podría ser recomendable que en cada contrato se mencionase la relación de su calendario con los calendarios conexos de otros contratos. Si se ha preparado un calendario que engloba la ejecución de las obligaciones de los diversos contratos separados, puede ser suficiente incorporar este calendario al contrato.

E. *Notificaciones*

15. Los contratos de construcción requieren frecuentemente que una parte notifique a la otra, en determinados casos, ciertos hechos o situaciones. Esas notificaciones pueden ser necesarias para uno o más de los siguientes fines: para hacer posible la cooperación en el cumplimiento del contrato (p. ej. una notificación del contratista en el sentido de que las pruebas de

funcionamiento se celebrarán en una fecha especificada); para que una parte pueda tomar medidas (p. ej. una notificación por parte del adquirente de defectos descubiertos por él en las obras, a fin de permitir al contratista subsanalarlos); o como condición previa del ejercicio de un derecho (p. ej. notificación de una parte a la otra sobre la existencia de un impedimento exonerante, cuando dicha notificación es en virtud del contrato condición previa de su capacidad para atenerse al impedimento exonerante). Las partes deberán abordar y resolver ciertas cuestiones que surgen en conexión con dichas notificaciones.

16. En interés de la certeza, sería conveniente exigir que todas las notificaciones mencionadas en el contrato se efectúen por ecrito. Tal vez las partes quieran también definir la expresión "por escrito" (véase párrafo 22, *infra*), y especificar cuáles son los medios aceptables para enviar las notificaciones (correo de superficie, correo aéreo, télex, telégrafo, transmisiones electrónicas de datos). Quizá quieran también especificar el idioma en el que hayan de hacerse las notificaciones. Por lo que respecta al momento en que una notificación será efectiva, las partes pueden recurrir a dos criterios: estipular que una notificación es efectiva al ser enviada por una parte de las partes, o que sólo lo será al ser recibida por la otra (véase párrafo 22, *infra*). De acuerdo con el primer criterio, el riesgo de un fallo en la transmisión, o de un error por parte de la oficina transmisora al transmitir la notificación, recaerá sobre la parte a quien se envía; de acuerdo con el segundo criterio, en cambio, recae en la parte que la envía. Tal vez las partes consideren aconsejable elegir medios de enviar las notificaciones gracias a los cuales se obtenga fácilmente la prueba del envío o la recepción (según el criterio adoptado) y el momento del envío o la recepción.

17. Podría ser conveniente estipular en el contrato que, salvo disposición en contrario, deben aplicarse a las notificaciones mencionadas en el contrato uno u otro criterio con respecto al momento en que se hace efectiva una notificación. Para ciertas notificaciones pueden ser adecuadas excepciones al criterio general. Así, cuando una cláusula general establece que una notificación será efectiva al ser enviada, puede a pesar de ello estipularse que las notificaciones que ha de hacer por una parte que ha incumplido sus obligaciones sean efectivas al recibirse, pues es justo que tal parte asuma el riesgo de un fallo o error en la comunicación. Cuando se establece como norma general que una notificación será efectiva al ser recibida, puede a pesar de ello estipularse, por ejemplo, que si un adquirente está obligado a notificar al contratista la existencia de defectos en las obras, y el adquirente perdería sus recursos con respecto a los defectos en caso de incumplimiento de esa obligación, tal notificación será efectiva al ser enviada.

18. Dado que el contratista tendrá a veces un representante en el país donde se están realizando las obras, en el contrato se puede estipular que las notificaciones que haga el adquirente al contratista pueden entregarse a dicho representante, y también que el representante está autorizado para hacer notificaciones en nombre del contratista. De este modo podría reducirse la inseguridad de la transmisión de notificaciones al extranjero. Todas las notificaciones de carácter rutinario requeridas durante la ejecución del contrato pueden entregarse al representante. Si el representante está presente en el emplazamiento, puede llevar junto con los representantes del adquirente un registro por escrito de las notificaciones (p. ej. un diario de correspondencia). En el contrato se puede estipular también que las notificaciones que no sean de carácter rutinario (p. ej. notificaciones de suspensión de la construcción, o terminación del contrato) deben entregarse sólo en la oficina central del contratista.

19. Las partes deberían determinar también las consecuencias legales de la falta de notificación. Cuando exista una obligación contractual de notificar, el incumplimiento de la misma entrañará normalmente la responsabilidad de indemnizar por daños y perjuicios. En casos excepcionales, tal vez las partes deseen también estipular que aquella parte que no efectúe la notificación pierde un derecho que posee (p. ej. hacer valer un impedimento exonerante: véase capítulo XXI, "Cláusulas de exoneración"). En algunos casos, la parte a la que se entrega una notificación puede tener que responder a ella. Tal vez las partes quieran especificar las consecuencias de la falta de respuesta. Por ejemplo, pueden estipular que si se envían a una parte para su aprobación gráficos o especificaciones, y ésta no responde dentro de un determinado plazo, se presumirá que los aprueba.

F. *Definiciones*

20. Los contratos de construcción contienen a menudo definiciones de palabras claves utilizadas en el contrato. Una definición asegura que la palabra definida se entiende en el mismo sentido donde quiera que se use en el contrato, y evita tener que aclarar el significado que se pretende dar a la palabra en cada ocasión en que se emplee. Es recomendable una definición si resulta ambigüa una palabra que ha de utilizarse en el contrato. Las definiciones contenidas en un contrato se encuentran frecuentemente sujetas a la salvedad de que las palabras definidas tienen los significados a ellas asignados, "salvo que el contexto determine otra cosa". Dicha salvedad contempla la posibilidad de que una palabra ya definida se haya utilizado por inadvertencia en un contexto donde no puede tener el significado asignado a ella en la definición. El procedimiento preferible es que las partes estudien cuidadosamente el contrato para asegurarse de que las palabras definidas tienen los significados asignados a ellas siempre que aparecen, eliminando así la necesidad de esa salvedad.

21. Como suele pretenderse que una definición sea aplicable a lo largo de todo un contrato, puede incluirse en el documento de control del contrato una lista de definiciones. Sin embargo, cuando una palabra que necesita definición se utiliza sólo en una cláusula particular o en una sección particular del contrato puede resultar más conveniente incluir la definición en la cláusula o sección de que se trate.

22. Las palabras que necesitan definición y el significado que se asigne a una palabra determinada, dependerán del idioma utilizado en el contrato y de la intención de las partes. Las palabras siguientes se utilizan a menudo en contratos de construcción, y tal vez las partes considerarán las definiciones más abajo expuestas como guías útiles, a los efectos de formular las definiciones pertinentes en su propio contrato.

El contrato:

"El contrato" consiste en los siguientes documentos, y tiene ese significado en todos los referidos documentos:

a) Este documento

b) . . .

c) . . .

etc.

Emplazamiento:

Por "emplazamiento" se entiende la superficie descrita en [indíquese el documento contractual] donde han de realizarse las obras.

Maquinaria y herramientas del contratista:

Por "maquinaria y herramientas del contratista" se entiende cualesquiera instrumentos, equipo, cobertizos, pertrechos o demás cosas llevadas al emplazamiento por o en nombre del contratista para la ejecución del contrato, pero no para su incorporación a las obras.

Por escrito:

"Por escrito" incluye manifestaciones contenidas en un télex, telegrama u otros medios de telecomunicación que proporcionen un registro de dichas manifestaciones.

Envío:

Se produce el "envío" de una notificación por una de las partes cuando se dirige y envía como es debido para ser transmitida, de un modo autorizado por el contrato, a la autoridad apropiada para dicha transmisión.

Recepción:

Se produce la "recepción" de una notificación por una de las partes cuando es entregada a esa parte, o cuando se entrega en un domicilio de esa parte al que, según el contrato, puede enviarse la notificación.

Subcontratista:

Por "subcontratista" se entiende cualquier persona empleada por el contratista para desempeñar cualquiera de sus obligaciones de acuerdo con el contrato de construcción en lo que respecta a la construcción de las obras.

Procedimiento jurídico:

Por "procedimiento jurídico" se entiende el procedimiento judicial o el procedimiento arbitral.

* * *

[A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.4]

Capítulo VIII. Suministro del equipo y los materiales

Resumen

El suministro de equipo y los materiales que han de incorporarse a las obras está relacionado con cuestiones como el traspaso del riesgo de pérdidas o daños del equipo y los materiales del contratista al adquirente, la transmisión de la propiedad del equipo y los materiales, el seguro del equipo y los materiales y el suministro de piezas de repuesto para el equipo después de la construcción. Esas cuestiones conexas se abordan en otros capítulos (párrafos 1 y 2). Dado que, por regla general, el equipo y los materiales han de ser incorporados a las obras por el contratista, el suministro, a diferencia de la entrega del equipo y los materiales en virtud de un contrato de compraventa, es únicamente un cumplimiento parcial de las obligaciones del contratista (párrafo 3).

Es recomendable que se describan en el contrato el equipo y los materiales que han de suministrarse. La índole de la descripción dependerá del criterio de contratación elegido por el adquirente y del alcance de las obligaciones del contratista (párrafos 5 y 6).

En el contrato deberá estipularse el plazo y el lugar en que han de suministrarse el equipo y los materiales. Según la índole del calendario del contrato, se puede consignar en éste el plazo del suministro como fecha fija o como período. Es importante estipular el plazo del suministro en los casos en que ha de coordinarse el cumplimiento de las obligaciones de varios contratistas. En tales casos, el momento del suministro puede especificarse como obligatorio en el calendario (párrafos 7 y 8). La indicación del lugar en el que han de suministrarse el equipo y los materiales tal vez sea importante para que el adquirente pueda determinar dónde ha de recibir el equipo y los materiales, o dónde se le puede traspasar el riesgo de pérdida o daños del equipo y los materiales (párrafo 9).

En el contrato debe estipularse cúal de las partes está obligada a organizar el transporte del equipo y los materiales hasta el emplazamiento y sufragar gastos relacionados con ese transporte. En el contrato debe hacerse referencia a cuestiones como el embalaje del equipo y los materiales, los permisos necesarios para el transporte, el marcado del equipo y los materiales, y el envío de los documentos de transporte (párrafos 10 a 14).

El contrato debe determinar cuál de las partes ha de encargarse del despacho de aduana del equipo y los materiales, y del pago de los derechos de aduana. En el país donde han de construirse las obras pueden existir normas jurídicas que limiten la importación de equipo y materiales, y en el país del contratista normas que limiten la exportación de equipo y materiales. El contrato debe asignar la responsabilidad de obtener las licencias de importación o exportación necesarias (párrafos 15 a 17).

Tal vez sea preciso que el adquirente reciba el equipo y los materiales suministrados por el contratista antes de almacenarlos o antes de su incorporación a las obras por el adquirente o por un contratista distinto del que suministra el equipo y los materiales. Pueden surgir controversias sobre si las pérdidas o daños del equipo y los materiales, o defectos presentes en ellos, se han producido antes o después de la recepción. Pueden reducirse esas controversias si se obliga al adquirente a comprobar el estado manifiesto del equipo y los materiales en el momento de la recepción y a notificar al contratista las pérdidas, daños o defectos que descubra. Debe obligarse al contratista a reparar los defectos (párrafos 18 a 20).

Si el equipo y los materiales han de almacenarse en el emplazamiento, el contrato debe determinar cuál de las partes ha de asumir responsabilidad por el almacenaje y ha de facilitar los medios correspondientes. Si el adquirente almacena el equipo y los materiales, en el contrato debe estipularse que el contratista ha de comprobar el equipo y los materiales en el momento en que le sean entregados de nuevo (párrafos 21 a 26).

Si el adquirente ha de suministrar equipo y materiales determinados para su utilización por el contratista, en el contrato debe especificarse la cantidad y la calidad del equipo y de los materiales que han de ser suministrados con ese fin. Las partes tal vez deseen especificar las consecuencias jurídicas de la demora en el suministro por el adquirente y de los defectos en el equipo y los materiales suministrados (párrafos 27 a 30).

* * *

A. *Observaciones generales*

1. El presente capítulo trata del suministro del equipo y los materiales que han de incorporarse a las obras. La maquinaria y las herramientas del contratista que han de utilizarse para realizar la construcción sin pasar a ser parte de las obras se examinan en el capítulo IX, "Construcción en el emplazamiento".

2. En otros capítulos se examinan ciertos aspectos del suministro del equipo y los materiales que han de incorporarse a las obras. El momento del traspaso del riesgo de pérdidas o daños del equipo y los materiales del contratista al adquirente y las consecuencias del traspaso del riesgo se abordan en el capítulo XIV, "Traspaso del riesgo". El momento de la transmisión de la propiedad del equipo y los materiales del contratista al adquirente se examina en el capítulo XV, "Transferencia de la propiedad de los bienes". El seguro del equipo y los materiales se examina en el capítulo XVI, "Seguro". Las piezas de repuesto para el equipo incorporado a las obras que ha de suministrar el contratista después de la terminación de la construcción se examinan en el capítulo XXVI, "Suministro de piezas de repuesto y de servicios después de la construcción".

3. Como el equipo y los materiales que suministra el contratista han de ser, por regla general, incorporados a las obras también por éste, el simple suministro del equipo y los materiales constituye únicamente un cumplimiento parcial de las obligaciones del contratista. Por lo tanto, ha de diferenciarse el suministro en virtud de un contrato de obras de la entrega del equipo y los materiales en virtud de un contrato de compraventa. En algunos casos (en particular, si se contrata a un solo contratista para construir todas las obras), el equipo y los materiales pueden permanecer en manos del contratista después de la llegada al emplazamiento hasta su incorporación a las obras. En otros casos, pueden ser recibidos por el adquirente para su almacenaje, y, posteriormente, entregados nuevamente al contratista para su incorporación a las obras.

4. El momento del suministro del equipo y los materiales al emplazamiento por el contratista puede tener ciertas consecuencias jurídicas. El momento del suministro puede ser pertinente para comprobar el progreso de la construcción con arreglo a un calendario (véase el capítulo IX, "Construcción en el emplazamiento"). Si el adquirente deja de recibir el equipo y los materiales en el lugar del suministro, el riesgo puede pasar al adquirente respecto del equipo y los materiales (véase el capítulo XIV, "Traspaso del riesgo").

B. *Suministro del equipo y los materiales por el contratista*

1. Descripción del equipo y los materiales que han de suministrarse

5. Como norma general, es conveniente que en el contrato se describan el equipo y los materiales que ha de suministrar el contratista. No obstante, la índole de la descripción dependerá del criterio de contratación adoptado por el adquirente y del alcance de las obligaciones del contratista. En algunos casos, por ejemplo, el contratista puede ser uno entre varios contratados para construir las obras, y su obligación principal puede ser la de suministrar un determinado tipo de equipo. Dado que, en virtud de ese criterio de contratación, el adquirente asume los riesgos relacionados con la coordinación de la ejecución que han de realizar los contratistas (véase el capítulo II, "Selección de los criterios de contratación"), debe asegurarse de que todo el equipo y los materiales necesarios para la construcción de todas las obras estén incluidos y claramente descritos en los diversos contratos.

6. Cuando un solo contratista está obligado a construir todas las obras (v.g.: en virtud de un contrato llave en mano) o una parte concreta de las obras (v.g.: una central eléctrica), tiene la obligación de suministrar todo el equipo y los materiales necesarios para realizar la construcción exigida, aun cuando no todos los elementos del equipo y los materiales estén descritos específicamente en el contrato. No obstante, a menudo es conveniente describir en el contrato los elementos importantes del equipo y los materiales que se han de suministrar, puesto que tal descripción puede facilitar una garantía de la calidad de la construcción (véase el capítulo V, "Descripción de las instalaciones", y el capítulo XII, "Inspección").

2. *Plazo y lugar de suministro*

7. En el contrato deben especificarse el plazo y el lugar en que han de suministrarse el equipo y los materiales. El plazo de suministro se podrá consignar como fecha concreta o como período. Una fecha concreta es apropiada cuando se ha establecido un calendario rígido para la construcción, dándose el caso de que al contratista posiblemente ni siquiera se le permite efectuar el suministro antes de la fecha fijada (v.g.: porque no se dispondría antes de medios de almacenaje o de fondos para pagar el suministro). En algunas circunstancias quizá no sea posible especificar una fecha de suministro, por ejemplo, cuando esa fecha ha de estar vinculada a la ejecución previa por otro contratista y el momento de esa ejecución es dudoso. En ese caso, quizá sea apropiado estipular que el suministro tenga lugar durante un período que comience a contar a partir de la terminación de la ejecución por el otro contratista. Si se fija un período, el contrato puede disponer que el contratista tiene derecho a suministrar el equipo y los materiales en cualquier momento dentro de ese período, o que el adquirente tiene derecho a exigir que el equipo y los materiales sean suministrados en un momento concreto dentro de ese período (v.g.: habida cuenta del progreso de la construcción por otros contratistas).

8. Cuando otros contratistas han de incorporar el equipo y los materiales a las obras bajo la supervisión del contratista que suministra el equipo y los materiales, es importante estipular el plazo en que el equipo y los materiales deben suministrarse con objeto de que los demás contratistas sepan cuando pueden comenzar sus ejecuciones. En esos casos, suele ser conveniente especificar en el calendario de construcción que el plazo de suministro es obligatorio. Incluso en los casos en que el equipo y los materiales han de ser utilizados únicamente por el contratista que los suministra, la estipulación del plazo y el lugar de suministro puede ser importante para que el adquirente pueda determinar si el contratista está observando el calendario de construcción (véase el capítulo IX, "Construcción en el emplazamiento"). Si el contratista no suministra a tiempo el equipo y los materiales en el lugar de suministro incurrirá en demora en los casos en que el plazo de suministro en virtud del calendario sea de obligado cumplimiento. Además, puede vincularse el pago de una parte del precio al plazo de suministro del equipo y los materiales.

9. Si el equipo y los materiales han de permanecer en manos del contratista para que éste los incorpore a las obras, el lugar de suministro deberá ser normalmente el emplazamiento, y el contrato debe disponer que el suministro tendrá lugar a la llegada del equipo y los materiales al emplazamiento. Si el adquirente ha de recibir el equipo y los materiales (véase el párrafo 18, *infra*), debe obligarse al contratista a suministrarlos poniéndolos a disposición del adquirente en el emplazamiento o en otro lugar especificado. En los casos en que el adquirente haya de concertar el transporte del equipo y los materiales al emplazamiento, puede obligarse al contratista a entregar el equipo y los materiales en un lugar de suministro estipulado al primer transportista contratado por el adquirente para su transporte. Los gastos de suministrar el equipo y los materiales en el lugar de suministro estipulado deben correr a cargo del contratista, salvo que se utilice el método de fijación de precios de costos reembolsables. Además, el lugar de suministro puede resultar importante en algunos casos para el traspaso del riesgo del contratista al adquirente. Por ejemplo, el contrato puede disponer que el equipo y los materiales han de ser suministrados en un lugar concreto, y que el riesgo de pérdidas o de daños del equipo y los materiales pasa al adquirente si éste deja de recibir el equipo y los materiales en un plazo estipulado después de que han sido puestos a su disposición.

3. *Transporte del equipo y los materiales*

10. En el contrato debe estipularse cuál de las partes está obligada a concertar el transporte del equipo y los materiales al emplazamiento y a sufragar los gastos relacionados con ese transporte. En un contrato llave en mano a precio alzado, el contratista suele ser el que se encarga de organizar el transporte, y normalmente se considera que los gastos relacionados con dicho transporte están incluidos en el precio alzado. Según otros criterios de contratación, el contratista o el adquirente pueden tener la obligación de concertar el transporte.

11. El contrato podría obligar al contratista a organizar y pagar el transporte al lugar en que se han de suministrar el equipo y los materiales. El contrato podrá referirse a un término comercial apropiado (v.g.: C.I.F.) en la forma en que se interpreta según las Reglas Internacionales para la Interpretación de los Términos Comerciales (INCOTERMS)[1]. Si el adquirente ha de organizar el transporte, debe obligarse al contratista en virtud del contrato a notificar al adquirente la fecha en que el transporte es necesario con suficiente antelación a esa fecha.

12. En todos los casos, el contratista debe ser responsable del embalaje y la protección del equipo y los materiales de manera adecuada para su transporte al emplazamiento por el medio de transporte previsto. El embalaje del equipo puede regirse por normas jurídicas aplicables al transporte internacional o al transporte en los países por los que ha de transportarse el equipo (v.g.: respecto de las dimensiones de un bulto y del método de embalar ciertos elementos como, por ejemplo, mercancías peligrosas). En virtud del método del precio alzado, se suele considerar que los gastos en que se incurra en relación con el embalaje del equipo y los materiales están incluidos en el precio convenido.

13. El transporte del equipo puede exigir permisos de transporte por carretera, ferrocarril u otras vías, y en el contrato debe especificarse cuál de las partes ha de ser responsable de su obtención. Debe obligarse a la parte que no sea responsable de su obtención a prestar toda la

[1] Las Reglas Internacionales para la Interpretación de los Términos Comerciales (INCOTERMS) preparadas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) figuran en la publicación de la CCI núm. 350, de 1980.

asistencia necesaria para obtenerlos (v.g.: facilitar información sobre las dimensiones del equipo, el tipo de embalaje utilizado, o los trámites que han de cumplirse para obtener los permisos con arreglo a las normas aplicables).

14. Si el adquirente ha de recibir el equipo y los materiales en el lugar de destino, sería recomendable que el contratista estuviera obligado a marcar adecuadamente los bultos que contengan el equipo y los materiales para que el adquirente pueda identificarlos. Además, debe obligarse al contratista a marcar el equipo y los materiales de conformidad con las normas aplicables a la modalidad de transporte prevista (v.g.: a utilizar las marcas apropiadas para indicar que el equipo es frágil o que los materiales son peligrosos). Debe obligarse al contratista a enviar al adquirente los documentos pertinentes (como facturas o documentos de transporte); tal vez el adquirente necesite algunos de estos documentos para recibir el envío (v.g.: un conocimiento de embarque) o el recibo de los documentos por el adquirente sea condición previa para el pago del precio del equipo y los materiales (véase el capítulo VII, "Precio"). Los documentos que el adquirente necesita para recibir el envío deben serle enviados con antelación razonable a la llegada del equipo y los materiales al lugar de destino.

4. *Derechos de aduanas y limitaciones aplicables al suministro*

a) *Derechos de aduanas*

15. El contrato debe especificar qué parte ha de encargarse del despacho de aduanas del equipo y los materiales y ha de pagar los derechos de aduanas. Por regla general, se imponen derechos de aduanas al equipo y los materiales importados. No obstante, en casos excepcionales se pueden imponer derechos de aduanas al equipo y materiales exportados o al equipo y materiales en tránsito. Tal vez sea conveniente disponer que el despacho de aduanas del equipo y materiales para exportación y el pago de los de los derechos de aduanas de exportación han de ser responsabilidad del contratista, y que el despacho de aduanas en tránsito y el pago de derechos de aduanas en tránsito han de ser responsabilidad de la parte que concierte el transporte.

16. El contrato debe determinar qué parte es responsable del despacho de aduanas del equipo y los materiales para importación y del pago de derechos de aduanas por concepto de importación. Si el adquirente ha de recibir el equipo y los materiales (véase el párrafo 18, *infra*), puede ser responsable del despacho de aduanas de importación. Si el equipo y los materiales han de permanecer en manos del contratista después de la importación, el despacho de aduanas de importación puede ser responsabilidad del contratista o del adquirente, según a cuál de las partes le resulte más fácil cumplir los trámites aduaneros aplicables al despacho. Debe obligarse a la parte que no sea responsable del despacho a prestar asistencia en los trámites, en particular facilitando los documentos que puedan ser necesarios para esos trámites (v.g.: el contratista facilitando facturas y certificados de origen, y el adquirente facilitando licencias de importación u otros permisos necesarios expedidos en el país del adquirente). Por lo que se refiere al pago de derechos de aduanas de importación, puede ser aconsejable prever que corren a cargo del adquirente. Si el pago de esos derechos corresponde al contratista, un cambio de las tarifas de los derechos de importación con respecto a las existentes en el momento de la celebración del contrato puede exigir una revisión del precio (véase el capítulo VII, "Precio").

b) *Limitaciones aplicables al suministro*

17. En el país en que han de construirse las obras pueden existir normas jurídicas que limiten la importación de equipo y materiales, o en el país del contratista u otro país del que han de exportarse el equipo y los materiales normas que limiten la exportación de equipo y materiales. Las partes deben tener en cuenta esas normas al negociar el contrato. Si se precisan licencias de importación para la importación de equipo y materiales en el país en que han de construirse las obras, debe obligarse al adquirente a obtener las licencias necesarias. El contratista debe estar obligado a obtener las licencias de exportación necesarias. El contrato puede disponer que su entrada en vigor dependerá de la concesión de licencias de importación y exportación (véase el capítulo III, "Procedimientos de celebración del contrato"). Si las licencias necesarias para la importación y exportación del equipo y los materiales no pueden obtenerse en su totalidad en un breve plazo después de la celebración del contrato, puede disponerse que éste entre en vigor incluso con anterioridad a la concesión de las licencias. No obstante, en el contrato debe especificarse las consecuencias de la no obtención de las licencias (véase el capítulo XXI, "Cláusulas de exoneración").

5. *Recepción del equipo y los materiales por el adquirente*

18. En algunas circunstancias, tal vez sea necesario que el adquirente reciba el equipo y los materiales suministrados por el contratista. Así pues, puede que el adquirente necesite recibir el equipo y los materiales antes de almacenarlos (véase la sección 6, "Almacenaje en el emplazamiento", *infra*). También puede necesitar recibirlos antes de su incorporación a las obras cuando ésta ha de ser llevada a cabo por él o por otro contratista.

19. En algunos casos, el contrato puede disponer que la recepción del equipo y los materiales por el adquirente ha de dar lugar al traspaso a éste del riesgo de pérdidas o daños del equipo y los materiales desde el momento de la recepción (véase el capítulo XII, "Traspaso del riesgo"). Cuando el riesgo se traspasa de ese modo, pueden surgir controversias acerca de si las pérdidas o daños ocurrieron antes o después de la recepción. También pueden plantearse controversias acerca de si los defectos tuvieron su causa antes de la recepción, por ejemplo, debido a defectos de fabricación o a embalaje inadecuado por el contratista, o después de la recepción, por ejemplo, debido a almacenaje inapropiado por el adquirente. Puede reducirse ese tipo de controversias si se obliga al adquirente a verificar el estado manifiesto

del equipo y los materiales en el momento de la recepción y a notificar al contratista rápidamente las pérdidas, daños o defectos que descubra. No obstante, el adquirente tal vez no esté familiarizado con la calidad prevista del equipo y los materiales (v.g.: porque no posee el conocimiento técnico para evaluar la calidad). Además, es posible que algunos defectos puedan descubrirse solamente después de la incorporación del equipo y los materiales a las obras y de la terminación de la construcción. Por lo tanto, incluso en aquellos casos en que el adquirente no notifica las pérdidas, daños o defectos del equipo y los materiales, en el contrato se puede estipular que el adquirente no pierde sus derechos respecto de las pérdidas, daños o defectos, siempre que demuestre que el contratista es responsable de las pérdidas, daños o defectos.

20. Si el equipo y los materiales tienen defectos de los que es responsable el contratista, debe obligarse a éste a subsanarlos, aunque, normalmente, debe gozar de libertad respecto de la forma en que ha de llevarse a cabo la reparación. Además, el adquirente puede tener derecho a prohibir el uso del equipo y los materiales defectuosos por el contratista y a negarse a pagar el precio del equipo y los materiales. Para que el contratista pueda reparar los defectos, debe obligarse al adquirente a recibir el equipo y los materiales defectuosos, puesto que en la mayoría de los casos la reparación puede llevarse a cabo en el emplazamiento (véase el capítulo XVIII, "Demora, defectos y otros tipos de incumplimiento"). No obstante, el adquirente debe tener derecho a recibir indemnización del contratista por las pérdidas sufridas a causa de los defectos del equipo y los materiales (v.g.: gastos suplementarios de almacenaje hasta la reparación de los defectos, o, en el caso en que el propio adquirente fuera a usar el equipo y los materiales, pérdidas derivadas de la imposibilidad de utilizarlos hasta la reparación de los defectos). En el contrato se puede estipular que, si el contratista repara los defectos del equipo y los materiales, se estimará que el momento en que se lleva a cabo la reparación es el momento de suministro. Si el adquirente no recibe el equipo y los materiales, el contrato puede disponer que se estima que el equipo y los materiales son suministrados en el momento en que se ponen a disposición del adquirente.

6. *Almacenaje en el emplazamiento*

21. Normalmente, el equipo y los materiales deben hallarse disponibles en el emplazamiento en el momento en que el calendario exija su incorporación a las obras. Por lo tanto, deben ser suministrados al emplazamiento y almacenados en dicho lugar por regla general antes del momento en que serán utilizados. El contrato debe determinar las responsabilidades de las partes en relación con dicho almacenaje.

22. Cuál sea la parte que ha de asumir la responsabilidad del almacenaje dependerá del criterio de contratación adoptado por el adquirente. Si sólo se contrata a un contratista para construir las obras, éste debe asumir normalmente la responsabilidad del almacenaje. Si se contrata a más de un contratista para construir las obras, la responsabilidad del almacenaje del equipo y los materiales suministrados por cada uno de los contratistas puede ser asumida por ellos. Ahora bien, si el personal del contratista que suministra el equipo y los materiales no se encuentra presente en el emplazamiento en el momento del suministro o el contratista no dispone de medios adecuados de almacenamiento, el adquirente puede asumir la responsabilidad del almacenaje. Puede obligarse al contratista a asesorar al adquirente sobre el modo apropiado en que deben almacenarse el equipo y los materiales.

23. La responsabilidad del almacenaje es diferente de la responsabilidad de proporcionar medios de almacenaje. Si el contratista asume la responsabilidad del almacenaje, pero no puede obtener medios adecuados, puede obligarse al adquirente a proporcionar medios de almacenaje en un momento que ha de determinarse en el calendario de construcción (véase el capítulo IX, "Construcción en el emplazamiento"). Cuando se obliga al contratista a proporcionar instalaciones de almacenaje, el adquirente suele estar obligado a proporcionar los terrenos en los que han de situarse dichas instalaciones.

24. El contrato debe definir con claridad el alcance de la responsabilidad de una parte respecto del almacenaje, y armonizar las disposiciones sobre esa responsabilidad con las disposiciones sobre el traspaso del riesgo de pérdidas o daños del equipo y los materiales suministrados por el contratista. Así pues, si el equipo y los materiales, una vez que han sido suministrados al emplazamiento, han de permanecer en manos del contratista y ser almacenados por él, que es quien asume el riesgo de pérdidas o daños del equipo y los materiales, tal vez no sea necesario definir su responsabilidad respecto del almacenaje. En tales casos, la responsabilidad del contratista por defectos en las obras, o en la parte de las obras a la que se han de incorporar el equipo y los materiales almacenados, será incentivo suficiente para cuidar de que el almacenaje sea adecuado.

25. Si el adquirente ha de almacenar el equipo y los materiales y ha de asumir el riesgo de pérdidas o daños de los mismos, puede obligársele a entregar el equipo y los materiales al contratista en la misma cantidad y estado en que los recibió para almacenarlos. En los casos en que el adquirente ha de efectuar el almacenaje pero el contratista ha de asumir el riesgo, puede obligarse al adquirente a tomar todas las precauciones razonables para impedir o minimizar las pérdidas o daños del equipo y los materiales almacenados. En todos los casos en que el adquirente almacena los bienes, debe obligársele a notificar sin demora al contratista toda pérdida o daño del equipo y los materiales almacenados.

26. El contrato, o un acuerdo celebrado posteriormente entre las partes, puede determinar el momento y el modo en que el equipo y los materiales han de ser devueltos por el adquirente al contratista para ser utilizados en la construcción. Puede obligarse al contratista a verificar el equipo y los materiales en el momento en que le son entregados por el adquirente y notificar a éste los defectos. Que el adquirente sea responsable o no de los defectos dependerá de la índole

de la responsabilidad del adquirente respecto del almacenaje. No obstante, en el contrato puede estipularse que, si el contratista no notifica al adquirente los defectos de los que éste es responsable y no describe su índole en un plazo determinado después de que los ha descubierto o debería haberlos descubierto, pierde su derecho a hacer responsable al adquirente de esos defectos.

C. *Suministro del equipo y los materiales por el adquirente*

27. Con arreglo a algunos contratos de obras, el adquirente puede asumir la obligación de suministrar determinados equipos y materiales necesarios para la construcción de las obras por el contratista. Debe diferenciarse este supuesto de la situación en la que el adquirente ha decidido construir por sí mismo parte de las obras, de cuya construcción va a ser exclusivamente responsable (véase el capítulo II, "Selección de los criterios de contratación"). El suministro por el adquirente del equipo y los materiales necesarios para la construcción de las obras por el contratista puede resultar aconsejable en particular cuando el equipo y los materiales puedan obtenerse en el país del adquirente a menor costo que en el extranjero, o cuando es importante para el adquirente conservar las divisas.

28. Deben estipularse en el contrato la cantidad y la calidad del equipo y los materiales que ha de suministrar el adquirente. Puede ser responsabilidad del contratista especificar la cantidad y la calidad del equipo y los materiales apropiados para la construcción que ha de efectuar. Debe determinarse en el calendario el momento del suministro por el adquirente al emplazamiento (véase el capítulo IX, "Construcción en el emplazamiento") por referencia a fechas o períodos, de forma análoga a la determinación del momento del suministro por el contratista (véase el párrafo 7, *supra*).

29. El suministro que ha de efectuar el adquirente repercutirá en el cumplimiento de las obligaciones del contratista en lo que respecta a la construcción. Por lo tanto, las partes tal vez deseen especificar en el contrato las consecuencias jurídicas de la demora por parte del adquirente en el suministro del equipo y los materiales, o del suministro de equipo y materiales de calidad inferior a la especificada en el contrato. No debe estimarse que el contratista ha incurrido en demora si no termina a tiempo la construcción de las obras o de parte de ellas debido a la demora del adquirente en suministrar el equipo y los materiales. Además, el contratista no debe ser responsable de defectos en las obras si han sido causados por defectos en el equipo y los materiales suministrados por el adquirente (véase el capítulo XVIII, "Demora, defectos y otros tipos de incumplimiento"). Además, el contratista puede tener derecho a recibir indemnización por pérdidas que le hayan sido causadas por el demora o por defectos (véase el capítulo XX, "Daños y perjuicios" y el capítulo XXI, "Cláusulas de exoneración"). No obstante, debe obligarse al contratista a inspeccionar con razonable cuidado el equipo y los materiales poco después de su suministro. El contrato puede disponer también, que si el contratista no notifica al adquirente los defectos que ha descubierto o que hubiera descubierto mediante una inspección razonable, dentro de un plazo determinado después del suministro, pierde su derecho a basarse en esos defectos para eludir la responsabilidad por defectos en las obras, o a recibir daños y perjuicios por pérdidas causadas por esos defectos.

30. Normalmente, las partes tal vez deseen convenir en que el contratista no ha de pagar el suministro del equipo y los materiales por el adquirente como partida separada, sino que el valor del suministro que efectúa el adquirente ha de tenerse en cuenta al determinar el precio que ha de pagar el adquirente por la construcción de las obras. Excepcionalmente, no obstante, las partes tal vez deseen convenir en que el contratista ha de pagar al adquirente el suministro de parte o de la totalidad del equipo y los materiales como elemento separado. Habitualmente, las condiciones de pago serían análogas a las utilizadas en un contrato de compraventa internacional.

* * *

[A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.5]

Capítulo XXVI. Suministro de piezas de repuesto y de servicios después de la construcción

Resumen

Incluso después de que las instalaciones estén listas para funcionar, es posible que el adquirente necesite asistencia que el contratista esté en condiciones de brindarle. Serán necesarias piezas de repuesto para sustituir al equipo desgastado. También será preciso asegurar el mantenimiento de las instalaciones y, cuando se produzcan averías, repararlas. El adquirente necesitará la asistencia del contratista para la explotación técnica de las instalaciones, mientras que no disponga de todo el personal calificado que esa explotación requiere. La planificación del suministro de piezas de repuesto y servicios se verá facilitada si las partes se ocupan de este suministro al elaborar el contrato de obras (párrafos 1 a 4).

Cabe exigir a la persona que se ofrece a construir las instalaciones que indique qué piezas de repuesto pueden ser necesarias para un determinado período de explotación de las instalaciones, así como los precios de esas piezas y el plazo durante el que aseguraría su suministro. Con respecto a aquellas piezas de repuesto que solamente pueda proporcionar el contratista, quizá sea aconsejable que el adquirente obligue al contratista a que le suministre una reserva importante al terminar las obras (párrafos 6 a 9). Si no es el contratista quien fabrica las piezas de repuesto sino sus proveedores, quizá sea conveniente que el propio adquirente entre en tratos contractuales con esos proveedores (párrafo 10).

Por si se descubre algún error en la estimación de las piezas de repuesto que el contratista habría de proporcionar durante determinado período, conviene que el contratista se comprometa a suministrar cualesquiera otras piezas adicionales que sean necesarias. Las partes deben convenir las modalidades del pedido y de la entrega de piezas de repuesto. En el contrato se determinará la calidad de esas piezas y se estipulará una garantía de calidad (párrafos 12 a 14).

El contratista debe obligarse a informar al adquirente si introduce alguna modificación o mejora en el diseño de las piezas de repuesto que se haya comprometido a suministrar. También debe obligarse a suministrar cualquier manual, herramienta o equipo que se necesite para el montaje de las piezas de repuesto (párrafos 15 y 16).

Cabe también exigir a la persona que se ofrece a construir las instalaciones que indique si está dispuesta a suministrar los servicios de mantenimiento necesarios y el tiempo durante el que se compromete a hacerlo. Puede pedirse al contratista que presente un programa de mantenimiento destinado a asegurar el buen funcionamiento de las instalaciones, que serviría para definir sus obligaciones al respecto (párrafos 17 y 18).

Cabe especificar en el contrato las normas que deberá seguir el contratista en su labor de mantenimiento. Conviene que el contratista esté obligado a presentar un informe sobre cada operación de mantenimiento (párrafos 19 y 20). Sería también aconsejable que el contrato estipulase la forma de fijar el precio (p. ej. precio alzado, precio unitario o sobre la base de costos reembolsables), así como las condiciones de pago aplicables (p. ej. relativas a la moneda, el lugar y la fecha de pago).

Conviene que el contrato defina el alcance de las obligaciones del contratista en materia de reparaciones (párrafos 23 y 24). También convendría definir el procedimiento para notificar al contratista la necesidad de alguna reparación. Es posible que se exija al contratista que presente un presupuesto y un calendario de las reparaciones para que las partes puedan convenir a continuación en qué condiciones se habrá de efectuar la reparación. Conviene que se especifique cuáles serán las condiciones de pago aplicables (párrafos 25 a 27).

Cabe especificar en el contrato las normas que el contratista debe seguir al efectuar las reparaciones. Conviene obligar al contratista a que presente un informe sobre cada reparación que efectúe. Se le debe exigir, además, que suscriba una garantía por la que asume la responsabilidad de los defectos en las reparaciones (párrafos 28 y 29).

Si se impone en el contrato obligaciones al contratista con respecto a la explotación técnica de las instalaciones, conviene describir cuidadosamente el alcance de esas obligaciones. A ese efecto cabe preparar un organigrama en el que se indiquen las funciones asignadas al personal del contratista. Habrá que delimitar claramente la función de control del adquirente y del contratista durante la explotación de las instalaciones. También se debe estipular en el contrato un procedimiento para resolver las reclamaciones de una de las partes contra la otra (párrafos 31 y 32).

Se debe convenir en el contrato el método para la fijación del precio (p. ej. precio alzado, o montos fijos combinados con el método de costos reembolsables), así como las condiciones de pago aplicables (párrafo 33).

Se puede exigir del adquirente ciertas facilidades para los servicios de mantenimiento, reparación y explotación que ha de prestar el contratista (p. ej. obtención de visados o permisos de trabajo para el personal del contratista). Es probable que el adquirente quiera hacerse cargo del suministro de equipo y materiales procedentes del propio país para los trabajos de mantenimiento y reparación (párrafo 34).

El contrato debe indicar el momento en que darán comienzo las obligaciones asumidas por el contratista con respecto al suministro de piezas de repuesto y a la prestación de servicios de mantenimiento, reparación y explotación, así como la duración de esas obligaciones. Esta duración puede que coincida con la vida útil prevista de las instalaciones, con un período más breve que se renovaría automáticamente (párrafos 35 y 36). Si el contrato impone obligaciones al contratista por un período prolongado, tal vez sea conveniente prever algún mecanismo (p. ej. una revisión periódica) para modificar el alcance de esas obligaciones y el precio pagadero al adquirente. Incluso en casos en los que no se modifique el alcance de las obligaciones del contratista, es posible que sea necesario revisar el precio por haber cambiado los costos de las mercaderías y servicios necesarios para cumplirlas (párrafos 37 y 38).

En el contrato se puede facultar al adquirente a extinguir las obligaciones del contratista con respecto al suministro dándole un preaviso convenido. También puede facultarse al adquirente a extinguir por conveniencia la obligación en cualquier momento, siempre que indemnice al contratista por las pérdidas que sufra por razón de esa extinción (párrafo 39).

Quizá las partes deseen prever otros remedios distintos a la extinción de los que puedan valerse en caso de incumplimiento de una de ellas (p. ej. daños y perjuicios, o indemnización convenida y cláusulas penales) (párrafo 40).

* * *

A. *Observaciones generales*

1. Incluso después de que se hayan terminado las obras y las instalaciones estén listas para funcionar, es posible que el adquirente necesite asistencia que el contratista esté en condiciones de suministrar. Para que las instalaciones funcionen normalmente será preciso reemplazar el equipo, los componentes y las maquinarias que se vayan desgastando con piezas de repuesto. El adquirente debe velar por el buen estado de las

instalaciones. El mantenimiento cumple a este respecto una función primordialmente preventiva: a corto plazo, impide costosas averías, mientras que a largo plazo evita que las instalaciones dejen de funcionar correctamente antes de que expire su vida útil prevista. Pero pese a un mantenimiento periódico, es posible que de vez en cuando haya que reparar alguna parte de las instalaciones que hubiese dejado de funcionar. Las averías pueden causar grandes pérdidas al adquirente y es de sumo interés para él que las reparaciones se hagan con la debida prontitud. La reparación cumple, por consiguiente, una función primordialmente curativa. Se requerirán piezas de repuesto tanto para el mantenimiento como para las reparaciones.

2. En el momento en que se terminan las obras, es posible que el personal del adquirente no posea todos los conocimientos de que se precisa para la explotación técnica de las instalaciones y que, por consiguiente, el adquirente desee que el contratista le preste asistencia al respecto. Esta asistencia puede ser más o menos intensa. En algunos casos, el contratista proporcionaría el personal requerido para cubrir muchos de los puestos técnicos de las instalaciones, mientras que en otros sólo proporcionaría expertos técnicos para que colaboren con el personal del adquirente en algunas operaciones sumamentes especializadas.

3. Es necesario distinguir la explotación de las instalaciones de las obligaciones de capacitación que también puede asumir el contratista. Por ejemplo, en un contrato producto en mano, el contratista debe capacitar al personal del adquirente, y demostrar durante el período de prueba estipulado en el contrato que el personal puede hacer funcionar las instalaciones y alcanzar los objetivos de producción convenidos empleando las materias primas y otros insumos que utilizaría el adquirente (véase el capítulo II, "Selección de los criterios de contratación"). En otros tipos de contrato, el contratista se suele comprometer a enseñar al personal del adquirente a hacer funcionar determinados elementos del equipo (véase el capítulo VI, "Transferencia de tecnología"). Puede ser importantísimo para el adquirente que el contratista se haya obligado a suministrar piezas de repuesto y servicios de mantenimiento, reparación y explotación después de la construcción. Puede suceder que algunas piezas de repuesto y algunos servicios de reparación no se consigan de ninguna otra fuente.

B. *Arreglos contractuales*

4. Las partes facilitarían considerablemente la planificación del suministro de piezas de repuesto y servicios después de la construcción, si en el momento de celebrar el contrato, previeran cuales iban a ser las necesidades del adquirente al respecto y estipularan como se iban a satisfacer. También sería más fácil llegar a un acuerdo, en ese momento, sobre la cantidad de piezas de repuesto y de servicios, la duración del suministro, y el precio que se habría de pagar, que en una etapa ulterior. Pero en algunos casos puede ocurrir que no se sepa con seguridad en ese momento la cantidad de piezas de repuesto y de servicios que necesitará el adquirente (p. ej. tal vez no sea posible prever cuanto personal calificado estará disponible en el país al terminarse las obras). En esos casos, una posible solución sería consignar en el contrato los tipos de asistencia que no se sepa con certeza si van a necesitar (p. ej. mantenimiento) y estipular que el contratista estará obligado a prestar aquella asistencia que el adquirente le solicite antes de la terminación de las obras, en la medida en que le sea posible prestarla. Las partes deben convenir en las bases que han de servir para la determinación del precio pagadero al adquirente (véanse los párrafos 13, 21, 26 y 33, *infra*). También deben incluir en el contrato cláusulas relativas a todas las cuestiones sobre las que pueda llegarse a un acuerdo en el momento de su celebración (p. ej. la calidad de las piezas de repuesto o de los servicios y las condiciones de pago).

5. Otra solución posible de la dificultad, en caso de que al celebrarse el contrato de obras no se conozcan con precisión las necesidades del adquirente, sería estipular estas obligaciones de las partes en un contrato separado. Éste podría celebrarse en alguna fecha próxima a la terminación de las obras, momento en el que quizá el adquirente pueda ya calcular mejor sus necesidades[1].

C. *Piezas de repuesto*

6. El contratista es quien se encuentra en mejores condiciones para determinar el tipo, la cantidad y la calidad de las piezas de repuesto que serán necesarias durante la explotación de las instalaciones. En consecuencia, se puede pedir al licitante o a la persona con la que se esté negociando el contrato que presente antes de la celebración del mismo (p. ej. junto con su oferta de construir las instalaciones) una lista de las piezas de repuesto, (con indicación de la cantidad repectiva que pueden ser necesarias durante cierto período (p. ej. durante dos años de explotación de las instalaciones) y que indique el plazo a partir de la entrada en funcionamiento de las instalaciones durante el que estaría dispuesto a asegurar el suministro de esas piezas, los precios de esas piezas y el período de vigencia de esos precios. También puede pedírsele que indique en la lista cuáles son las piezas de repuesto que fabricaría él mismo y cuáles compraría a otros proveedores.

7. Las piezas de repuesto necesarias para las instalaciones suelen corresponder a dos categorías. La primera sería la de las piezas normalizadas que se pueden obtener del contratista y de diversas otras fuentes. La segunda sería la de las piezas no normalizadas que sólo se podrían obtener del contratista.

8. Con respecto a las piezas de repuesto de la primera categoría, normalmente podrán obtenerse a más bajo

[1] La Comisión Económica para Europa está preparando una guía para la redacción de contratos internacionales de prestación de servicios relativos al mantenimiento, reparación y explotación de instalaciones industriales y de otra índole que servirá de ayuda a las partes para redactar un contrato o contratos separados relativos al mantenimiento, la reparación y la explotación.

costo y en mejores condiciones de otras fuentes distintas al contratista. Pero tal vez convenga obligarle a suministrar una cierta cantidad en el momento de la terminación de las obras para cubrir el tiempo que transcurra entre el inicio de la explotación y el momento en que el adquirente regularice sus propias fuentes de suministro. Cabe también obligar al contratista a que indique las fuentes de las que el adquirente podrá obtener piezas de repuesto.

9. En lo que respecta a las piezas de repuesto de la segunda categoría, el adquirente tendrá que solicitarlas del contratista. Quizá sea conveniente para el adquirente que el contratista se obligue a suministrar, en el momento en que se terminen las obras, un acopio abundante de esas piezas de repuesto (p. ej. suficientes para dos años de explotación de las instalaciones). De este modo las piezas de repuesto y el equipo que se incorporaría a las instalaciones podrían fabricarse al mismo tiempo y transportarse juntos al emplazamiento, con la consiguiente reducción probable de los costos de producción y de transporte. Sería aconsejable que el adquirente se constituyese una reserva incluso mayor de piezas, si hay probabilidades de que los precios del contratista aumenten considerablemente más adelante.

10. Si las piezas de repuesto no normalizadas no son fabricadas por el contratista sino por sus proveedores, el adquirente puede acordar su suministro con el contratista (que se encargaría de conseguirlas de los proveedores) o celebrar él mismo contratos independientes con los proveedores. En el caso de que elija lo segundo, tal vez desee contratar al contratista como su representante para la compra de piezas de repuesto. Las partes deben convenir en los servicios que habrá de prestar el contratista, entre los que cabe incluir el de ponerse en contacto con los posibles proveedores, conseguir ofertas competitivas, calcular las cantidades de piezas de repuesto necesarias, evaluar las ofertas, formular recomendaciones en cuanto a la compra, y organizar la entrega.

11. En casos excepcionales, es posible que el adquirente posea la capacidad técnica requerida para fabricar determinadas piezas de repuesto no normalizadas, y desee hacerlo (p. ej. para ahorrar divisas). En tales casos, convendría estipular en el contrato que el contratista estará obligado a suministrar los dibujos y especificaciones necesarias para su fabricación, siempre y cuando esté en condiciones de hacerlo. Podría no estarlo si ese tipo de piezas de repuesto procede de un proveedor y si ese proveedor tiene derechos de propiedad industrial sobre ellas.

12. En aquellos casos en los que el contratista presenta una estimación de la cantidad de piezas de repuesto necesarias para un cierto período de explotación de las instalaciones y el adquirente le compra la cantidad indicada, puede suceder que se descubra durante el funcionamiento efectivo de las instalaciones que esa estimación no era correcta y que el adquirente necesita piezas adicionales. En tales circunstancias, convendría que el contratista hubiese de suministrar esas piezas al mismo precio que antes, siempre que el adquirente solicite las piezas dentro de un plazo previamente convenido, que se contará a partir del inicio de la explotación.

13. Las partes deben contemplar las cuestiones relativas al pedido y la entrega de piezas de repuesto. Es preciso que convengan en qué momento habrá de efectuarse la entrega (p. ej. algunas piezas de repuesto se entregarían automáticamente a intervalos determinados, mientras que otras a pedido del adquirente). Convendría, además, que estipulasen la forma en que se comunicarán los pedidos, y dentro de qué plazo se efectuará la entrega (p. ej. en los treinta días siguientes a la notificación del pedido). Tal vez el adquirente desee estipular el pago de una indemnización convencional o de una pena por la demora en la entrega (véase el capítulo XX, "Indemnización convencional y cláusulas penales"). Con respecto al traspaso del riesgo, embalaje, pago de derechos aduaneros e impuestos, y otras cuestiones relacionadas con la entrega de las piezas de repuesto, tal vez las partes deseen estipular que solucionarán esas cuestiones de conformidad con algún término comercial de uso reconocido (p. ej. F.O.B., C.I.F.)[2]. Los precios de las piezas de repuesto deben convenirse entre las partes sobre la base de los precios indicados por el contratista (véase el párrafo 6, *supra*) y conviene que se pongan además de acuerdo sobre las condiciones de pago aplicables (p. ej. la moneda, la fecha y el lugar de pago).

14. Se debe indicar en el contrato la calidad de las piezas de repuesto que se han de suministrar. Se estipulará, por ejemplo, que han de ser de la misma calidad que las piezas ya incorporadas a las instalaciones, o que su calidad ha de satisfacer las especificaciones técnicas convenidas en el contrato. Debe incluirse además, en el contrato una garantía de calidad de las piezas de repuesto, por la que el contratista se haga responsable de cualquier defecto que se descubra y notifique antes de que haya expirado el plazo de garantía (véase el capítulo XVIII, "Demora, defectos y otros tipos de incumplimiento"). Dado que es probable que las piezas de repuesto, que se suministran en determinada fecha sean utilizadas más adelante, puede resultar difícil fijar el plazo de garantía o el momento en que dará comienzo. Una solución sería la de estipular un plazo de garantía relativamente breve, contado a partir de la fecha de incorporación de las piezas, en combinación con un plazo más largo de extinción de la garantía, que comenzaría a correr a partir de la fecha de entrega de las piezas y que no dependería de su utilización.

15. Es posible que, una vez terminadas las obras, el contratista modifique o mejore el diseño de alguno de los elementos que fabrica y que se haya comprometido a suministrar como pieza de repuesto, y que las partes estén interesadas en reemplazar las piezas de repuesto iniciales por las de nuevo diseño. Por consiguiente, conviene que el contratista se obligue a informar al

[2]El término comercial puede indicarse haciendo referencia a las Reglas Internacionales para la Interpretación de los Términos Comerciales (INCOTERMS), preparadas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) (Publicación de la CCI núm. 350, 1980).

adquirente de los cambios o mejoras de diseño, a fin de que el adquirente negocie, si así lo desea, el suministro de las nuevas piezas de repuesto en vez de las previamente convenidas.

16. Es conveniente que el personal del adquirente adquiera la capacidad técnica para montar las piezas de repuesto. Por ello, convendría tal vez que el contratista se obligue a suministrar los manuales de instrucción, las herramientas y el equipo necesarios y, a impartir, cuando haga falta, capacitación al personal del adquirente para el montaje de las piezas de repuesto.

D. *Mantenimiento*

17. Determinadas operaciones constituyen un componente necesario del mantenimiento de las instalaciones industriales, p. ej. su inspección periódica, lubricación, limpieza y reajuste; la sustitución de las piezas defectuosas o deterioradas. El mantenimiento puede incluir también actividades de organización tales como la confección de un calendario o de un registro de mantenimiento. Tal vez se solicite al licitante o a la persona con la que se negocia el contrato que indique si estaría dispuesto a suministrar los servicios de mantenimiento que requieren las instalaciones, así como el período durante el que se comprometería a hacerlo.

18. A fin de facilitar al adquirente el mantenimiento de las instalaciones, cabría exigir al contratista que presente en el momento de la celebración del contrato un programa de mantenimiento por el que se consiga que las instalaciones funcionen con la eficacia requerida por el adquirente durante la vida útil de las mismas. Además se le puede pedir que proporcione manuales de mantenimiento que indiquen los procedimientos adecuados. Tal vez el adquirente desee contratar un ingeniero consultor para que examine ese programa y los procedimientos de mantenimiento presentados por el contratista. El adquirente estaría entonces en condiciones de determinar de qué parte del mantenimiento se podría encargar según el personal calificado de que disponga, las obligaciones de capacitación que haya asumido el contratista (véase el capítulo VI, "Transferencia de tecnología") o el equipo de mantenimiento que posea. Se debe indicar en el contrato cuáles son los elementos que deben ser objeto de mantenimiento (p. ej. todas las instalaciones, o determinadas partes del equipo) y definir las obligaciones de mantenimiento que las partes desean que asuma el contratista. En el supuesto de que importantes elementos del equipo hayan sido fabricados por proveedores del contratista, el adquirente tal vez prefiera celebrar contratos de mantenimiento independientes con esos proveedores, que quizá estén más calificados para ocuparse del mantenimiento de esos elementos. Se podría facilitar la prueba de que el mantenimiento es correcto estipulando que el personal del adquirente participará en las operaciones de mantenimiento junto al personal del contratista. Un tal arreglo podría ser muy útil para la capacitación del personal del adquirente en esas operaciones.

19. Tal vez las partes deseen estipular las normas que debe seguir el contratista al ejecutar la labor de mantenimiento. Si existen directrices o normas de mantenimiento definidas por alguna entidad profesional, cabría utilizarlas como referencia para describir las obligaciones del contratista, pero si no existen, se podría indicar en el contrato que el mantenimiento se efectuará con la debida diligencia profesional. Otra solución sería que el contratista se comprometiera a que el nivel del mantenimiento fuese tal que, durante un determinado período (p. ej. un año), la parte de las instalaciones objeto de mantenimiento funcionaría de conformidad con el contrato durante un porcentaje, no inferior al indicado, del total de su tiempo normal de explotación correspondiente a ese período. Debe excluirse del alcance de esta garantía la falta de funcionamiento de las instalaciones por causas no imputables al contratista, como podría ser su utilización incorrecta por el personal del adquirente.

20. Conviene imponer al contratista la obligación de presentar un informe sobre cada operación de mantenimiento tan pronto como se haya efectuado. En este informe se habrían de describir las operaciones que se llevaron a cabo. También se haría constar en el mismo todos los defectos descubiertos en las instalaciones, los trabajos de reparación o mantenimiento necesarios y que estén fuera del alcance de las obligaciones del contratista, y una estimación de su costo, si el contratista estima que puede efectuar esos trabajos.

21. La obligación principal del adquirente será el pago del precio. Puede fijarse un precio alzado pagadero al contratista por todas las obligaciones que haya asumido y los costos en que haya incurrido por concepto del mantenimiento. Quizá esta solución resulte adecuada para operaciones de mantenimiento de índole uniforme y rutinaria. También se podría convenir un precio unitario por cada unidad de tiempo dedicada a los diversos procesos involucrados en el mantenimiento. Otra solución consistiría en estipular que el contratista percibirá una suma que cubra sus gastos generales y beneficios, mientras que sus gastos directos serán remunerados por el método de los costos reembolsables. Los gastos directos que se reembolsarán al contratista deben ser claramente especificados (véase el capítulo VII, "Precio").

22. Las partes deben convenir también en las condiciones de pago aplicables, lo que significa que el contrato deberá resolver cuestiones tales como la moneda, el lugar y la fecha de pago (véase el capítulo VII, "Precio"). Con respecto a la fecha, se puede estipular que el pago se efectuará dentro de un cierto plazo a partir de la fecha en que el contratista presente su factura al finalizar cada operación de mantenimiento.

E. *Reparaciones*

23. El adquirente debe celebrar acuerdos contractuales que aseguren la rápida reparación de las instalaciones en caso de averías. En muchas ocasiones, el contratista estará mejor calificado que un tercero para efectuar las

reparaciones. Además al encargar a terceros las reparaciones, el adquirente pudiera estar violando sus obligaciones de confidencialidad con respecto a la tecnología suministrada por el contratista. Pero si los principales elementos del equipo han sido fabricados por proveedores del contratista, tal vez el adquirente prefiera celebrar contratos independientes relativos a su reparación con esos proveedores, pues pudieran estar mejor calificados para efectuarla. Al definir las obligaciones de reparación impuestas al contratista, se debe procurar distinguirlas cuidadosamente de las obligaciones que éste haya asumido, a través de las garantías de calidad, de subsanar los defectos en las instalaciones que le sean notificados dentro del plazo de garantía (véase el capítulo XVIII, "Demora, defectos y otros tipos de incumplimiento").

24. Han de definirse con claridad las obligaciones de reparación del contratista. El alcance de las mismas tal vez dependa de cuál sea la capacidad del contratista al respecto, así como de que el adquirente desee ocuparse él mismo de determinadas reparaciones (p. ej. la sustitución de elementos secundarios del equipo defectuoso). Sin embargo, la obligación del contratista no puede describirse enunciando determinadas operaciones de reparación, pues la necesidad de las mismas dependerá de la índole de cada avería.

25. Como las reparaciones pueden ser urgentes, el contrato debe prever con claridad los procedimientos para obtener que el contratista efectúe la reparación. Es necesario indicar la forma en que se notificará al contratista una avería (p. ej. télex, teléfono), y fijar el plazo a partir de la notificación para que el contratista inspeccione la avería.

26. El contrato podrá también estipular que cuando las reparaciones no sean urgentes, el contratista deberá presentar al adquirente, dentro del plazo especificado, un informe que describa las reparaciones necesarias, así como el presupuesto y el calendario de esas reparaciones. Una vez que el contratista haya presentado ese informe, las partes podrán convenir en las condiciones para efectuar las reparaciones. Si son muchas, sería conveniente que el acuerdo se celebre por escrito. Cabe estipular en el contrato que, cuando las partes no se pongan de acuerdo sobre el calendario, se encargará de hacerlo un experto técnico designado por el procedimiento previsto en el contrato (véase el capítulo XXIX, "Solución de controversias"). Cabe prever en el contrato el recurso al método de los costos reembolsables, para cuando las partes no lleguen a un acuerdo sobre el precio pagadero por las reparaciones (pagándose así al contratista los costos razonables en que haya incurrido al efectuar las reparaciones, más una cantidad fija como remuneración). Sin embargo, si el adquirente necesita que las instalaciones funcionen lo antes posible, tal vez exima al contratista de presentar el presupuesto y el calendario de las reparaciones, y convengan con él en remunerarles por el método de los costos reembolsables.

27. Las partes deben convenir en las condiciones de pago aplicables. En consecuencia, el contrato habrá de resolver cuestiones tales como la moneda, el lugar y la fecha de pago. Con respecto a esta última, se puede convenir en que el pago se efectúe en un plazo especificado que comenzará a correr a partir del momento en que el contratista presente una factura al finalizar la reparación. En el caso de que se obligue al contratista a inspeccionar las averías en un breve plazo a partir de su notificación, tal vez convenga que el adquirente haya de pagar una remuneración para cubrir los costos en que incurre el contratista al tener que mantener un personal que esté siempre listo para la inspección.

28. Es posible que las partes deseen especificar las normas que ha de observar el contratista al efectuar las reparaciones, haciendo referencia a pautas y normas ya establecidas o indicando que las reparaciones se habrán de efectuar con la debida diligencia profesional (véase el párrafo 19, *supra*).

29. Dado que el adquirente deseará tener pruebas de que las reparaciones se han efectuado correctamente, las partes deben convenir en la forma en que se proporcionará esa prueba. Una vez terminadas las reparaciones, el contratista deberá presentar un informe en el que se describa la labor de reparación efectuada, la que pueda requerirse en el futuro y las causas de la avería. Este informe puede fundarse en datos verificables sobre el tiempo dedicado por las diversas categorías de personal, y los procedimientos aplicados. En algunos casos, se comprobaría que las reparaciones se han efectuado correctamente mediante una inspección conjunta de las partes, mientras que en otros el propio contratista suministraría esa prueba haciendo funcionar las instalaciones. Es posible facilitar la prueba de que la reparación se hace correctamente estipulando que el personal del adquirente habrá de participar junto con el personal del contratista en las operaciones de reparación. Un tal arreglo puede contribuir eficazmente a la capacitación del personal del adquirente en las técnicas relativas a las operaciones de reparación. Si las partes no están de acuerdo sobre el acierto de la reparación, la cuestión puede remitirse para su solución a un experto técnico designado conforme al contrato (véase el capítulo XXIX, "Solución de controversias"). Debe exigirse, además, al contratista que dé una garantía por la que se haga responsable de los defectos que se descubran en la reparación y que se le notifiquen antes de que haya expirado el plazo de garantía previsto.

30. Si bien normalmente las reparaciones se efectúan en el emplazamiento, o en otro lugar del país donde se encuentran las instalaciones, en algunos casos tal vez sea necesario enviar algún elemento al país del contratista. Conviene que el adquirente se haga cargo de organizar el transporte y de proveer el seguro necesario hasta el momento en que ese elemento se entregue al contratista, pero conviene que este último se obligue a prestar cierta asistencia al respecto al adquirente (p. ej. asesoramiento sobre el embalaje correcto, obtención de los permisos de importación requeridos en su país. Conviene, a su vez, que el contratista, se haga cargo de organizar el transporte del elemento, tras su reparación, hasta el país del adquirente y de proveer el seguro necesario. El contrato debe determinar por cuenta de quién correrán los gastos.

F. *Explotación*

31. Si el contrato impone obligaciones al contratista con respecto a la explotación técnica de las instalaciones, es necesario describir cuidadosamente el alcance de las mismas. A este efecto, el adquirente y el contratista deben preparar conjuntamente un organigrama que indique el personal necesario para la explotación técnica y las funciones que ha de cumplir cada uno de sus miembros. Luego cabría indicar los puestos que ocuparían los empleados del contratista, así como sus calificaciones y experiencia, definiendo con sumo cuidado las funciones asignadas a esos puestos. Al determinar el personal que proporcionaría el contratista, las partes deberán tener presente todas las normas de derecho imperativo del país del adquirente relativas al empleo de personal extranjero.

32. Se debe estipular en el contrato la forma en la que se distribuirán entre el adquirente y el contratista las funciones de supervisión durante la explotación de las instalaciones. Por ejemplo, quizá sea necesario que el director general empleado por el adquirente dé algunas instrucciones a los ingenieros empleados por el contratista basadas en sus propias decisiones de política empresarial. Es posible que el ingeniero del contratista tenga que dar, a su vez, instrucciones a los ingenieros subordinados empleados por el adquirente. A fin de evitar fricciones e ineficiencias, habrá que asignar la competencia en materia de supervisión con la mayor claridad posible. Tal vez lo que más interese a las partes sea convenir en el procedimiento para solucionar sus respectivas reclamaciones (p. ej. de incompetencia, ineficiencia o incumplimiento de las instrucciones). Se podría, por ejemplo, convenir en que un grupo integrado por un alto directivo de cada una de las partes se encargue de investigar esas reclamaciones. En el contrato se puede estipular que si se comprueba que alguna reclamación grave contra un empleado está bien fundada, la parte que los contrató deberá sustituirlo a su propia costa dentro de un plazo convenido al efecto. Sin embargo, el adquirente debe estar facultado a pedir al contratista que sustituya, a costa del adquirente, cualquiera de sus empleados, incluso si no hay una reclamación fundada en su contra.

33. La obligación principal del adquirente es el pago del precio. Si es posible hacer una estimación razonable de los costos en que incurrirá el contratista, el precio puede expresarse en forma de una suma global pagadera por todas las obligaciones asumidas por el contratista durante determinado período. Otra solución consistiría en combinar el pago de ciertas sumas con el método de los costos reembolsables (esto es, el reembolso de los costos sufragados por el contratista junto al pago de una remuneración). Cabría, por ello, convenir el pago de ciertas sumas por aquellos elementos cuyo costo pueda estimarse de forma razonable (p. ej. los salarios del personal que hará funcionar las instalaciones, el costo de su alojamiento y viajes), y aplicarse el método de los costos reembolsables para los restantes elementos. Cuando las funciones del contratista relativas a la explotación guarden estrecha relación con la productividad y rentabilidad de las instalaciones, es probable que el adquirente desee examinar la posibilidad de pagar además alguna remuneración a título de incentivo (p. ej. un determinado porcentaje del valor de la producción anual). Las partes deberán también convenir las condiciones de pago aplicables. Habrá, por ello, que resolver en el contrato cuestiones tales como la moneda, el lugar y la fecha de pago.

G. *Facilidades dadas por el adquirente para los servicios que ha de prestar el contratista*

34. Es posible que el adquirente esté obligado a facilitar de algún modo las actividades de mantenimiento, reparación y explotación del contratista. El adquirente deberá, por ejemplo, ayudar al contratista a obtener visados o permisos de trabajo para su personal, darle acceso seguro a las instalaciones, informarle de cualquier modificación en la construcción original de las instalaciones que puedan influir en las operaciones de mantenimiento, reparación y explotación, cumplir los reglamentos de seguridad aplicables a las instalaciones, e informar al contratista de cualquier reglamento de seguridad que sea aplicable a las operaciones de mantenimiento, reparación o explotación. Tal vez el adquirente desee suministrar equipo y materiales disponibles en el propio país, que pueden servir para el mantenimiento y la reparación, ya que es probable que reduciría de ese modo los costos. Convendría entonces que el contratista se obligase a dar a conocer sus necesidades de equipo y materiales de posible obtención local. Es probable que el adquirente haya de proporcionar también otros servicios, tales como alojamiento y transporte, al personal del contratista, en cuyo caso debe estipularse en el contrato cuál de las partes sufragará dichos servicios.

H. *Comienzo y duración de las obligaciones de las partes*

35. El contrato debe indicar cuándo comenzarán las obligaciones del contratista relativas al suministro de piezas de repuesto, servicios de mantenimiento, reparación y explotación. El suministro de piezas de repuesto puede comenzar a partir de la fecha en la que se calcula que el adquirente las necesitará, teniendo presente los elementos que ya hubiera suministrado el contratista (véase el párrafo 9, *supra*). La fecha en que comiencen las obligaciones relativas al mantenimiento tal vez dependa de otras obligaciones asumidas por el contratista. Por ejemplo, si el contratista ha asumido responsabilidad total por la explotación de las instalaciones durante cierto plazo, a partir de su aceptación por el adquirente, cabría fijar el comienzo de las obligaciones relativas al mantenimiento en una fecha posterior a la expiración de ese plazo. Las obligaciones de reparación pueden comenzar a partir de la fecha de expiración de la garantía de calidad asumida por el contratista con respecto a las instalaciones. La fecha en que comiencen las obligaciones del contratista con respecto a la explotación puede fijarse teniendo en cuenta las demás condiciones que deban cumplirse antes de que las instalaciones puedan comenzar a funcionar (p. ej. disponibilidad del personal que ha de emplear el adquirente).

36. En el contrato se debe estipular la duración de las obligaciones contraídas por el contratista con respecto al suministro de piezas de repuesto, servicios de mantenimiento, reparación y explotación. Tal vez la duración de las obligaciones coincida con la vida útil prevista de las instalaciones, o tal vez sea más breve. Por ejemplo, cabría fijar esa duración con referencia al programa de capacitación para el personal del adquirente, estipulando en el contrato que las obligaciones del contratista terminarán tan pronto como el adquirente haya adquirido la capacidad para prestar por sí mismo esos servicios. En el capítulo VI sobre "Transferencia de tecnología", se contemplan las obligaciones relativas a la capacitación que se puede imponer al contratista. En el caso de que se convenga en una duración más breve de las obligaciones del contratista pero el adquirente no esté seguro de que será autosuficiente al expirar ese plazo, podría estipularse en el contrato que, salvo que se interrumpa la renovación, las obligaciones del contratista se renovarán automáticamente por plazos de igual duración, con sujeción a posibles cambios en el alcance de los servicios que haya de suministrar el contratista y en el precio que haya de pagar el adquirente (véanse los párrafos 37 y 39, *infra*).

37. Si el contrato impone obligaciones al contratista durante un período prolongado tal vez sea conveniente prever mecanismos para modificar las cláusulas contractuales, sobre todo en lo que respecta al alcance de esas obligaciones y al precio pagadero al adquirente. Es posible que el adquirente aumente sus propias capacidades y por lo tanto esté interesado en encargarse de determinados servicios que en un principio prestaba el contratista. Pero también es posible que durante la explotación de las instalaciones se dé cuenta de que no puede asegurar determinados servicios que había previsto prestar, y desee que el contratista se haga cargo de ellos. Toda modificación del alcance de las obligaciones asumidas por el contratista suele requerir un reajuste del precio. En consecuencia, se puede estipular en el contrato que las partes revisarán de común acuerdo periódicamente el alcance de las obligaciones y el precio, (p. ej. cada dos años, o cada vez que se renueve el contrato) y que el adquirente estará facultado cuando se efectúen las revisiones a pedir que se disminuya o amplíe el alcance de las obligaciones. En el contrato se puede estipular que el contratista no estará obligado a ampliar sus servicios si no está en condiciones de hacerlo.

38. Incluso si en las revisiones periódicas no se modifica el alcance de las obligaciones del contratista, tal vez sea preciso reajustar el precio si hubiese cambiado el costo de los bienes y servicios necesarios para su cumplimiento. Posiblemente las partes deseen estipular que en cada revisión periódica se habrá de tener en cuenta cualquier cambio que haya habido en los costos y convenir, si fuere preciso, un nuevo precio. Por otra parte, si se dispone de un índice de precios adecuado las partes podrán vincular el precio a pagar con dicho índice. De este modo, el precio se revisaría automáticamente al producirse cambios en dicho índice (véase el capítulo VII, "Precio"). Este índice debe estructurarse de conformidad con las circunstancias peculiares de la obligación cuyo precio será objeto de revisión. No suele ser aconsejable utilizar para la revisión del precio de las obligaciones del contratista que se contemplan en el presente capítulo, el mismo índice que se utiliza para la revisión del precio de construcción de las instalaciones.

I. *Extinción*

39. Quizá las partes deseen también regular la extinción de las obligaciones relativas al suministro de piezas de repuesto, servicios de mantenimiento, reparación y explotación. Si la duración de las obligaciones es por un plazo único predeterminado, se puede autorizar en el contrato al adquirente a que extinga esas obligaciones antes de que transcurra ese plazo, dando un preaviso al contratista con la antelación convenida. Ese preaviso debe ser lo bastante largo para que el contratista pueda desmontar gradualmente, sin que le ocasione pérdidas, las disposiciones que hubiese adoptado para el cumplimiento de esas obligaciones. Para brindar mayor protección al contratista, puede estipularse que este preaviso podrá darse sólo después de que el suministro se haya efectuado por un tiempo mínimo convenido. Si se concierta una obligación por un plazo sujeto a renovación (véase el párrafo 36, *supra*), el adquirente podrá impedir su renovación, dando un preaviso convenido de su no renovación que habrá de expirar al término del plazo inicial o de un plazo ya renovado de esa obligación. Si la obligación se concierta por un plazo único predeterminado o por plazos renovables sucesivamente, se podrá además facultar al adquirente a que extinga en cualquier momento, por conveniencia, esa obligación, debiendo en este caso indemnizar al contratista por las pérdidas que le ocasione dicha extinción (véase el capítulo XXV, "Extinción del contrato"). Tal vez el adquirente desee reservarse esta facultad para el caso de que imprevistamente pueda obtener de otras fuentes a un costo inferior las piezas de repuesto y los servicios suministrados por el contratista. Se podrá estipular también que cualquiera de las partes podrá extinguir el contrato en determinados supuestos de incumplimiento del mismo o de quiebra o insolvencia de la otra parte, o si un impedimento exonerante impide el cumplimiento de la otra parte más allá de un plazo convenido (véase el capítulo XXV "Extinción del contrato").

J. *Otros remedios distintos a la extinción*

40. Tal vez las partes deseen convenir otros remedios distintos de la extinción para el caso de incumplimiento de la otra parte. Tal vez deseen elegir esos remedios más adecuados entre los que se hayan previsto para el incumplimiento durante la construcción (véanse los capítulos XVIII, "Demora, defectos y otros tipos de incumplimiento", XIX, "Indemnización convencional y cláusulas penales", y XX, "Daños y perjuicios"). Pero también es posible que prefieran remitirse a los remedios previstos en la legislación aplicable.

* * *

[A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.6]

Capítulo XXIX. Solución de controversias

Resumen

Las controversias que surgen en relación con los contratos de obras pueden requerir un tratamiento distinto al de las controversias que surgen a raíz de otros tipos de contratos. Quizá ello se deba a la complejidad y amplitud de los contratos de obras y al hecho de que puedan participar diversas entidades en la construcción. Puede haber controversias que versen sobre cuestiones técnicas y que requieran una solución rápida (párrafo 1). Las decisiones que se han de adoptar con respecto a las controversias derivadas de un contrato de obras pueden tener por objeto no sólo el incumplimiento, sino también la *falta de acuerdo o de consentimiento* (sección G). También es posible que hayan de adoptarse medidas provisionales en espera de que se llegue a una solución definitiva de la controversia (párrafo 2).

El contrato puede prever, entre otros, los siguientes mecanismos para la solución de las controversias: la *negociación* (sección B), la *conciliación* (sección C), el *arbitraje* (sección D) y el *procedimiento judicial* (sección E). También cabe facultar a un *experto* independiente para la solución de las controversias (sección F). El contrato puede, además, haber previsto un procedimiento para la *solución de las controversias multilaterales* (sección H) (párrafo 3).

Cuando las partes resuelven una controversia por *negociación,* cabe pensar que la solución será básicamente aceptable para ellas, y que se habrán ahorrado los costos y las demoras que normalmente acompañan a otros procedimientos (párrafo 5). El contrato puede exigir que las partes recurran a la negociación y señalar cuándo podrán abandonar la negociación para recurrir al procedimiento arbitral o al judicial (en adelante se hablará de vía procesal para referirse a ambos procesos conjuntamente) (párrafo 6). La solución negociada de una controversia puede hacerse por escrito con la firma de ambas partes (párrafo 7).

Cuando las partes no consigan dar una solución negociada a su controversia, es posible que deseen recurrir a la *conciliación,* en la que un tercero conciliador sugiere posibles soluciones (párrafos 8 y 9). La conciliación no tiene por qué dañar las buenas relaciones comerciales, y suele requerir menos tiempo y dinero que la vía procesal (párrafo 10). Tal vez las partes deseen someter la conciliación al Reglamento de Conciliación de la CNUDMI (párrafo 11).

Las controversias a que dan lugar los contratos de obras se solucionan a menudo mediante *arbitraje.* El arbitraje puede ofrecer ventajas que no ofrece el procedimiento judicial. Por ejemplo, las partes pueden designar como árbitros a personas de su elección que tengan un conocimiento especializado de la materia objeto de la controversia, y elegir el lugar donde se sustanciarán las actuaciones (párrafo 12). El arbitraje sólo puede efectuarse sobre la base de un acuerdo entre las partes. Este acuerdo puede constar en una cláusula compromisoria incluida en el contrato. Si se inicia un procedimiento ante un tribunal judicial sobre un tema que es objeto de la cláusula compromisoria, normalmente el tribunal remitirá esa controversia a arbitraje (párrafos 13 y 14).

Tal vez sea aconsejable que las partes convengan en que las actuaciones arbitrales se rijan por un conjunto de normas de arbitraje que les inspire confianza.

Las partes suelen designar alguna institución de arbitraje para que dirija las actuaciones, conviniendo, al mismo tiempo, en que éstas se rijan por las normas de esa institución (párrafos 15 y 16). Pueden también remitirse a un reglamento de arbitraje preparado por alguna organización internacional (como, por ejemplo, al Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI). Tal vez sea conveniente que las partes decidan en el contrato algunas cuestiones de procedimiento relativas al arbitraje (párrafos 17 y 18).

Las partes tal vez deseen acordar, en la cláusula compromisoria, el número de árbitros que han de integrar el tribunal arbitral y designar a la autoridad nominadora que se encargaría de nombrar los árbitros si ellas no llegan a un acuerdo al respecto (párrafos 19 y 20). Conviene que también indiquen el idioma que se empleará en las actuaciones arbitrales (párrafo 21), así como el lugar donde se sustanciará el arbitraje. El lugar del arbitraje puede resultar, por diversas razones, decisivo (párrafos 22 a 24).

En algunos casos, pueden convenir en que el arbitraje se celebrará en el país de la parte contra la que se presenta la demanda (párrafo 25). Conviene que las partes procedan con cautela al autorizar al tribunal arbitral a que decida *ex aequo et bono,* pues una autorización de ese tipo puede dar lugar a diversas interpretaciones (párrafo 26).

Las partes deben decidir cuáles son las controversias que desean solucionar mediante arbitraje, y dejar constancia de ello en la cláusula compromisoria (párrafo 27). Es posible que deseen autorizar al tribunal arbitral a dictar medidas cautelares (párrafo 28). Puede ser conveniente que las partes se obliguen, en la cláusula compromisoria, a cumplir las decisiones del tribunal arbitral (párrafo 29).

Si las partes desean resolver sus controversias por la *vía judicial,* sería conveniente incluir en el contrato una cláusula de competencia exclusiva, que redujese la incertidumbre respecto a la competencia del tribunal (párrafos 30 a 32). Debe examinarse la validez y el efecto de esa cláusula de competencia exclusiva tanto a la luz de la ley del tribunal elegido como a la luz de la ley de los países de las partes (párrafo 33). Es preciso que las partes consideren hasta qué punto las decisiones del tribunal elegido serían ejecutorias en sus respectivos países (párrafo 34). Conviene señalar cuál ha de ser el tribunal competente en el lugar donde se ha de sustanciar el proceso (párrafo 35).

Quizá convenga recurrir a un *experto* cuando sea necesario resolver rápidamente controversias de carácter técnico (se podría así seguir un procedimiento informal y adaptado al tipo de controversia que se ha de solucionar). En cambio, existen pocas garantías jurídicas de que las actuaciones ante el experto se sustanciarán con el debido cuidado e imparcialidad, y si una de las partes no acata la decisión del experto, esa decisión no sería directamente ejecutoria. Por consiguiente, tal vez sea preferible pedir que el experto actúe como árbitro único, salvo que haya buenas razones para que no actúe en esa capacidad (párrafos 36 y 37).

Las partes pueden designar al experto en el contrato, o convenir en un procedimiento para designarlo una vez que se haya planteado la controversia (párrafos 40 a 43).

El contrato puede estipular que las partes tendrán derecho a recurrir a la vía procesal sin tener antes que propóner la solución de la controversia por un experto, o puede haber previsto que no se podrá iniciar la vía procesal antes de transcurrido cierto plazo a partir del momento en que una de las partes propone a la otra la solución de la controversia por un experto (párrafo 44). En el contrato podrá también especificarse en qué circunstancias cesará de actuar el experto al entablarse la vía procesal respecto a la controversia que esté solucionando (párrafo 45).

El contrato debe describir la índole de las cuestiones que el experto estará facultado a tratar (párrafo 46). Al ocuparse de esas cuestiones, el experto puede proceder de distintas maneras. Puede estar facultado para verificar cuestiones de hecho, decidir la adopción de medidas provisionales, determinar si ha habido incumplimiento, y adoptar decisiones en casos de falta de acuerdo o de consentimiento. El contrato puede haber previsto en qué medida las decisiones del experto serán impugnables por vía procesal (párrafos 47 a 49). Conviene que las partes se obliguen en el contrato a acatar las decisiones del experto (párrafo 50).

Las partes pueden haber estipulado que el contrato será complementado después de su celebración con otras disposiciones por ellas convenidas. También pueden haber estipulado que de ocurrir ciertos cambios en las circunstancias durante la ejecución del contrato, las partes deberán proceder a su adaptación de común acuerdo. Las partes tal vez no se pongan de acuerdo sobre la complementación o adaptación requerida. También es posible que una de las partes deniegue el consentimiento requerido por el contrato. La *falta de acuerdo o de consentimiento* es una eventualidad ineludible. La solución de controversias relativas a la complementación o adaptación supone la creación de nuevos derechos y obligaciones contractuales. La solución de una controversia relativa a la denegación del consentimiento requerido supone que un tercero esté facultado para adoptar una decisión que tenga el efecto de ese consentimiento (párrafo 51).

Con arreglo a algunos ordenamientos, el tribunal judicial o el tribunal arbitral no estarían facultados ni para crear nuevos derechos u obligaciones contractuales, ni para adoptar decisiones que sustituyan al consentimiento requerido. En cambio, sí sería posible, en muchos ordenamientos, conferir facultades a un experto para adoptar decisiones de este alcance (párrafo 52). Siempre que la ley aplicable lo permita, podrá facultarse al tribunal judicial, al tribunal arbitral o al experto a crear nuevos derechos y obligaciones contractuales o a adoptar una decisión que sustituya al consentimiento requerido (párrafo 53).

La cláusula sobre la solución de controversias debe especificar las consecuencias jurídicas de las decisiones relativas a los tipos de controversia a las que se hace referencia en el párrafo anterior. Tal vez las partes deseen indicar en el contrato los criterios que deberán tenerse presentes al adoptar esas decisiones (párrafos 54 y 55).

Varias entidades participantes en la construcción de unas mismas instalaciones pueden verse afectadas por una controversia relativa a esa construcción. Tal vez sea conveniente que los derechos y obligaciones de todas las entidades involucradas en una misma controversia o en controversias conexas se resuelvan en un mismo proceso, que en la presente Guía se denominará "proceso multilateral" (párrafo 58).

Muchos Estados tienen leyes que han previsto y regulado el proceso judicial multilateral. Pero en la actualidad son pocos los Estados que disponen de un marco jurídico para el arbitraje multilateral. Por consiguiente, la sustanciación de un arbitraje multilateral dependerá totalmente del acuerdo entre las entidades que hayan de participar en él (párrafos 59 y 60).

Pese a la ausencia de un marco jurídico que sirva de reglamento para el arbitraje multilateral, las partes tal vez deseen reglamentar ese proceso por acuerdo entre ellas. Las entidades pueden convenir en someterse a un arbitraje multilateral a través de una cláusula compromisoria armonizada incorporada a sus respectivos contratos, o a través de un único acuerdo de arbitraje celebrado por separado entre todas ellas. En este último caso, sería preferible que cada una de las entidades se adhiera a este acuerdo separado cuando haya de celebrar su respectivo contrato de obras, o un contrato relacionado con un contrato de obras, en vez de dejarlo para cuando ya haya surgido una controversia (párrafos 61 y 62).

Las cláusulas compromisorias o el acuerdo de arbitraje separado deben prever un mecanismo para sustanciar ante un mismo tribunal arbitral actuaciones en las que participen todas las entidades interesadas en una misma controversia o en controversias conexas (párrafo 63). También deben definir el alcance del arbitraje multilateral (párrafo 64). Conviene que las partes procedan con sumo cuidado al seleccionar las normas por las que se habrán de regir esas actuaciones arbitrales (párrafo 65).

Si no resultase posible convenir en un arbitraje multilateral, las partes tal vez deseen convenir algún otro

procedimiento para reducir la posibilidad de que haya alguna incompatibilidad entre decisiones arbitrales relativas a dos o más controversias bilaterales conexas (párrafo 66).

* * *

A. *Observaciones generales*

1. Es posible que las controversias que surjan a raíz de un contrato de obras exijan un tratamiento distinto al de las controversias que surgen a raíz de otro tipo de contratos. La complejidad y amplitud del contrato de obras, el hecho de que se ejecute durante un período de tiempo relativamente largo (algunas veces, de varios años), y el hecho de que pueden participar diversas entidades en la construcción de las instalaciones exigen mecanismos especiales para la solución de las controversias y la adopción de diversos tipos de decisiones (véase párrafo 2, *infra*). Las controversias pueden versar sobre asuntos sumamente técnicos relacionados con el proceso de construcción (por ejemplo, los relativos a las normas de calidad del equipo y los materiales que se han de incorporar a las instalaciones) o exclusivamente jurídicos (por ejemplo, las consecuencias jurídicas del incumplimiento). Además, suelen plantearse controversias durante la construcción que será preciso resolver sin interrumpir la construcción.

2. Las decisiones y medidas que han de adoptarse en relación con un contrato de obras suelen ser muy diversas. Por ejemplo, tal vez haya que determinar si una de las partes ha incumplido sus obligaciones y, en caso afirmativo, cuáles serán las consecuencias de ese incumplimiento. Se puede haber estipulado en el contrato que las partes procederán a la adaptación de algunas de sus cláusulas si se producen ciertos cambios en las circunstancias que imperaban en el momento de su celebración. Se puede además haber previsto que las partes hayan de estipular ciertas cláusulas una vez concluido el contrato, complementando así un contrato ya celebrado. El contrato puede también haber previsto que una de las partes haya de dar su consentimiento de producirse determinadas situaciones. Las controversias derivadas de la falta de acuerdo entre las partes con respecto a la adaptación o complementación del contrato, o de la denegación del consentimiento requerido de una de ellas pueden exigir para su solución un procedimiento que permita llegar a una decisión que supla al acuerdo de las partes o al consentimiento de una de ellas (véase la sección G, "Controversias relativas a la falta de acuerdo o de consentimiento", *infra*). También es posible que hayan de adoptarse medidas provisionales a fin de proteger ciertos derechos de alguna de las partes en una controversia hasta que se haya dado a ésta una solución definitiva.

3. Es preciso que las partes prevean en el contrato de obras mecanismos para resolver de la manera más adecuada y expedita posible los distintos tipos de controversia. El contrato puede contener disposiciones relativas a una solución negociada de las controversias entre las partes (véase la sección B, "Negociación" *infra*) o a una solución por conciliación (véase la sección C, "Conciliación" *infra*). También puede contener disposiciones respecto al arbitraje (véase la sección D, "Arbitraje" *infra*), o relativas al procedimiento judicial (véase la sección E, "Procedimiento judicial", *infra*). En algunos casos, puede que también se haya previsto en el contrato que un experto independiente se encargue de solucionar las controversias (véase la sección F, "Solución de controversias por expertos", *infra*). El contrato puede haber previsto un procedimiento para la solución de las controversias multilaterales (véase la sección H, "Solución de controversias multilaterales", *infra*).

4. Las partes deben obligarse en el contrato, a seguir cumpliendo sus obligaciones, pese a cualquier controversia que pueda surgir entre ellas, salvo que se extinga el contrato o se suspenda su cumplimiento a tenor de lo en él dispuesto o de lo dispuesto en la ley aplicable al contrato. Incluso cuando una de las partes haya dado por extinguido el contrato o suspendido su ejecución, y esa extinción o suspensión sea objeto de controversia, es posible que el tribunal arbitral, el tribunal judicial o el experto estén facultados para ordenar al contratista que siga cumpliendo sus obligaciones relativas a la construcción en tanto que se resuelve la controversia.

B. *Negociación*

5. En general el método más satisfactorio de resolver una controversia es la negociación entre las propias partes interesadas. Parece lógico que una solución que ha sido negociada ha de ser aceptable para las partes. Este método permite, además, evitar los elevados costos y las prolongadas demoras en que normalmente se incurre al solucionar las controversias por otros medios. A fin de facilitar una solución negociada de futuras controversias, convendría insertar en el contrato algunas disposiciones sobre el procedimiento a seguir.

6. Puede haberse previsto en el contrato que si se plantea una controversia a raíz del mismo, las partes únicamente podrán incoar un proceso arbitral o judicial (en adelante se hablará de vía procesal al hacer referencia a ambos procesos conjuntamente) para su solución tras haber fracasado en su intento de llegar a una solución negociada dentro del plazo especificado. Este plazo podría contarse a partir del momento en que una de las partes haya entregado a la otra una propuesta escrita sobre cómo podría solucionarse la controversia. Ese plazo no debe ser largo, a fin de no imposibilitar una rápida solución de la controversia por la vía procesal. El contrato podrá facultar a las partes para emprender la vía procesal antes de la expiración del plazo estipulado, si la parte a la que se propone una solución negociada la rechaza y declara no estar dispuesta a proseguir la negociación. Además, puede autorizarse a las partes a recurrir a la vía procesal antes de expirado el plazo previsto, si se pretende evitar así la pérdida o prescripción de algún derecho.

7. Es aconsejable que el contrato exija que todo acuerdo de las partes para solucionar una controversia

se haga por escrito y con la firma de ambas partes. Si el acuerdo da una interpretación convenida del contrato, o adapta o complementa alguna de sus cláusulas, conviene que las partes hagan constar que ese acuerdo entra a formar parte del contrato.

C. *Conciliación*

8. Es posible que aun cuando las partes no logren solucionar sus controversias mediante la negociación, no deseen recurrir inmediatamente a la vía procesal. No es de extrañar, por ello, que el contrato haya previsto la solución de las controversias por vía de conciliación.

9. La finalidad de la conciliación es lograr una solución amigable de la controversia con la ayuda de un tercero independiente que pueda hacer de conciliador, al gozar de la confianza de ambas partes. Este procedimiento deja en manos de las partes la solución de la controversia. A diferencia del árbitro o del juez, el conciliador no dicta sentencia sino que presta asistencia a las partes, sugiriéndoles con imparcialidad posibles soluciones.

10. La principal ventaja de la conciliación sobre la vía procesal es que su índole no antagónica permite preservar el clima de colaboración de una buena relación comercial entre las partes, mientras que la vía procesal podría dañar esas relaciones. Además, el procedimiento conciliatorio suele requerir menos tiempo y dinero que la vía procesal. Su principal desventaja está en que si fracasa la conciliación se habrá malgastado tiempo y dinero. Puede mitigarse esta desventaja, no exigiendo en el contrato que las partes hayan recurrido previamente a la conciliación para poder acudir a la vía procesal. De este modo, las partes sólo recurrirían a la conciliación cuando consideren que existe una probabilidad seria de solución amigable.

11. Muchos ordenamientos no contienen normas especiales relativas al procedimiento conciliatorio. En consecuencia, las partes tendrán que resolver diversas cuestiones relativas al propio procedimiento a fin de darle mayor viabilidad. Como no sería posible solucionar todas esas cuestiones en el cuerpo del contrato, no estaría de más remitirse a alguna reglamentación de este procedimiento preparada por una organización internacional. Las partes tal vez deseen hacer remisión en el contrato al Reglamento de Conciliación de la CNUDMI[1], un conjunto orgánico de normas sobre esta materia cuya utilización ha sido recomendada por la Asamblea General de las Naciones Unidas en su resolución 35/52, de 4 de diciembre de 1980.

D. *Arbitraje*

12. Es frecuente que las controversias que surgen a raíz de un contrato de obras se solucionen mediante arbitraje. El arbitraje comercial internacional ofrece ciertas ventajas que no tiene el procedimiento judicial. Las partes pueden nombrar como árbitros a personas de su agrado que tengan conocimientos especializados en la materia objeto de controversia. También pueden elegir el lugar en el que se sustanciarán las actuaciones arbitrales. Además, pueden estructurar las actuaciones con menos formalismo que el procedimiento judicial y adaptarlo mejor a las características concretas del objeto de la controversia y a las necesidades de las partes. Un tribunal arbitral respetará, casi siempre, la elección de la ley aplicable al contrato que hayan hecho las partes, lo que tal vez no suceda en algunos procedimientos judiciales. Las actuaciones y los laudos arbitrales pueden mantenerse confidenciales, mientras que los procedimientos y decisiones judiciales, por lo general no. Además, las actuaciones arbitrales suelen ser más rápidas y, en algunos casos, menos costosas que el procedimiento judicial. Por último, gracias a las convenciones internacionales que facilitan el reconocimiento y la ejecución de los laudos arbitrales extranjeros, suele ser más fácil hacer reconocer y ejecutar estos laudos que las sentencias de los tribunales extranjeros[2]. Sin embargo, mientras que en algunos ordenamientos se ha previsto el procedimiento judicial multilateral, el procedimiento multilateral no está previsto en arbitraje (véase la sección H, "Solución de controversias plurilaterales", *infra*).

13. Por lo general, las actuaciones arbitrales no podrán iniciarse sin un acuerdo de arbitraje entre las partes. Ese acuerdo puede adoptar la forma de una cláusula compromisoria incluida en el contrato o de un acuerdo separado de arbitraje celebrado antes o después de que haya surgido la controversia. Dado que quizá sea más difícil concertar un acuerdo de arbitraje una vez que haya surgido la controversia, es conveniente incorporar en el contrato una cláusula compromisoria, o celebrar un acuerdo de arbitraje separado en el momento de celebrarse el contrato. Ahora bien, en algunos ordenamientos, el acuerdo de arbitraje sólo será válido si se celebra después de que haya surgido la controversia.

14. En la cláusula compromisoria se deben indicar las controversias que se someterán a arbitraje (véase el párrafo 27, *infra*). Si se presenta una demanda ante un tribunal judicial relativa a una cuestión prevista en la cláusula compromisoria, esa controversia será normal-

[1]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 13.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, Trigésimo quinto período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/35/17), párr. 106 (*Anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional*, vol. XI: 1980, primera parte, II, A (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: S.81.V.8)). El Reglamento de Conciliación de la CNUDMI también se ha publicado en forma de folleto: (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: S.81.V.6). Acompañando al Reglamento se presenta el siguiente modelo de cláusula de conciliación: "Cuando, en el caso de una controversia que se derive del presente contrato o se relacione con él, las partes deseen llegar a una transacción amistosa de esa controversia mediante la conciliación, ésta tendrá lugar de conformidad con el Reglamento de Conciliación de la CNUDMI actualmente en vigor".

[2]La Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras, aprobada en Nueva York, el 10 de junio de 1958 (*Registro de textos de convenciones y otros instrumentos relativos al derecho mercantil internacional*, vol. II, pág. 24 (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: S.73.V.3) o Naciones Unidas, Treaties Series, vol. 330, pág. 60, No. 4739 (1959).

mente remitida a arbitraje por el propio tribunal, a petición de una de las partes y dentro del plazo previsto en la ley de ese tribunal. A pesar de la existencia de una cláusula compromisoria, el tribunal judicial competente suele estar facultado para adoptar medidas cautelares, supervisar determinados aspectos de las actuaciones arbitrales (por ejemplo, decidir si procede o no la recusación de un árbitro) y anular laudos arbitrales por causas determinadas en la ley aplicable al arbitraje.

1. *Procedimiento arbitral*

15. La ley aplicable al arbitraje, que suele ser la que corresponda al lugar donde se han de sustanciar las actuaciones, reglamentará muchas de las cuestiones de procedimiento. Esa ley suele dar amplia autonomía a las partes para convenir en el procedimiento arbitral a seguir. Al ser posible que esa ley no regule algunas cuestiones de procedimiento o que lo haga de manera poco satisfactoria, tal vez sería conveniente que las partes decidan someter el arbitraje a unas normas de arbitraje de su agrado.

a) *Normas que rigen las actuaciones arbitrales*

16. Las instituciones de arbitraje ofrecen servicios que pueden ir del mero nombramiento de los árbitros a la dirección completa de las actuaciones arbitrales. Quizá las partes deseen considerar hasta qué punto recurrirán a esos servicios. Cuando las partes escogen una institución de arbitraje para que dirija las actuaciones suelen convenir en que éstas se rijan por las normas de esa institución, si consideran esas normas aceptables. Algunas instituciones de arbitraje no estarán dispuestas a dirigir las actuaciones si las partes no aceptan sus normas de arbitraje. Varias de estas instituciones aplican el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI (véase el párrafo siguiente) como normas propias, complementando en ocasiones ese reglamento a fin de adaptarlo a los estatutos de la institución o a los servicios ofrecidos.

17. Varias organizaciones internacionales han preparado normas de arbitraje[3] que pueden aplicarse, si las partes lo convienen, cuando no se ha elegido una institución de arbitraje para dirigir las actuaciones. El Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI[4], cuya utilización ha sido recomendada por la Asamblea General de las Naciones Unidas en su resolución 31/98, de 15 de diciembre de 1976, se aplica a menudo en estos casos. Algunas instituciones, que cuentan con normas propias de arbitraje, están dispuestas a aplicar el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI, si las partes así lo desean, a las actuaciones que dirigen. Otras instituciones, que no ofrecen servicios tan amplios como la dirección completa de las actuaciones arbitrales, han declarado que están dispuestas a actuar como autoridad nominadora de los árbitros (véase el párrafo 20, *infra)* y a prestar otros servicios administrativos en los arbitrajes que se rijan por el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI, si las partes lo solicitan.

18. Generalmente las normas de arbitraje preparadas por las organizaciones internacionales confieren a las partes autonomía para adaptar las normas a sus necesidades particulares. Pero las normas de las instituciones de arbitraje suelen imponer algunas limitaciones a esa autonomía con respecto a los servicios que ofrecen esas instituciones. Las soluciones previstas en las normas de arbitraje para determinadas cuestiones sólo se aplican normalmente cuando las partes no han llegado a un acuerdo sobre esas cuestiones. Tal vez sea conveniente que las partes decidan cuestiones como las siguientes: el número de árbitros; el lugar del arbitraje; y el idioma que se empleará en las actuaciones (véase la nota a pie de página 7, *infra,* párrafo 7) *a), b)* y *c)*).

b) *Nombramiento de árbitros*

19. Tal vez las partes deseen indicar en la cláusula compromisoria el número de árbitros que integrarán el tribunal arbitral. En los contratos de obras suele preverse el nombramiento de tres árbitros, a fin de poder dotar más fácilmente al tribunal de una amplia base de conocimientos jurídicos y técnicos. Pero las partes quizá deseen examinar la posibilidad de nombrar un árbitro único. Las actuaciones ante un árbitro único suelen ser menos costosas y más fáciles de programar que ante tres árbitros. Como tal vez resulte imposible prever, en el momento de celebrarse el contrato, cuál ha de ser la complejidad o la índole de las controversias que pueden surgir, otra posibilidad sería que las partes dejen la determinación del número de árbitros para cuando se haya planteado una controversia. A falta de acuerdo entre las partes, el número de árbitros será el que indiquen las normas por las que hayan de regirse las actuaciones arbitrales.

20. Normalmente los árbitros se designan por acuerdo entre las partes. Cuando no se encomienda el arbitraje a una institución arbitral, las partes deben designar en la cláusula compromisoria una autoridad nominadora para que nombre a los árbitros en el supuesto de que ellas no lleguen al acuerdo que a este respecto se haya previsto en dicha cláusula (véase la nota a pie de página 7, *infra,* párrafo 7) *d)*). La autoridad nominadora puede ser una institución o una persona (por ejemplo, el presidente de una cámara de comercio). Es preciso que las partes se aseguren de que la institución o persona

[3]Reglamento de arbitraje de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas (*Registro de textos de convenciones y otros instrumentos relativos al derecho mercantil internacional,* vol. II, pág. 107 (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: S.73.V.3) o Naciones Unidas, documento E/ECE/625/Rev.1 y E/ECE/TRADE 81/Rev.1, 20 de enero de 1966); Normas de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Asia y el Lejano Oriente (CEPALO) para el arbitraje comercial internacional y principios básicos de la CEPALO para la conciliación (*Registro de textos de convenciones y otros instrumentos relativos al derecho mercantil internacional,* vol. II, pág. 102 (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: S.73.V.3)).

[4]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su noveno período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo primer período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/31/17), párr. 57 (*Anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional,* vol. VII: 1976, primera parte, II, A (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: S.77.V.1)). El Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI también ha sido publicado en forma de folleto: publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: S.77.V.6.

elegida estará dispuesta y en condiciones de nombrar el árbitro. El Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI prevé un procedimiento para designar una autoridad nominadora si las partes no lo han hecho, o si la autoridad nominadora designada de común acuerdo no nombrase los árbitros[5].

c) *Idioma que se ha de emplear en las actuaciones arbitrales*

21. Es posible que las partes deseen también indicar en la cláusula compromisoria el idioma que se ha de emplear en las actuaciones arbitrales. Esta elección puede influir en la rapidez y el costo de las actuaciones. Siempre que sea posible, las partes deben indicar un solo idioma. Cuando se indica más de uno, los costos de traducción e interpretación de un idioma a otro suelen considerarse parte de los costos de arbitraje y se distribuyen como los demás. En muchos casos será conveniente que el idioma que se indique sea aquél en el que está redactado el contrato. Es posible que se exija que los escritos, deposiciones verbales, el laudo, y otras decisiones o comunicaciones de los árbitros se hagan en el idioma indicado o se traduzcan a ese idioma. Podrá facultarse a los árbitros a que admitan los documentos de prueba en su idioma original.

d) *El lugar del arbitraje*

22. La cláusula compromisoria puede indicar el lugar donde habrá de celebrarse el arbitraje. Al elegir ese lugar, las partes deben tener presente que la ley de arbitraje vigente en ese lugar suele ser la que decide cuáles son las controversias que se pueden someter a arbitraje, así como algunas otras cuestiones relacionadas con las actuaciones arbitrales (véase el párrafo 15, *supra*). También es posible que en el país del arbitraje sea aplicable algún tratado internacional que haya resuelto determinadas cuestiones relacionadas con las actuaciones. Varios Estados, incluso algunos no europeos, son partes contratantes en la Convención europea sobre arbitraje comercial internacional, preparada por la Comisión Económica para Europa, de las Naciones Unidas[6].

23. Al decidir el lugar del arbitraje, las partes deben prever la necesidad de dar ejecución al laudo. Por ejemplo, al elegir el país en donde se han de sustanciar las actuaciones, es preciso que las partes consideren si los laudos dictados en ese país serán ejecutorios en sus respectivos países a la luz de las convenciones internacionales o de las leyes nacionales en ellos aplicables. Las partes, tal vez deseen estipular que las actuaciones arbitrales se sustanciarán en un país donde ambas partes tengan bienes que permitan dar ejecución al laudo.

24. Si las partes han encomendado el arbitraje a una institución, es preciso que indiquen un lugar donde esa institución pueda cumplir su cometido. Con independencia de si el arbitraje ha sido encomendado a una institución, al elegir el lugar del arbitraje las partes deberán, en todo caso, tener presentes factores tales como su propia conveniencia, la disponibilidad de servicios de comunicación y otros servicios de apoyo, la ley de arbitraje vigente y, sobre todo, qué controversias podrán someterse a arbitraje en virtud de esa ley, así como el costo de la sustanciación de un arbitraje en ese lugar.

25. En algunos casos, es posible que las partes deseen convenir en que el arbitraje se celebre en el país de la parte contra la que se presenta la demanda. Ello podrá facilitar la ejecución del laudo contra esa parte en su propio país, dado que el laudo no se considerará extranjero en ese país. No habría inconveniente para que así lo convengan cuando el arbitraje se haya de regir por normas de arbitraje preparadas por una organización internacional. Las partes pueden también convenir en dos instituciones de arbitraje, cada una en el país de una de ellas, y estipular que el arbitraje se sustanciará ante la institución del país de la parte contra la que se presente la demanda (la denominada cláusula compromisoria mixta). Es posible que las partes deseen adoptar este criterio cuando no consigan ponerse de acuerdo en una única institución de arbitraje que dirija las actuaciones. Pero este criterio podría plantear algunas dificultades. Es probable que las normas jurídicas aplicables al arbitraje sean diferentes en uno y otro país y que resulten en uno de ellos más rigurosas o de otro modo menos satisfactorias que las del otro para alguna de las partes. Además, si se sustancian en ambos países actuaciones arbitrales relativas a controversias derivadas de un mismo contrato de obras, esas actuaciones serían supervisadas por distintos tribunales, que podrían hacerlo con diferente alcance (véase el párrafo 14 *supra*).

e) *Facultad para decidir* ex aequo et bono

26. Es conveniente que las partes procedan con cautela al facultar al tribunal arbitral a decidir las controversias *ex aequo et bono*, dado que una autorización de ese tipo podría prestarse a distintas interpretaciones y llevar, en ocasiones, a resultados que se aparten del marco convenido en el contrato. En algunos ordenamientos está vedado que el tribunal arbitral decida *ex aequo et bono*. Si las partes desean autorizar a un tribunal arbitral a que decida conforme a equidad deben obligarlo al mismo tiempo a que respete las cláusulas contractuales y los usos comerciales aplicables a la operación de que se trate.

2. *Controversias que se solucionarán mediante arbitraje*

27. Las partes deben indicar cuáles son las controversias que desean solucionar mediante arbitraje. Es

[5]En esos casos, cualquiera de las partes podrá solicitar al Secretario General del Tribunal Permanente de Arbitraje de La Haya que designe a la autoridad nominadora.

[6]Véase *Registro de textos de convenciones y otros instrumentos relativos al derecho mercantil internacional*, vol. II, pág. 34 (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: S.73.V.3) o Naciones Unidas, Treaty Series, vol. 484, pág. 364 No. 7041 (1963-1964).

frecuente que en la cláusula compromisoria se estipule que todas las controversias derivadas del contrato o con él relacionadas se solucionarán mediante arbitraje (véase la nota a pie de página 7, *infra*, párr. 1)). En algunos casos, es posible que las partes deseen excluir expresamente algunas controversias de esa competencia extensiva conferida a los árbitros. En casos excepcionales puede suceder, por el contrario, que las partes deseen especificar en la cláusula compromisoria los tipos de controversias que se solucionarán mediante arbitraje (por ejemplo, controversias relativas a algunas de las siguientes cuestiones: determinación de los derechos y obligaciones de las partes; incumplimiento o no del contrato, y en caso afirmativo, consecuencias de ese incumplimiento; nulidad o validez de alguna cláusula contractual o del propio contrato, y en caso de nulidad, consecuencias de esa nulidad; procedencia o no de la suspensión del contrato, y en caso afirmativo, consecuencias de esa suspensión; procedencia o no de la extinción del contrato, y en caso afirmativo, consecuencias de esa extinción). En muchos ordenamientos, se considera que la cláusula compromisoria constituye un acuerdo independiente que puede ser válido y seguir en vigor aun cuando el contrato que la contiene sea nulo o haya sido extinguido. En esos ordenamientos los árbitros están facultados para decretar la nulidad del contrato en el que figura la cláusula compromisoria sin atentar al mismo tiempo contra la base jurídica en que se funda la autoridad de su laudo. Además las partes tal vez deseen autorizar a los árbitros a solucionar determinadas controversias concretas ocasionadas por una ausencia de acuerdo o una denegación del consentimiento requeridos (véase la sección G, "Controversias relativas a la falta de acuerdo o de consentimiento", *infra*, y el ejemplo de disposición en la nota a pie de página 7, *infra*, párrs. 2) y 3)).

28. Es posible que las partes deseen facultar al tribunal arbitral a adoptar medidas cautelares. Pero en algunos ordenamientos, no es posible obtener la ejecución de esas medidas cuando las dicta un tribunal arbitral. En tales casos, sería preferible que las partes recurran a un tribunal judicial para que las adopte. En la mayor parte de los ordenamientos, el tribunal judicial puede ordenar medidas cautelares incluso si la controversia va a ser o ha sido ya sometida a arbitraje. En aquellos casos en los que sea posible interpretar la cláusula compromisoria como excluyendo la facultad del tribunal judicial de dictar medidas cautelares, sería aconsejable precisar en el contrato que el acuerdo de solucionar las controversias mediante arbitraje no será óbice a que cualquiera de las partes solicite ante un tribunal judicial la adopción de medidas cautelares (véase la nota a pie de página 7, *infra*, párr. 4) *a)*, *b)* y *c)*).

29. Quizá sea conveniente estipular en la cláusula compromisoria que las partes están obligadas a acatar las decisiones arbitrales, haciendo mención expresa de las medidas cautelares. De este modo cuando el laudo arbitral no sea directamente ejecutorio, el tribunal judicial competente podrá considerar el incumplimiento de esa decisión arbitral como incumplimiento de una obligación contractual[7].

---

[7] *Ejemplo de disposición (cláusula compromisoria)*

"1) Toda controversia o reclamación resultante de este contrato o relativa a él, o a su incumplimiento, extinción o nulidad [o suspensión de su ejecución], se resolverá por arbitraje con arreglo a . . . (indicar las normas de arbitraje) actualmente en vigor.

"2) Cuando las partes no consigan ponerse de acuerdo respecto a la adaptación o complementación del contrato prevista en los artículos . . . del presente contrato, el tribunal arbitral estará facultado para adaptar o complementar el contrato. Esta decisión del tribunal arbitral será tenida por acuerdo de las partes incorporado al contrato en la fecha indicada por el laudo.

(Este párrafo podrá incluirse en la cláusula compromisoria siempre que el contrato haya de adaptarse o complementarse, y siempre que la ley aplicable al arbitraje permita que esa adaptación o complementación sea obra de un tribunal arbitral.)

"3) Si [una de las partes] [el adquirente] deniega sin razón el consentimiento requerido en los artículos . . . del presente contrato, el tribunal arbitral podrá adoptar una decisión que tenga el efecto del consentimiento [de esa parte] [del adquirente].

(Este párrafo podrá incluirse en la cláusula compromisoria siempre que el contrato exija que una de las partes (a menudo el adquirente) haya de dar su consentimiento en determinadas situaciones, y la ley aplicable al arbitraje permita que un tribunal arbitral adopte una decisión que tenga el efecto de ese consentimiento.)

"4) *a)* Durante las actuaciones, el tribunal arbitral podrá, si lo solicita por escrito una de las partes, decretar las medidas cautelares

— necesarias para la obtención o la conservación de pruebas que se han de utilizar en las actuaciones arbitrales, o

— que se necesitan urgentemente para salvaguardar los derechos de una de las partes, o para impedir o mitigar graves pérdidas que podría ocasionar a alguna de las partes una acción u omisión de la otra relacionada con la controversia con respecto a la que se han iniciado las actuaciones arbitrales.

b) Las medidas cautelares adoptadas por el tribunal arbitral dejarán de aplicarse tan pronto como la controversia que dio lugar a su adopción haya sido resuelta por arbitraje, salvo que al adoptarse esas medidas se hubiese indicado alguna fecha anterior para su interrupción.

c) La facultad de adoptar medidas cautelares, otorgada al tribunal arbitral en el apartado *a)* del presente párrafo, no excluye el derecho de las partes a solicitar esas medidas ante un tribunal judicial.

(Este párrafo podrá incluirse en la cláusula compromisoria siempre que en las normas de arbitraje a las que se haga remisión, conforme al párrafo 1) de esta cláusula, no se haya previsto la adopción de medidas cautelares.)

"5) El tribunal arbitral podrá revisar las decisiones adoptadas por el experto a tenor de los artículos . . . del presente contrato y anular o modificar esas decisiones conforme a lo dispuesto en esos artículos.

(Este párrafo podrá incluirse en la cláusula compromisoria siempre que se autorice a un experto a solucionar determinadas controversias relativas al contrato, y la ley aplicable al contrato permita esa revisión. Los artículos que deben mencionarse son los que confieren facultades al experto con respecto a la solución de controversias: véanse las notas a pie de página 11, 12, 13 y 14, *infra*.)

"6) Las partes estarán obligadas a acatar las decisiones que adopte el tribunal arbitral.

"7) *a)* Los árbitros serán . . . (uno o tres).

b) El arbitraje tendrá lugar en . . . (ciudad o país).

c) El idioma [los idiomas] que se empleará [n] en las actuaciones arbitrales será [n] . . .

d) La autoridad nominadora será . . . (nombre y domicilio de la institución o persona)."

El apartado *d)* debe incluirse en la cláusula compromisoria cuando las normas a las que se haga remisión, conforme al párrafo 1) de esta cláusula, no sean las normas de una institución de arbitraje.)

E. *Procedimiento judicial*

30. Si las partes no convienen en solucionar sus controversias por arbitraje, esas controversias se someterán a los tribunales judiciales competentes para resolverlas. El alcance de la competencia jurisdiccional no es el mismo en todos los países, y es posible que sean competentes tribunales de dos o más países para decidir una misma controversia entre las partes. Los tribunales sólo aplican, por principio, las normas de derecho internacional privado de su propio país, e incluso la validez y las consecuencias de la elección por las partes de la ley aplicable al contrato son decididas por los tribunales a tenor de lo dispuesto en las leyes a las que remitan sus propias normas (véase el capítulo XXVIII, "Ley aplicable"). En consecuencia, si surge una controversia, la situación jurídica de las partes dependerá hasta cierto punto del tribunal que haya de dirimir la controversia.

31. La incertidumbre en cuanto a la competencia del tribunal se reduce si las partes incluyen en el contrato una cláusula de competencia exclusiva. Conforme a dicha cláusula, las partes están obligadas a someter las controversias que surjan entre ellas a raíz del contrato a un tribunal judicial de determinado lugar de determinado país (véase la nota a pie de página 8 *infra*, párrafo 1)). En la cláusula de competencia exclusiva se suele designar a un tribunal del país de una de las partes. Pero se puede designar también a tribunales de otro países. En muchos países, la legislación considera válidas estas cláusulas en los contratos mercantiles internacionales, si bien bajo distintas condiciones (por ejemplo, es posible que algunas leyes exijan que exista alguna conexión entre el contrato y el país del tribunal designado). En muchos países la legislación exige que la cláusula de competencia exclusiva se haga por escrito.

32. Si las partes desean que el tribunal designado tenga competencia exclusiva, lo deben indicar expresamente. Si no lo hacen, podría interpretarse que esa cláusula sólo confiere al tribunal designado una competencia concurrente con la de otros tribunales que son competentes en virtud de las leyes por las que se rige su competencia.

33. La validez y el efecto de la cláusula de competencia exclusiva debe considerarse tanto a la luz de la ley del país del tribunal designado como a la luz de la ley de los países de las partes. Si la cláusula es válida conforme a la ley de cada una de las dos partes, pero nula conforme a la ley del tribunal designado, puede resultar difícil iniciar un procedimiento judicial en cualquiera de esos tres países. Si la cláusula es válida según la ley del tribunal designado, pero nula conforme a la ley de las dos partes, la competencia de ese tribunal no sería exclusiva y sus decisiones tal vez no serían ejecutorias para las partes en sus respectivos países.

34. Las partes deben considerar en qué medida las decisiones del tribunal designado serían ejecutorias en sus respectivos países. A este respecto, deberán tomar en consideración cualquier tratado internacional, celebrado entre el país del tribunal designado y sus respectivos países, relativo a las condiciones bajo las que serían ejecutorias en esos países las decisiones de ese tribunal. A falta de un tratado al respecto, las partes deberán tener en cuenta las condiciones bajo las que serían ejecutorias esas decisiones conforme a la ley de sus respectivos países. En muchos ordenamientos la reciprocidad sería una de las condiciones requeridas para obtener esa ejecutoriedad.

35. Es aconsejable precisar en la cláusula de competencia exclusiva cuál es el tribunal del lugar donde se sustanciará el proceso que será competente. Si la cláusula sólo hace referencia a los tribunales de un determinado lugar del país designado, tal vez sea difícil determinar cuál de los tribunales de ese lugar habrá de dirimir la controversia. La cláusula de competencia exclusiva sólo suele ser válida conforme a la ley del país del tribunal designado, cuando ese tribunal es competente conforme a su propia ley, para entender en el tipo de controversias que esa cláusula desea que dirima. Por consiguiente, es necesario que las partes verifiquen si el tribunal por ellas designado es competente para dirimir el tipo de controversias que desean someterle. Cabe señalar en la cláusula de competencia exclusiva cuáles son las controversias que serán dirimidas por el tribunal designado de manera análoga a cómo se haría en una cláusula compromisoria (véase el párrafo 27, *supra*)[8].

---

[8] *Ejemplo de disposición (cláusula de competencia exclusiva)*

"1) Todo litigio, controversia o reclamación resultante de este contrato o relativo a él, o a su incumplimiento, extinción o nulidad [o suspensión de su ejecución], será dirimido exclusivamente por . . . (indíquese el tribunal) de . . . (indíquese ciudad y país).

"2) Cuando las partes no consigan ponerse de acuerdo respecto a la adaptación o complementación del contrato prevista en los artículos . . . del presente contrato, el tribunal estará facultado para adaptar o complementar el contrato. Esta decisión del tribunal será tenida por acuerdo de las partes incorporado al contrato en la fecha indicada por la decisión.

(Este párrafo podrá incluirse en la cláusula de competencia exclusiva siempre que el contrato haya de adaptarse o complementarse, y siempre que la ley aplicable al procedimiento judicial permita que el tribunal designado por las partes adapte o complemente el contrato cuando las partes lo hayan facultado para ello.)

"3) Si [una de las partes] [el adquirente] deniega sin razón el consentimiento previsto en los artículos . . . del presente contrato, el tribunal podrá adoptar una decisión que tenga el efecto del consentimiento [de esa parte] [del adquirente].

(Este párrafo podrá incluirse en la cláusula de competencia exclusiva siempre que el contrato exija que en determinadas situaciones una de las partes (con frecuencia, el adquirente) dé su consentimiento, y siempre que la ley aplicable al procedimiento judicial permita que el tribunal designado por las partes adopte una decisión que supla a ese consentimiento cuando las partes lo hayan autorizado para ello.)

"4) Sin que sea óbice lo dispuesto en el párrafo 1) de la presente cláusula, las partes podrán solicitar la adopción de medidas cautelares ante un tribunal distinto al mencionado en el párrafo 1).

"5) El tribunal podrá revisar las decisiones adoptadas por el experto conforme a lo previsto en los artículos . . . del presente contrato y anular o modificar esas decisiones a la luz de lo dispuesto en esos artículos."

(Este párrafo podrá incluirse en la cláusula de competencia exclusiva siempre que el experto esté autorizado a solucionar determinadas controversias relativas al contrato, y siempre que la ley aplicable al procedimiento judicial permita que el tribunal designado por las partes revise las decisiones del experto, cuando las partes lo hayan autorizado a hacerlo. Los artículos a enumerar son los que confieren facultades al experto con respecto a la solución de controversias: véanse las notas a pie de página 11, 12, 13 y 14 *infra*).

F. *Solución de controversias por expertos*

36. Quizá sea aconsejable recurrir a un experto siempre que se requiera una solución rápida de una controversia de índole técnica. Las actuaciones ante el experto pueden ser mucho más rápidas que la vía procesal. El procedimiento que ha de seguir el experto puede ser bastante informal y rápido, y las partes pueden estructurar ese proceso de manera que se adapte al tipo de controversias que haya de solucionar el experto. En algunos ordenamientos se puede facultar al experto para crear nuevos derechos y obligaciones contractuales o para adoptar decisiones que suplan al consentimiento que deba dar una de las partes a tenor del contrato, mientras que tal vez esa competencia no sea atribuible a un tribunal judicial o arbitral.

37. Ahora bien, la solución de las controversias por un experto no está reglamentada en muchos ordenamientos, por lo que son escasas las garantías jurídicas de que ese procedimiento se sustancie con el cuidado y la imparcialidad debidas. Además, si una de las partes no cumple la decisión del experto, ésta no sería directamente ejecutoria, sino que sería preciso acudir a la vía procesal ante la que ese incumplimiento podría ser conceptuado como incumplimiento de una obligación contractual (véase el párrafo 50, *infra*). Por consiguiente, tal vez sea preferible que el experto actúe en calidad de árbitro único, salvo que haya buenas razones que lo desaconsejen. Por ejemplo, cuando las actuaciones arbitrales no son lo bastante rápidas o cuando la ley aplicable al arbitraje no autorice que tales controversias se resuelvan por arbitraje. La facultad conferida al experto en el contrato debe limitarse a la solución de cuestiones cuidadosamente definidas y de carácter principalmente técnico. Esa facultad no debe abarcar cuestiones exclusivamente jurídicas, pues en muchos casos, el experto carecerá de la preparación necesaria, por lo que resultaría más indicada la vía procesal. Puede ser aconsejable prever en el contrato que la decisión del experto podrá ser impugnada ante un tribunal judicial o arbitral (véanse los párrafos 47 a 49, *infra*).

38. En muchos ordenamientos no se ha reglamentado la solución de las controversias por un experto y será, por ello, necesario reglamentarla en las disposiciones contractuales. Por consiguiente, esta Guía trata con bastante detenimiento las cuestiones que pueden plantearse en la solución de controversias por un experto.

39. En algunos casos, las partes tal vez deseen estipular en el contrato que determinadas controversias técnicas serán solucionadas por un ingeniero consultor contratado por el adquirente. La elección del ingeniero consultor al que se ha de dar esa facultad, y el tipo de controversias que solucionará, son objeto del capítulo X, "Ingeniero consultor".

1. *Nombramiento del experto*

40. Las partes pueden convenir en designar al experto en el contrato (véase la nota a pie de página 9, *infra*, variante I), acelerando así la solución, pues cualquiera de las partes podrá acudir ante el experto para que solucione determinada controversia apenas se haya planteado. Toda parte que acude ante el experto debe notificar de ello a la otra. Quizá sea conveniente designar en el contrato a un experto supiente, para que solucione las controversias cuando el primero no pueda hacerlo inmediatamente. Cabe que las partes designen a un solo experto, pero que convengan con éste en que se mantenga siempre disponible, durante cierto plazo, para la solución de las controversias. Tal vez sea necesario pagar cierta cantidad al experto para asegurar su disponibilidad. Ahora bien, cuando se construyen complejas instalaciones industriales, pueden plantearse controversias técnicas de índole muy diversa que requieran distintos especialistas para resolverlas. Como al celebrarse el contrato no será posible prever la índole de esas controversias, tal vez no convenga designar al experto en el contrato, pues su especialización podría no ser la requerida.

41. El experto podrá solucionar las controversias más rápidamente si está familiarizado con la parte de la construcción ya completada y con la situación existente en el emplazamiento. Por consiguiente, las partes tal vez convengan en que se le mantenga al corriente de la marcha de la construcción, indicando en qué forma se le suministrará la información necesaria.

42. En vez de designar al experto en el contrato, se puede estipular en éste un procedimiento para designarlo después de que haya surgido una controversia (véase la nota a pie de página 9, *infra*, variante II).

43. Si las partes no consiguen ponerse de acuerdo sobre el experto dentro de un plazo previsto en el contrato que se contará a partir del momento en que se haya entregado una solicitud pidiendo la designación de un experto, éste podrá ser nombrado por una institución o una persona designada en el contrato. Las partes deben asegurarse de que esa institución o persona no tendrá inconveniente y estará disponible para designar al experto. Pueden elegir una institución que tenga previsto en sus estatutos la designación de expertos técnicos a instancia de una o de las dos partes en un contrato, sobre la base de lo convenido en una cláusula del mismo[9].

2. *Comienzo y fin de la actuación del experto*

44. En el contrato tal vez se haya convenido que las partes estarán facultadas a acudir a la vía procesal sin tener antes que proponer la solución de la controversia

---

[9] *Ejemplo de disposición*

Variante I

"Las partes designan . . . (nombre, profesión y domicilio) como experto para solucionar las controversias que, de conformidad con el presente contrato, deban ser solucionadas por un experto.

Variante II

"1) El experto para la solución de las controversias que, conforme al presente contrato deban ser solucionadas por un experto, será designado de común acuerdo entre las partes.

"2) Cuando las partes no consigan ponerse de acuerdo sobre un experto antes de transcurrido un plazo de ... días a partir de la entrega por una de ellas a la otra de una notificación solicitando la designación de un experto, el experto será designado por . . . (nombre y domicilio de la institución o persona)."

por un experto. Si se adopta este criterio, las partes podrán elegir el procedimiento de solución de controversias que consideren más adecuado a la controversia de que se trate. Otro criterio sería estipular que no podrá acudirse a la vía procesal antes de que haya transcurrido determinado plazo a partir del momento en que una de las partes proponga a la otra que un experto solucione la controversia. El plazo fijado por las partes no debe ser largo, a fin de que, llegado el caso, sea posible solucionar prontamente la controversia por la vía procesal. Además, en el contrato se debe autorizar a las partes a acudir a la vía procesal, antes de transcurrido ese plazo, cuando sea necesario para evitar la pérdida de un derecho o la expiración de un plazo de prescripción.

45. En general, el contrato puede estipular que el experto cesará en sus funciones cuando se haya iniciado la vía procesal respecto a la controversia de la que se ocupa. Pero el contrato puede haber previsto que, en determinados casos, el experto siga actuando después de iniciada la vía procesal, por ejemplo, cuando su función se limite a verificar ciertos hechos para la conservación o la obtención de pruebas que se utilizarán en la vía procesal, o a la adopción de medidas cautelares. Pero el experto dejará de actuar cuando la controversia se haya solucionado por la vía procesal (véanse las notas a pie de página 10, *infra,* párrafo 1), 11, *infra,* párrafo 1), 12, *infra,* párrafo 2), 13, *infra,* párrafo 2) y 14, *infra,* párrafo 2)).

3. *Mandato del experto*

46. Cabría autorizar al experto a resolver cuestiones técnicas que requieren una solución rápida y cuyo contenido jurídico sea mínimo. Por ejemplo, es posible que se le faculte para resolver cuestiones relativas a la fijación del calendario para la construcción (véase el capítulo IX "Construcción en el emplazamiento"), la determinación del importe de uno de los plazos pagaderos durante la construcción (véase el capítulo VII, "Precio"), la validez de las objeciones del contratista a la modificación ordenada por el adquirente, las consecuencias de esa modificación en el calendario y el precio (véase el capítulo XXIII, "Cláusulas de modificación"), y los resultados de las pruebas fisicomecánicas de terminación y de funcionamiento (véase el capítulo XIII, "Terminación, recepción y aceptación"). Al ocuparse de esas cuestiones el experto podrá dictaminar sobre ciertos hechos, ordenar medidas provisionales, dirimir controversias relativas al incumplimiento o adoptar decisiones que remedien una falta de acuerdo o de consentimiento.

47. Podrá facultarse al experto a dictaminar sobre ciertos hechos (véase la nota a pie de página 10, *infra,* párrafo 1)). Durante el proceso de construcción, el estado de las instalaciones sin terminar cambia rápidamente, y las obras parcialmente terminadas son rápidamente cubiertas por otras nuevas. Por lo tanto, si surge una controversia sobre el estado de las instalaciones sin terminar, es importante que se asegure lo antes posible la prueba de ese estado, porque puede resultar imposible obtenerla más adelante. Puede autorizarse al experto a que determine, a petición de cualquiera de las partes, la condición de las instalaciones y a que conserve u obtenga pruebas que podrían utilizarse en la vía procesal. Cabría estipular en el contrato que sus dictámenes serán considerados por el tribunal judicial o arbitral como prueba pericial y serán evaluados al igual que otras pruebas periciales (véase la nota a pie de página 10, *infra,* párrafo 2), variante I). Otra solución sería estipular en el contrato que las partes no impugnarán por la vía procesal la exactitud de los hechos dictaminados (véase la nota a pie de página 10, *infra,* párrafo 2), variante II)[10].

48. Dado que la necesidad de no interrumpir la construcción, puede hacer imperativo, en ocasiones, la adopción de medidas provisionales urgentes con respecto a determinada controversia entre las partes antes de su solución por la vía procesal, podrá facultarse al experto a ordenar la adopción de esas medidas en relación con determinado tipo de controversias. Por ejemplo, si en el curso de la construcción se está debatiendo el importe debido al contratista por una parte terminada de las instalaciones, quizá convenga adoptar una decisión provisional de que se le pague cierta suma al contratista por las obras realizadas a fin de que cuente con los fondos necesarios para proseguir la construcción. Tal vez las partes deseen autorizar al experto a ordenar medidas provisionales de esa índole[11].

49. Las controversias relativas al incumplimiento de una de las partes suelen versar sobre cuestiones jurídicas importantes y deben normalmente solucionarse por la vía procesal. Sin embargo, puede facultarse al experto a decidir sobre determinadas controversias relativas al incumplimiento (por ejemplo, sobre si la construcción es defectuosa y sobre si hay motivo para que el adquirente

---

[10] *Ejemplo de disposición*

"1) A instancia escrita de una de las partes, el experto podrá emitir, antes de iniciarse [y durante] el proceso [arbitral] [judicial], dictámenes sobre hechos relativos . . . (indicar el alcance de la función dictaminadora del experto).

Variante I

"2) Los dictámenes emitidos por el experto y presentados al tribunal [arbitral] [judicial] serán evaluados por ese tribunal como prueba pericial.

Variante II

"2) Las partes no podrán impugnar por la vía procesal la exactitud de los hechos dictaminados por el experto."

[11] *Ejemplo de disposición*

"1) A instancia escrita de una de las partes, el experto podrá antes de iniciarse [y durante] [el proceso arbitral] [el proceso judicial] ordenar medidas provisionales relativas a . . . (indíquense los asuntos respecto a los que podrán ordenarse medidas provisionales).

"2) *a)* Las partes cumplirán las medidas provisionales ordenadas por el experto en virtud de la presente cláusula salvo que dichas medidas excedan del mandato que le han conferido al experto, o hayan sido anuladas o modificadas de conformidad con los apartados *b)* y *c)* del presente párrafo.

b) Las medidas provisionales podrán ser revisadas en un proceso [arbitral] [judicial], siempre que una de las partes inicie [ese proceso] dentro de los . . . días (indíquese el plazo) siguientes a la decisión por la que se ordena esas medidas.

c) En esa revisión, el tribunal [arbitral] [judicial] podrá modificar o anular las medidas provisionales [pero sólo tras entender que el experto ha violado la ley aplicable o alguna disposición del contrato]."

ordene la interrupción de la construcción)[12]. Cabría además facultar al experto para decidir sobre la adaptación o complementación del contrato[13], o a adoptar una decisión que tenga el efecto del consentimiento requerido de una de las partes[14], siempre que esas decisiones hayan de fundarse en consideraciones técnicas (véase la sección G, "Controversias relativas a la falta de acuerdo o de consentimiento", *infra*). Es necesario que las partes averigüen si el tribunal judicial o arbitral está facultado por su propia ley procesal para revisar decisiones de un experto de la índole prevista en este párrafo. En algunos ordenamientos el tribunal judicial o arbitral estará facultado por ley para revisar esas decisiones, mientras que en otros esa facultad habrá de ser conferida por las partes. En algunos ordenamientos que admiten la revisión sin autorización de las partes, se ha previsto también que las partes pueden excluir esa revisión. La exclusión o la no autorización de una revisión tiene la ventaja de agilizar la solución definitiva de la controversia. Pero la posibilidad de una revisión da a las partes mayor seguridad de que obtendrán una decisión equitativa y justa. Cabría combinar hasta cierto punto las ventajas de estos dos enfoques estipulando en el contrato que la decisión del experto será vinculante para las partes y no podrá revisarse por la vía procesal, salvo que una de ellas recurra a esa vía dentro de un breve plazo a partir del momento en que la decisión del experto le haya sido comunicada (véase la nota a pie de página 12, *supra*, párrafo 3) *b)*).

50. A tenor de muchos ordenamientos, la decisión del experto no será directamente ejecutoria al ser incumplida por una de las partes, por no estar revestida de la autoridad jurídica del laudo arbitral o de la sentencia judicial. Por ello, conviene que las partes se obliguen en el contrato a cumplir las decisiones del experto.

G. *Controversias relativas a la falta de acuerdo o de consentimiento*

51. En el momento de celebrarse el contrato es posible que las partes no dispongan de información suficiente para convenir en cómo se resolverán determinadas cuestiones (por ejemplo, fijar el calendario para toda la construcción), por lo que puede que convengan en el contrato que esas cuestiones se resolverán en una etapa ulterior. Además, es posible que durante la ejecución del contrato se produzca un cambio de circunstancias que, a tenor del propio contrato, requiera que las partes vuelvan a negociarlo a fin de adaptarlo a las nuevas circunstancias. En tales casos, quizá las partes no consigan ponerse de acuerdo, en esa etapa ulterior, sobre la forma de resolver las cuestiones aplazadas o sobre si realmente ha ocurrido un cambio de circunstancias que requiera una adaptación del contrato y, en caso afirmativo, sobre la forma de adaptar ese contrato. Además, pueden surgir controversias respecto a la denegación del consentimiento que una de las partes haya de dar a tenor del contrato (por ejemplo, para la contratación de un subcontratista). Para resolver esas controversias se han de adoptar decisiones que puedan crear nuevos derechos y obligaciones contractuales, o un tercero ha de poder emitir una decisión que tenga el efecto del consentimiento que deba dar una de las partes en el contrato. Esas decisiones son de distinto alcance

[12] *Ejemplo de disposición*

"1) A instancia escrita de una de las partes, el experto podrá solucionar controversias relativas a . . . (indíquense las controversias de índole técnica relativas al incumplimiento que el experto podrá solucionar).

Variante I

"2) *a)* Cualquiera de las partes podrá iniciar un proceso [arbitral] [judicial] con respecto a una controversia con independencia de que se haya o no propuesto o iniciado la solución de esa controversia por un experto.

b) El experto [cesará de actuar en orden a la solución de cualquier controversia cuando se haya iniciado un proceso [arbitral] [judicial] con respecto a esa controversia] [seguirá actuando en orden a la solución de cualquier controversia aunque se haya iniciado un proceso [arbitral] [judicial] con respecto a esa controversia. Ahora bien, el experto cesará en su actuación encaminada a la solución de esa controversia cuando se haya llegado a una solución de la misma en ese proceso].

Variante II

"2) *a)* Ninguna de las partes podrá iniciar un proceso [arbitral] [judicial] con respecto a una controversia que el experto esté facultado a solucionar antes de transcurridos . . . días (indíquese el plazo) a partir del momento en que una de ellas comunique a la otra su deseo de que el experto solucione esa controversia.

b) Ahora bien, las partes podrán iniciar un proceso [arbitral] [judicial] antes de que haya expirado el plazo indicado en el apartado *a)* del presente párrafo cuando sea necesario incoar ese proceso para evitar la pérdida de un derecho o la expiración de un plazo de prescripción.

c) El experto cesará de actuar en la solución de cualquier controversia cuando se haya iniciado un proceso [arbitral] [judicial] con respecto a esa controversia.

"3) *a)* Las partes deben cumplir la decisión del experto salvo que esa decisión exceda del mandato que le han conferido, o haya sido anulada o modificada de conformidad con los apartados *b)* y *c)* del presente párrafo.

b) Esa decisión podrá ser revisada en un proceso [arbitral] [judicial], siempre que una de las partes inicie ese proceso dentro de los . . . días (indicar el plazo) siguientes a la comunicación a esa parte de la decisión del experto.

c) En esa revisión, el tribunal [arbitral] [judicial] podrá modificar o anular esa decisión."

[13] *Ejemplo de disposición*

"1) A instancia escrita de una de las partes, el experto podrá solucionar controversias relativas a la [adaptación] [complementación] del contrato si las partes no llegan al acuerdo previsto en los artículos . . . (indíquense los artículos) de este contrato.

(El párrafo 2) de esta disposición es idéntico al párrafo 2) que figura en la nota a pie de página 12.)

"3) *a)* La decisión del experto surtirá el efecto de un acuerdo entre las partes que se incorporará al presente contrato a partir de la fecha indicada en esa decisión, salvo que exceda del mandato que las partes han conferido al experto o haya sido anulada o modificada de conformidad con los apartados *b)* y *c)* del presente párrafo. Si una de las partes incumple la decisión, la otra podrá reclamar en un proceso [arbitral] [judicial] el cumplimiento de las obligaciones impuestas por la decisión."

(Los apartados *b)* y *c)* de esta disposición son idénticos a los apartados *b)* y *c)* del párrafo 3) que figura en la nota a pie de página 12.)

[14] *Ejemplo de disposición*

"1) A instancia de una de las partes, el experto podrá solucionar controversias relativas a la denegación del consentimiento que [una de ellas] [el adquirente] haya de dar conforme a lo previsto en los artículos . . . (indíquense los artículos) del presente contrato.

(El párrafo 2) de esta disposición es idéntico al párrafo 2) que figura en la nota a pie de página 12.)

"3) *a)* La decisión del experto suplirá al consentimiento que una de las partes haya de dar a tenor de los artículos del presente contrato mencionados en el párrafo 1), *supra*, salvo que esa decisión exceda del mandato conferido por las partes o haya sido anulada o modificada de conformidad con los apartados *b)* y *c)* del presente párrafo."

(Los apartados *b)* y *c)* de esta disposición son idénticos a los apartados *b)* y *c)* del párrafo 3), que figuran en la nota a pie de página 12.)

que las requeridas para la solución de una controversia relativa a derechos y obligaciones ya existentes o para pronunciarse sobre las consecuencias del incumplimiento de determinada obligación (por ejemplo, la responsabilidad por daños).

52. La facultad de un tribunal judicial o arbitral para crear nuevos derechos y obligaciones contractuales o para adoptar decisiones, que puedan suplir al consentimiento que haya de dar una de las partes a tenor del contrato, dependerá de la competencia de ese tribunal conforme a la ley procesal que le sea aplicable. En algunos ordenamientos esas facultades no son de la competencia de un tribunal judicial y a los árbitros no se les reconocen otras facultades que las de un tribunal judicial. En otros ordenamientos un tribunal judicial o arbitral podrá ejercer esas facultades cuando las partes, de común acuerdo, se las confieran expresamente. Son muchos los ordenamientos en los que un experto está facultado para crear nuevos derechos y obligaciones contractuales o para adoptar decisiones que suplan al consentimiento de una de las partes siempre que el contrato así lo haya previsto.

53. Cuando, a tenor de la ley aplicable, el tribunal judicial, el tribunal arbitral o el experto sean competentes para crear nuevos derechos y obligaciones contractuales o para adoptar decisiones supletorias del consentimiento de las partes, sería aconsejable que en la cláusula contractual relativa a la solución de controversias se autorice expresamente a estos órganos a ejercer esas facultades (véanse las notas a pie de página 7, *supra*, párrafos 2) y 3); 8, *supra*, párrafos 2) y 3); 13, *supra*, párrafo 1) y 14, *supra*, párrafo 1)). A falta de esa autorización expresa, cabría interpretar esa cláusula como confiriendo únicamente la facultad de solucionar controversias relativas a derechos y obligaciones existentes y de decidir sobre las consecuencias del incumplimiento de una obligación. Conviene que las partes indiquen, además, cuáles son las controversias que se han de solucionar conforme a las facultades por ellas conferidas, remitiéndose, a ser posible, a las cláusulas contractuales que puedan requerir una complementación o adaptación del contrato o el consentimiento de una de las partes (véanse las notas a pie de página 13, *supra*, párrafo 1) y 14, *supra*, párrafo 1)).

54. La cláusula sobre solución de controversias debe prever las consecuencias jurídicas de las decisiones relativas al tipo de controversias objeto de la presente sección. Si se ha previsto la creación de nuevos derechos y obligaciones contractuales, esa cláusula debe estipular que las decisiones al respecto serán igualmente vinculantes para las partes que las disposiciones contractuales por ellas convenidas. A diferencia de una decisión por la que se resuelve una controversia relativa al incumplimiento de una obligación, una decisión vinculante para las partes, por la que se creen nuevos derechos y obligaciones contractuales no sería directamente ejecutoria. Cuando una de las partes incumpla una obligación impuesta de este modo, puede que sea posible recurrir a la vía procesal para impugnar el incumplimiento de esa decisión como incumplimiento de una obligación contractual.

55. En muchos ordenamientos no hay normas de derecho sustantivo sobre los criterios que debe tener en cuenta un tribunal judicial o arbitral al dirimir controversias relativas a la creación de nuevos derechos y obligaciones contractuales o al adoptar decisiones supletorias del consentimiento de una de las partes. En consecuencia, es posible que esas decisiones se adopten sobre la única base de una evaluación equitativa y discrecional de todas las circunstancias pertinentes.

56. A fin de reducir la posible incertidumbre relacionada con estas decisiones, es posible que las partes deseen indicar en el contrato los criterios que deberán tenerse en cuenta al adoptar una decisión de este alcance. Dado que podrían seguirse criterios distintos según el contenido de cada disposición contractual, tal vez sea preferible indicar en cada disposición los criterios que le sean aplicables (por ejemplo, véase el capítulo XXIII, "Cláusulas de modificación").

57. Podrían reducirse las dificultades anteriormente mencionadas respecto a la adaptación de los derechos y obligaciones contractuales por un tribunal judicial, un tribunal arbitral o un experto, previendo un mecanismo en el contrato que permita modificar automáticamente sus disposiciones aplicando una fórmula indicada en el propio contrato, sin que sea necesario un nuevo acuerdo entre las partes. Esta solución parece particularmente indicada cuando se trata del reajuste o la revisión del precio. El mecanismo contractual puede basarse en la aplicación de una fórmula matemática determinada. El contrato puede, por el contrario, haber previsto el pago de unos costos en que una de las partes haya incurrido razonablemente (véase el capítulo VII, "Precio"). Esta solución no dará lugar a controversias derivadas de una falta de acuerdo sino únicamente a controversias sobre el efecto previsto en las disposiciones contractuales.

H. *Solución de controversias multilaterales*

58. En la construcción de instalaciones industriales suelen participar varias entidades distintas cada una en virtud de su propio contrato celebrado con el contratista o con el adquirente. Por ejemplo, los contratistas que han celebrado contratos de obras separados con el adquirente, los ingenieros, los subcontratistas y los proveedores de equipo y materiales. Cualquier problema que se plantee en relación con la construcción de las instalaciones puede concernir a varias de estas entidades. Por ejemplo, es posible que uno de los contratistas reclame una indemnización al adquirente por no haber podido comenzar la construcción en la fecha prevista en el contrato. Quizá no pudo hacerlo por el incumplimiento de otro contratista que había contratado el adquirente para terminar una parte de las obras. El primer contratista tendrá una acción contra el adquirente y éste contra el segundo contratista. Quizá resulte más eficaz y sea más satisfactorio para los derechos y obligaciones de todas las entidades interesadas en una controversia o en controversias mutuamente relacionadas, que todas las reclamaciones se resuelvan en un mismo proceso, en el que participen todas esas entidades, y no en procesos separados. Además, al

adquirente le conviene esta conjunción de varios contratistas en un único proceso cuando no se sepa con certeza cuál de los contratistas es responsable de los defectos en las instalaciones. Los procesos en los que participan más de dos entidades se designan en la presente Guía "Procesos multilaterales". Con estos procesos se evitaría que se adopten decisiones incompatibles entre sí como resultado, por ejemplo, de la aplicación de normas procesales distintas o de distintas evaluaciones de una misma prueba en cada uno de los procesos separados. También se facilitaría la presentación de pruebas, se agilizaría la solución de las controversias y se reduciría su costo.

59. Muchos Estados tienen leyes en las que se ha previsto y reglamentado el procedimiento judicial multilateral. En algunos ordenamientos se han previsto circunstancias en las que cabría obligar a las entidades involucradas a participar en procesos judiciales de esta índole, y se han previsto, además, otras circunstancias en las que se autorizaría a una entidad a intervenir en un proceso entablado entre otras entidades, incluso sin el previo consentimiento de éstas. En otros países, sólo se autorizaría el procedimiento judicial multilateral cuando haya sido aceptado por las entidades interesadas. Cuando la ley del tribunal judicial designado (véase la sección E, "Procedimiento judicial", *supra*) ha previsto el procedimiento judicial multilateral, las entidades que hayan aceptado la competencia de ese tribunal tal vez deseen incluir en sus contratos disposiciones que permitan entablar ese procedimiento.

60. La sustanciación de un proceso arbitral multilateral puede resultar más difícil. La legislación de la mayoría de los Estados no ha previsto o regulado en modo alguno este procedimiento. Por consiguiente, la sustanciación del arbitraje multilateral dependerá totalmente del acuerdo de las entidades que hayan de participar en él, por lo que no se podrá obligar a una entidad a participar en un mismo proceso junto con otras entidades interesadas, ni será posible que una entidad intervenga en un proceso entablado por otras entidades, sin que éstas den su consentimiento.

61. Pese a la ausencia de un marco jurídico para la estructuración del proceso arbitral multilateral, las partes tal vez deseen prever ese marco de común acuerdo[15]. Se puede dar la conformidad a participar en un proceso arbitral multilateral de forma análoga a como se da respecto a la participación en los tradicionales procesos arbitrales bilaterales (véase el párrafo 13, *supra*). Las entidades tal vez celebren un acuerdo de arbitraje multilateral cuando ya se haya planteado una controversia, o tal vez lo hagan cuando celebren sus respectivos contratos de construcción de las instalaciones o relativos a esa construcción. En este último supuesto, el acuerdo puede hacerse en forma de una cláusula compromisoria armonizada incorporada a los distintos contratos, o en forma de un único acuerdo de arbitraje separado del que entrarían a formar parte todas las entidades en el momento de celebrar sus respectivos contratos. Por los motivos indicados anteriormente en el párrafo 13, sería preferible que las entidades diesen su acuerdo a participar en un arbitraje multilateral al celebrar sus respectivos contratos, y no que intenten celebrar un acuerdo de arbitraje multilateral una vez que se haya planteado ya la controversia.

62. Una gran parte de la dificultad de organizar un arbitraje multilateral deriva de que los diversos participantes en la construcción de unas instalaciones han de convenir sobre la celebración de un procedimiento que sea coherente cuando desconocen aún la índole y el alcance de sus posibles controversias. Para asegurar esa coherencia, quizá sea preferible que todas las entidades entren a ser partes en un único acuerdo de arbitraje separado a que intenten prever el recurso a un arbitraje multilateral a través de cláusulas compromisorias incorporadas a distintos contratos. Los siguientes son ejemplos de cuestiones que deben contemplarse en una cláusula o en un acuerdo de arbitraje multilateral.

63. Las cláusulas compromisorias armonizadas o el acuerdo de arbitraje separado deben prever un mecanismo que permita que las actuaciones arbitrales relativas a todas las entidades interesadas en una controversia o en controversias conexas se sustancien ante el mismo tribunal arbitral. En algunos casos es posible que todos los participantes previstos en un arbitraje multilateral relativo a la construcción de las instalaciones convengan en el mismo o los mismos árbitros. Sin embargo, quizá sea difícil que los distintos participantes se pongan de acuerdo en el momento de celebrar un acuerdo de arbitraje separado o un contrato que contiene una cláusula compromisoria armonizada. Por consiguiente, tal vez sea preferible que todas las entidades convengan en su respectiva cláusula compromisoria o en el acuerdo de arbitraje separado en una misma autoridad nominadora, y la autoricen a que decida el número de árbitros que resolverán determinada controversia y nombre a todos los árbitros.

64. Las cláusulas compromisorias o el acuerdo de arbitraje separado deben definir el alcance del proceso multilateral, tanto con respecto a las entidades que podrán participar en un determinado proceso como con respecto al objeto de ese proceso. Con respecto a los participantes en un proceso, las cláusulas compromisorias o el acuerdo deben indicar los criterios por los que se podrá o no obligar a determinadas entidades a participar en un proceso multilateral, así como los criterios por los que se facultaría a una entidad para

[15]Esta Guía no pretende ocuparse detalladamente de las cuestiones que podrían contemplar las partes. Sólo recientemente los profesionales y teóricos del derecho han dedicado atención a cuestiones y problemas relacionados con las actuaciones arbitrales multilaterales. Será necesario esperar a que se haya profundizado más en el estudio de este tema antes de que se puedan hacer en una guía como ésta recomendaciones detalladas de aplicación general. La previsión en los ordenamientos nacionales de un marco jurídico para las actuaciones arbitrales multilaterales y la creación de un cuerpo de normas de arbitraje que contemple las características particulares de esas actuaciones (véase el párrafo 65, *infra*) facilitarían considerablemente la sumisión por las partes de sus controversias a procesos de arbitraje multilateral y la sustanciación de esos procesos. Por el momento, teniendo presente las ventajas de los procesos multilaterales anteriormente descritas así como las ventajas del procedimiento arbitral sobre el procedimiento judicial, se recomienda a los lectores de esta Guía que consideren en el contexto de sus propios contratos las soluciones que se puedan dar a cuestiones como las mencionadas en esta sección.

intervenir en un proceso entablado entre otras entidades. Con respecto al objeto del proceso multilateral, las cláusulas o el acuerdo de arbitraje deben indicar los criterios que permitirían la consolidación de dos o más procesos bilaterales en un único proceso multilateral. Cabe señalar además los tipos de controversia que podrán solucionarse en un proceso multilateral (véase el párrafo 27, *supra*).

65. Las partes deben seleccionar cuidadosamente las normas del arbitraje multilateral (véanse los párrafos 15 a 18, *supra*). Dado que las actuales normas de arbitraje han sido elaboradas para arbitrajes bilaterales, conviene que las partes consideren la idoneidad de esas normas para un proceso multilateral e introduzcan, a ser posible, las modificaciones que juzguen necesarias.

66. Sin un marco jurídico o sin un modelo adecuado del proceso multilateral, tal vez sea difícil que las partes lleguen a un acuerdo satisfactorio sobre la organización de este proceso. Si no resultase posible, las partes tal vez deseen disminuir por otros medios los riesgos de incompatibilidad entre las decisiones emanadas de distintos arbitrajes bilaterales relativos a controversias conexas. Por ejemplo, podrían exigir que todas las entidades interesadas designen en sus respectivos contratos a la misma autoridad nominadora para todos los procesos de arbitraje que se planteen a raíz de esos contratos. Esa autoridad podría entonces designar los mismos árbitros para todas las controversias conexas. También las entidades podrían estipular en sus respectivos contratos que cooperarán entre sí facilitándose mutuamente, por ejemplo, las pruebas o la información de que dispongan que pueda ser de interés para una de ellas en una controversia con un tercero.

* * *

[A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.7]

Capítulo II. Selección de los criterios de contratación

Resumen

El adquirente que desee celebrar un contrato para la construcción de instalaciones industriales puede optar entre celebrar un solo contrato con un contratista único que se haga cargo de todas las prestaciones necesarias para la terminación de las instalaciones, o distribuir esas prestaciones entre distintas entidades (párrafo 1). Su elección puede depender de varios factores (por ejemplo, si la tecnología que se utilizará en las instalaciones es propiedad exclusiva de un único proveedor, si el adquirente está en condiciones de coordinar las prestaciones de diversas entidades o si las disposiciones legales imperativas de su país exigen que para determinados aspectos de la construcción se contraten empresas locales). Dentro de esas técnicas, pueden aplicarse distintos criterios de contratación, y en la Guía se ha adoptado una terminología especial para describirlos (párrafos 2 y 3).

El sistema por el que un único contratista se encarga de todas las prestaciones necesarias para la terminación de las instalaciones se denomina "sistema del contrato llave en mano". En este caso, el contratista responde de toda demora en la construcción o defectos en las instalaciones (párrafo 4). Cuando se llame a concurso, cada una de las ofertas se basará en un diseño distinto, y el adquirente podrá elegir el que responda mejor a sus necesidades, aunque en algunos casos quizá resulte difícil comparar los distintos diseños (párrafo 5). Algunas veces, es posible que el contratista esté motivado por el deseo de ofrecer un precio atractivo más que por la necesidad de garantizar la duración, la regularidad de funcionamiento y la facilidad de mantenimiento de las instalaciones. Por otra parte, en general no tendrá ningún incentivo para sobrediseñarlas (párrafo 6).

En algunos casos, es posible que el único contratista, además de asumir las obligaciones propias del contrato llave en mano, se comprometa a garantizar que una vez terminadas las instalaciones, el personal del adquirente podrá explotarlas y alcanzar las metas de producción convenidas, utilizando materias primas y otros insumos que se indiquen en el contrato. Este se denomina "sistema del contrato producto en mano" (párrafo 7).

Como el contratista único asume un elevado riesgo, puesto que efectuará todas las prestaciones necesarias para la terminación de las instalaciones, e incurrirá en gastos para protegerse contra ese riesgo, el costo total de las instalaciones podría ser inferior si se recurriera a diversos contratistas (párrafo 8).

Si el adquirente contrata más de una entidad para las prestaciones necesarias para terminar las instalaciones, cada una de las entidades será responsable sólo del cumplimiento de las obligaciones indicadas en el contrato que haya celebrado. Si las instalaciones son defectuosas, tal vez resulte difícil al adquirente descubrir quién es responsable de los defectos. El adquirente puede optar entre diversos criterios cuando contrata con varias entidades (párrafos 9 y 10).

El adquirente puede contratar con un contratista la transferencia de la tecnología, el suministro del diseño y la construcción de una parte fundamental de las instalaciones, y obligar también a ese contratista a que defina las características y la calidad de la construcción que efectuarán las demás entidades. Se denomina "sistema del contrato semi-llave en mano". El contratista que celebra un contrato semi-llave en mano se obligaría a entregar al adquirente, en una fecha convenida, instalaciones terminadas, que puedan explotarse de conformidad con el contrato, salvo que no pueda hacerlo por incumplimiento de otra entidad (párrafos 11 y 12).

Otro criterio sería contratar con una o más entidades distintas al contratista la transferencia de la tecnología y el diseño de las instalaciones, y celebrar un contrato de obras con un solo contratista para que construya todas las instalaciones de conformidad con el diseño. Se hace referencia a este sistema como el "sistema del contrato

global". El contratista debe coordinar el proceso de construcción de la misma forma que el contratista de un contrato llave en mano, pero no responde por los defectos de la tecnología o el diseño (párrafo 13).

Otra posibilidad que tiene el adquirente es distribuir la construcción de las instalaciones entre dos o más contratistas independientes, mientras que la transferencia de la tecnología y el suministro del diseño podrían estar a cargo también de uno o más de estos contratistas o de otras entidades. Se hace referencia a este sistema como "sistema de los contratos separados". El adquirente que lo elige debe coordinar las características y el momento de las prestaciones correspondientes a cada uno de los contratos a fin de que se alcancen las metas de construcción que desea (párrafos 14 y 15). La forma en que se distribuirá la construcción entre los distintos contratistas dependerá de la índole y la magnitud de las instalaciones (párrafo 16).

El adquirente reduciría considerablemente los riesgos que soporta en relación con la coordinación de los distintos contratos recurriendo a un ingeniero consultor para que le asesorase sobre la forma de lograr una coordinación adecuada. Pero también podría contratar un director de la construcción cuya responsabilidad sería más amplia. Otra posibilidad sería que alguno de los contratistas asumiera la responsabilidad por determinada parte de la coordinación (párrafos 17 y 18).

Con el sistema de los contratos separados al adquirente le resultará más fácil recurrir a contratistas locales para que construyan algunas partes de las instalaciones. También podría retener cierto grado de control sobre el proceso de construcción (párrafo 19).

En lugar de establecer el diseño completo antes de contratar a los contratistas, quizá el adquirente desee considerar la posibilidad de aplicar un método que algunas veces se denomina "de contratación acelerada" (párrafo 20).

* * *

A. *Observaciones generales*

1. El adquirente que desea contratar la construcción de instalaciones industriales puede optar entre celebrar un contrato único con un solo contratista, que se encargará de todas las prestaciones necesarias para la terminación de las instalaciones, por ejemplo, la transferencia de la tecnología que se utilizará en las instalaciones, el suministro del diseño y la construcción (véase la sección B, "Contratación de un único contratista", *infra*), o distribuir esas prestaciones entre diversas entidades, celebrando contratos separados con cada una de ellas (véase la sección C, "Contratación de más de una entidad", *infra*). En el marco de estas dos técnicas, se pueden adoptar distintos criterios de contratación, como se aprecia en el siguiente análisis. Estos criterios se diferencian en aspectos importantes, por ejemplo, en cuanto al alcance de la responsabilidad del contratista, la medida en que el adquirente debe coordinar la construcción y, en muchos casos, el costo total que tendrá que sufragar.

2. La decisión del adquirente de contratar a un contratista único o varias entidades para la construcción de las instalaciones puede depender de la índole de la tecnología que se utilizará en las instalaciones. Si la tecnología es sumamente especializada o propiedad exclusiva de un único proveedor, es posible que ese proveedor deba diseñar y construir todas las instalaciones. En otros casos, el adquirente puede celebrar contratos separados para, por ejemplo, la transferencia de la tecnología, el suministro del diseño y la construcción. Otros factores pueden ser pertinentes para optar por determinado criterio de contratación. Por ejemplo, si para la construcción se contratan diversas entidades, el adquirente tendrá que hacerse cargo de la coordinación de las prestaciones de esas entidades, para lo cual debe poder contar con las capacidades necesarias para ello (véase el párrafo 15, *infra*). Es posible que disposiciones legales imperativas del país del adquirente exijan que para determinados aspectos de la construcción (por ejemplo, la ingeniería civil) se contraten empresas locales a fin de desarrollar la capacidad tecnológica del país y ahorrar divisas. El alcance de la responsabilidad tributaria del contratista puede influir en el criterio de contratación que elijan las partes. Convendría que obtuvieran asesoramiento especializado en materia impositiva.

3. Actualmente no existe una terminología uniformemente aceptada para describir los diversos sistemas contractuales para la construcción de instalaciones. Pero a fin de facilitar en la Guía el examen de las cuestiones que se plantean en relación con los distintos criterios de contratación, en el presente capítulo se ha adoptado una terminología especial, que refleja la que suele utilizarse en la práctica.

B. *Contratación de un único contratista*

1. *Sistema del contrato llave en mano*

4. En la presente Guía se denomina "sistema del contrato llave en mano" aquél por el cual se contrata a un único contratista para que cumpla todas las prestaciones necesarias para terminar todas las instalaciones, esto es, la transferencia de la tecnología, el suministro del diseño, el equipo y los materiales, la instalación del equipo y el cumplimiento de otras obligaciones relacionadas con la construcción (tales como las obras de ingeniería civil y la edificación). Conforme a este sistema, el único contratista debe coordinar el proceso de construcción y responder por toda demora en la construcción o defectos en las instalaciones.

5. Si el adquirente opta por el sistema del contrato llave en mano y decide llamar a licitación (véase el capítulo III, "Procedimientos de celebración del contrato"), cada uno de los posibles contratistas basará su oferta en su propio diseño. Por consiguiente, el adquirente podrá elegir el diseño que responda mejor a

sus necesidades. Además, dado que en un contrato llave en mano el propio contratista fabrica el equipo y efectúa la construcción siguiendo el diseño que él ha proporcionado, es posible que este diseño refleje economías de fabricación y construcción y técnicas de que dispone el contratista con lo que se conseguiría que la construcción resultara económica y eficaz. Pero bajo este régimen contractual, en algunas ocasiones podría resultarle difícil al adquirente evaluar y comparar los diferentes diseños y las distintas combinaciones de los elementos y métodos de construcción que contienen las ofertas de los posibles contratistas.

6. En un contrato llave en mano, es posible que el contratista, al ser responsable de todos los aspectos de la construcción, cuando adopte sus decisiones con respecto al diseño, los métodos de construcción y la selección de los subcontratistas, esté motivado algunas veces por el deseo de ofrecer un precio atractivo más que por la necesidad de garantizar la duración, regularidad de funcionamiento y facilidad de mantenimiento de las instalaciones. Por otra parte, generalmente no tiene estímulos para sobrediseñar las instalaciones (esto es, incluir en el diseño características y dispositivos técnicos que no sean necesarios para que las instalaciones funcionen en la forma prevista en el contrato). De hacerlo su oferta no resultaría competitiva. Pero si el diseño lo suministra un diseñador independiente, es posible que haya algunos incentivos para recargarlo.

2. *Sistema del contrato producto en mano*

7. En algunos casos, el contratista único, además de asumir las obligaciones mencionadas en el párrafo 4, *supra,* se compromete a garantizar que, después de que se terminen las instalaciones, el personal del adquirente podrá hacerlas funcionar y alcanzar los objetivos de producción convenidos, utilizando materias primas y otros insumos indicados en el contrato. En la presente Guía se hace referencia a este sistema como al "sistema del contrato producto en mano". El adquirente puede elegirlo como un medio para que el contratista responda, no sólo de la terminación de todas las instalaciones sino también de la transferencia eficaz a su personal de los conocimientos técnicos y administrativos necesarios para hacer funcionar correctamente las instalaciones. Frente al caso en que el contratista se obliga simplemente a capacitar al personal del adquirente en la explotación de las instalaciones (véase el capítulo VI "Transferencia de tecnología"), con este criterio el contratista debe garantizar el éxito de la capacitación que brinda. Es preciso indicar en el contrato los resultados que el contratista debe lograr mediante la capacitación. Se puede estipular que, con la capacitación impartida, el personal del adquirente ha de estar en condiciones de explotar las instalaciones durante el período de prueba convenido, bajo la orientación del personal directivo del contratista. Pero la responsabilidad del contratista sería mayor si en el contrato se estipulara que, una vez capacitado, el personal del adquirente debe estar en condiciones de explotar y administrar por si solo las instalaciones. Es preciso distinguir este criterio de contratación de los casos en los que el contratista se obliga en el contrato a prestar asistencia con su propio personal en la explotación de las instalaciones terminadas (véase el capítulo XXVI "Suministro de piezas de repuesto y de servicios después de la construcción").

3. *Riesgo y precio*

8. El riesgo que soporta el único contratista al efectuar todas las prestaciones necesarias para la terminación de las instalaciones es elevado. Puede asegurarse contra ese riesgo o prever algunas reservas financieras para cubrirlo, y el costo derivado de la adopción de esas medidas suele reflejarse en el cálculo del precio. Por consiguiente, si el adquirente está en condiciones de coordinar eficazmente el proceso de construcción, le resultaría inferior el costo total de las instalaciones si contratara a varios y no a un único contratista. Dado que conforme al sistema del contrato producto en mano, el contratista no sólo asume amplias obligaciones de capacitación, sino que también corre con el riesgo de no lograr los resultados convenidos en ese aspecto, es posible que pida un precio más alto que con el sistema del contrato llave en mano.

C. *Contratación de más de una entidad*

9. En lugar de contratar a un contratista único es posible distribuir todas las prestaciones necesarias para la terminación de las instalaciones entre dos o más entidades. El adquirente puede contratar una o más entidades distintas del contratista para la transferencia de la tecnología y el suministro del diseño para todas las instalaciones, y a uno o más contratistas para que las construyan. Al contrario de cuando se contrata un contratista único, ninguna de las entidades será totalmente responsable del funcionamiento correcto de las instalaciones; cada una responderá sólo del cumplimiento de las obligaciones estipuladas en su respectivo contrato. Si las instalaciones son defectuosas, podría resultarle difícil al adquirente descubrir cuál de las partes es responsable de los defectos.

10. El adquirente puede elegir entre diversos criterios de contratación cuando contrata con varias entidades para la construcción de las instalaciones. El criterio que elija determinará el alcance del riesgo a su cargo.

1. *Sistema del contrato semi-llave en mano*

11. En algunos casos, el adquirente puede reducir los riesgos relacionados con la contratación de más de una entidad (véase el párrafo 15, *infra*) contratando un solo contratista para la transferencia de la tecnología, el suministro del diseño de todas las instalaciones y la construcción de una parte fundamental de las mismas. Ese contratista debería proporcionar al adquirente en el momento de la celebración del contrato, o dentro de un plazo determinado a partir de ese momento, especificaciones que definan el alcance y la calidad de la construcción que efectuarán las demás entidades, conforme a los contratos que hayan celebrado con el

adquirente, así como el calendario de la construcción que deben seguir. En la presente Guía este sistema se designa "sistema del contrato semi-llave en mano".

12. Es posible que, conforme al contrato semi-llave en mano, el contratista deba entregar al adquirente, en el momento convenido, las instalaciones acabadas y en condiciones de funcionar en la forma estipulada, salvo que no pueda hacerlo porque otra entidad no haya cumplido sus obligaciones relativas a la construcción de conformidad con el diseño, las especificaciones o el calendario que el contratista había entregado al adquirente. Para el adquirente, una de las ventajas de este sistema es que la responsabilidad por la transferencia de la tecnología, el suministro del diseño y la construcción de una parte fundamental de las instalaciones se concentra en un solo contratista.

2. *Sistema del contrato global*

13. Otro criterio que puede elegir el adquirente es el de contratar con una o más entidades distintas al contratista la transferencia de la tecnología y el suministro del diseño de las instalaciones, y celebrar un contrato de obras con un contratista único para que construya todas las instalaciones de conformidad con ese diseño. Generalmente el adquirente obtiene el diseño antes de que comience el procedimiento de licitación o las negociaciones relativas al contrato de obras, a fin de solicitar las ofertas de construcción sobre la base de ese diseño. En la presente Guía se hace referencia a este sistema de contratación como el "sistema del contrato global". Dado que, conforme a este sistema, el contratista es responsable de la construcción de todas las instalaciones, debe coordinar el proceso de construcción en la misma forma que el contratista del contrato llave en mano. Sin embargo, no responderá por los defectos de la tecnología o el diseño. Conforme a este sistema, el adquirente no puede elegir entre varios diseños. Pero podrá comparar más fácilmente las ofertas de los posibles contratistas (véase el párrafo 5, *supra*).

3. *Sistema de los contratos separados*

14. Otro sistema que puede elegir el adquirente es el de distribuir la construcción de las instalaciones entre dos o más contratistas separados. La transferencia de la tecnología y el suministro del diseño pueden también ser efectuados por uno o más de estos contratistas, o por otras entidades. En la presente Guía se hace referencia a este sistema como al "sistema de los contratos separados".

15. Conforme al sistema de los contratos separados, el adquirente debe coordinar las características y el momento de las prestaciones correspondientes a cada uno de los contratos a fin de lograr los objetivos de construcción que se ha propuesto. El adquirente soporta el riesgo de la demora en la construcción o los defectos en las instalaciones que se producirían si no establece correctamente en cada uno de los contratos el equipo, los materiales y los servicios de construcción que suministrará cada contratista, así como los calendarios que deben seguir. Además, si el incumplimiento de uno de los contratistas afecta la labor de los demás, es posible que el adquirente deba indemnizarlos por las pérdidas que hayan sufrido, siempre que hayan cumplido o estén dispuestos a cumplir sus obligaciones contractuales. Con respecto a las indemnizaciones que haya pagado, el adquirente puede tener derecho a que el contratista que incurrió en incumplimiento le pague una indemnización o pena convencional, así como los daños y perjuicios. No obstante, esa posibilidad de recurso del adquirente contra el contratista para recuperar las sumas abonadas por estos conceptos a otros contratistas puede estar limitada por el propio contrato o por la ley aplicable. De ser así el adquirente tendrá que soportar parte de las pérdidas que le haya causado el contratista que incurrió en incumplimiento.

16. Conforme al sistema de los contratos separados, el suministro y la instalación del equipo y el suministro de materiales para una parte o para todas las instalaciones suelen efectuarse según un contrato, y la edificación y las obras de ingeniería civil según otro. En algunos casos, el personal del adquirente o una empresa local bajo la supervisión del contratista, pueden encargarse de la instalación del equipo (véase el capítulo IX, "Construcción en el emplazamiento"). Pero la forma en que se distribuirá la construcción entre los distintos contratistas dependerá de la índole y la magnitud de las instalaciones. En general, cuanto menos complejas sean las instalaciones, menor será el número de contratistas necesario y resultará más fácil al adquirente coordinar las características y el momento de las prestaciones correspondientes a cada uno de los contratos. Los riesgos relacionados con la coordinación aumentan cuando en la construcción intervienen muchas partes.

17. El adquirente puede reducir considerablemente los riesgos que corre a raíz de la coordinación de las características y el momento de las prestaciones de los distintos contratos, recurriendo a un ingeniero consultor (véase el capítulo X, "Ingeniero consultor") para que lo asesore sobre la manera de lograr una coordinación adecuada. Pero también podría contratar un director de la construcción (denominado algunas veces contratista director) con una responsabilidad más amplia. El director de la construcción puede ser el diseñador de las instalaciones, o un experto con funciones directivas. Estas no deben limitarse necesariamente al asesoramiento, sino que pueden también abarcar toda la dirección de la construcción (por ejemplo, la preparación de licitaciones o la negociación y celebración de contratos separados para las distintas partes de las instalaciones en nombre y por cuenta del adquirente, la coordinación de todas las actividades en el emplazamiento y la supervisión del proceso de construcción). Si el director de la construcción no es el diseñador, debería controlar el diseño y hacerse responsable de los defectos que razonablemente pueda descubrir. También debería asesorar al adquirente con respecto a la selección de contratistas. Por lo general, la remuneración que se paga al director de la construcción por sus servicios es más elevada que la de un ingeniero consultor porque el

primero tiene una responsabilidad más amplia. Las partes pueden convenir en que la remuneración se reducirá según una fórmula convenida, si las instalaciones no se terminan puntualmente o si el costo de la construcción resulta superior al previsto, y que se aumentará, si las instalaciones se terminan antes o el costo es inferior al previsto (véase el capítulo VII, "Precio").

18. Otra técnica que podría adoptar el adquirente a fin de reducir sus riesgos originados en la coordinación es que uno de los contratistas asuma la responsabilidad por determinada parte de la coordinación. Este contratista, por ejemplo, tendría que definir las características de la labor que efectuarán otros contratistas contratados por el adquirente, y proporcionar un calendario para esa labor. También supervisaría la construcción efectuada por los demás contratistas y notificaría al adquirente los defectos que razonablemente pueda descubrir.

19. Además de la posibilidad de obtener un precio inferior (véase el párrafo 8, *supra*), con el sistema de los contratos separados, los adquirentes de países en desarrollo podrán recurrir más fácilmente a contratistas locales para la construcción de algunas partes de las instalaciones, tal vez bajo la supervisión de un contratista extranjero experimentado. De esa manera se ahorrarían divisas y se facilitaría la transferencia de conocimientos técnicos y de gestión de empresas al país del adquirente. También permitiría que el adquirente retuviera cierto grado de control de la construcción y de las entidades que en ella intervienen.

4. *Contratación "acelerada"*

20. En lugar de establecer el diseño completo antes de contratar a los contratistas (por ejemplo, según el sistema del contrato global), convendría que el adquirente considerase la posibilidad de utilizar un sistema que algunas veces se denomina de contratación "acelerada". Conforme a este sistema, se prepara un diseño separado para las diversas fases de la construcción. Una vez que se ha preparado el diseño para una fase determinada, el adquirente invita a los contratistas a presentar sus ofertas o iniciar las negociaciones sobre la base de ese diseño. Se prepara luego un diseño para la fase siguiente, seguido otra vez por un llamado a licitación o negociaciones. De esta forma se podría disminuir el período total necesario para terminar la construcción. Cabe aplicar el método incluso cuando un contratista único se encarga de todas las obras. En ese caso, se celebrarían con este contratista los contratos separados correspondientes a cada fase. El sistema "acelerado" requiere que el adquirente haya planeado cuidadosamente el proyecto antes de comenzar la celebración de los contratos. Además, es posible que le resulte difícil coordinar la construcción a través de sus diversas fases. Tendrá que adoptar decisiones muy rápidas en cuanto al diseño y será necesaria una gran cooperación entre el diseñador y el contratista.

* * *

[A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.8]

Capítulo VI. Transferencia de tecnología

Resumen

El adquirente precisará conocer los procesos tecnológicos necesarios para la obtención de los productos que se han de fabricar en las instalaciones, así como la información técnica y el saber práctico necesarios para la explotación y el mantenimiento de dichas instalaciones. La comunicación al adquirente de esos procesos tecnológicos y de la información técnica y conocimientos prácticos complementarios suele denominarse transferencia de tecnología (párrafo 1).

Para la transferencia de tecnología y el cumplimiento de cualesquiera otras obligaciones necesarias para la construcción de las instalaciones se puede recurrir a diversos arreglos contractuales (párrafo 2). Esa transferencia de tecnología puede realizarse de diferentes maneras; por ejemplo, mediante la licencia de derechos de propiedad industrial y la comunicación de conocimientos de fabricación de índole confidencial (párrafo 4). La información y los conocimientos prácticos necesarios para la explotación y el mantenimiento de las instalaciones pueden comunicarse en documentos o mediante la capacitación del personal del adquirente (párrafo 5).

La presente Guía no pretende agotar ni el tema de la concesión de licencias de propiedad industrial ni el de la comunicación de conocimientos de fabricación y el presente capítulo se limita a enunciar algunas cuestiones que las partes deberán considerar siempre que en un contrato de obras se transmitan derechos de propiedad industrial o conocimientos de fabricación (párrafo 6). Al redactar las disposiciones contractuales sobre transferencia de tecnología, las partes deberán tener en cuenta las normas de derecho imperativo relativas a las transferencias de esa índole tanto del país del adquirente como del país del contratista (párrafo 7).

Algunas de las cuestiones que las partes deberán abordar son comunes a la concesión de licencias y a la comunicación de conocimientos de fabricación, por ejemplo, la descripción de la tecnología transmitida y las restricciones impuestas al adquirente en el empleo de esa tecnología. El detalle con el que haya de describirse la tecnología puede depender del tipo de acuerdo contractual seleccionado (párrafo 8). Al decidir las restricciones que hayan de imponerse al adquirente en cuanto al empleo de la tecnología, las partes deberán tener en cuenta lo dispuesto en las normas de derecho imperativo vigentes en la materia y deberán procurar negociar disposiciones equilibradas que impongan únicamente aquellas restricciones que sean necesarias para proteger el interés legítimo de cada una de las partes (párrafo 9). Estas consideraciones serán aplicables, por ejemplo, a los siguientes tipos de disposiciones que el contratista puede desear incluir: que el adquirente se obligue a comprarle a él, o a los proveedores que él designe, algunos de los materiales necesarios para fabricar productos en las instalaciones

(párrafo 10); que el adquirente se abstenga de adaptar la tecnología o de introducir innovaciones en ella (párrafo 11); que el adquirente se obligue a comunicar al contratista cualquier mejora que introduzca en la tecnología en el curso de su utilización (párrafo 12); que el adquirente se abstenga de exportar a determinados países los productos que haya fabricado con el empleo de esa tecnología (párrafo 13).

Las garantías que habrá de dar el contratista dependerán de los arreglos contractuales efectuados y pueden ser desde una garantía incondicional del funcionamiento de las instalaciones con arreglo a determinados parámetros hasta una garantía condicionada de que las instalaciones funcionarán conforme a determinados parámetros siempre que se satisfagan ciertas condiciones (párrafos 14 y 15).

Las partes tal vez deseen incluir en el contrato una cláusula de garantía por la que el contratista certifique que la utilización de la tecnología transferida no dará lugar a reclamaciones de terceros fundadas en la violación de algún derecho de propiedad industrial (párrafo 16). Tal vez deseen también especificar el procedimiento que se habrá de seguir en la eventualidad de que algún tercero reclame contra la violación de algún derecho suyo de propiedad industrial, y señalar cuáles han de ser los derechos y obligaciones de las partes en tanto que no se resuelva la reclamación judicial y en el supuesto de que esa reclamación prospere (párrafo 17).

Un aspecto de particular importancia para las estipulaciones sobre conocimientos de fabricación es la confidencialidad. El contratista deseará que el adquirente se obligue a respetar la confidencialidad de los secretos de fabricación que le hayan sido revelados. Deberá definirse claramente en el contrato cuál ha de ser el alcance de la obligación de confidencialidad. Además, el contrato debe contener disposiciones en previsión de que el adquirente se vea, razonablemente, en la necesidad de tener que revelar a terceros secretos de fabricación comunicados por la otra parte (párrafos 18 y 19).

Cuando se vayan a utilizar documentos para la transmisión de información técnica y conocimientos prácticos, tal vez convenga que el contrato describa esos documentos, así como las demostraciones que se darán para su comprensión y el calendario previsto para su entrega (párrafos 20 a 22).

Uno de los métodos más útiles para comunicar información técnica e impartir conocimientos prácticos es la capacitación del personal del adquirente. Conviene que el contratista se obligue a presentar al adquirente un organigrama del personal necesario para la explotación y el mantenimiento de las instalaciones. Ese organigrama puede ayudar al adquirente a conocer sus necesidades en materia de capacitación (párrafo 23). El contrato debe precisar cuestiones como las siguientes: la categoría y el número de los capacitandos; sus calificaciones; el procedimiento de selección que se ha de seguir y los lugares elegidos para impartir la capacitación (párrafos 24 y 25).

Conviene que las obligaciones del contratista en materia de capacitación estén claramente definidas. Cabría obligar al contratista a que presente al adquirente el programa de capacitación que se requeriría para que el personal del adquirente estuviese en condiciones de explotar las instalaciones. En ese programa se podría precisar el calendario y la índole de la capacitación. Conviene que el contratista se obligue a contratar un personal instructor que reúna las calificaciones y la experiencia requeridas para impartir la capacitación (párrafos 26 y 27). El contrato también deberá prever la manera de sufragar el costo de esa capacitación. Sin embargo, es posible que, por razones de índole práctica, algunas cuestiones relativas al programa de capacitación hayan de ser resueltas después de haberse concluido el contrato (párrafos 28 y 29).

* * *

A. *Observaciones generales*

1. Las instalaciones a construir llevarán incorporadas diversos procesos tecnológicos necesarios para la explotación de las instalaciones. El adquirente precisará conocer el modo de utilización y la aplicación de esos procesos. El adquirente deseará también adquirir la información técnica y los conocimientos prácticos necesarios para la explotación y el mantenimiento de las instalaciones. La comunicación al adquirente de esos procesos, esa información y esos conocimientos prácticos suele denominarse transferencia de tecnología.

2. Cabe señalar que se pueden utilizar diversos arreglos contractuales para la transmisión de tecnología y el cumplimiento de otras obligaciones necesarias para la construcción de las instalaciones (véase el capítulo II, "Selección del criterio de contratación"). El adquirente puede elegir un contratista que sea capaz de suministrar la tecnología que haya de incorporarse a las instalaciones y de construir dichas instalaciones o la parte de dichas intalaciones que lleva incorporada esa tecnología. Sin embargo, también es posible que el adquirente concierte un contrato para el suministro de la tecnología y otros contratos separados para la construcción de las instalaciones que lleven incorporada esa tecnología.

3. La transferencia de tecnología puede revestir diferentes formas. Puede efectuarse por medio de licencias para la utilización de productos o de procesos que son objeto de alguna patente o de otras formas de propiedad industrial. La mayoría de los sistemas jurídicos prevén el registro, en ciertas condiciones, de procesos o de productos industriales que pasan así a ser reconocidos y protegidos como propiedad industrial en el país en que se efectúa ese registro. El dueño de la propiedad industrial adquiere el derecho exclusivo a explotar los procesos o productos que son objeto del título de propiedad. Una forma muy frecuente de la

propiedad industrial es la patente. En los ordenamientos jurídicos de muchos países, la persona que inventa un producto o un proceso puede solicitar ante la autoridad competente una patente de protección de su invento. Una vez otorgada la patente, el invento así patentado sólo podrá ser explotado (es decir, fabricado, utilizado, vendido), durante el plazo previsto por la ley, con el consentimiento del titular de la patente. La mayoría de los ordenamientos reconocen también otras formas de propiedad industrial. Por ejemplo, una marca distintiva utilizada como forma de identificar unos productos y de indicar su origen (como procedentes de un determinado fabricante) puede ser protegida mediante su inscripción en el registro como marca comercial. Las marcas registradas sólo pueden utilizarse con el consentimiento de su propietario. El titular de la patente o el dueño de una marca comercial puede otorgar una licencia de patente o de marca al adquirente (es decir, permitir que el adquirente utilice, en las condiciones convenidas en la licencia y a cambio de una remuneración, el bien patentado o la marca registrada).

4. Algunos procesos industriales pueden no ser conocidos fuera del ámbito de una o de unas pocas entidades. Puede ocurrir que esas entidades no hayan querido, o no hayan podido, proteger esos procesos industriales registrándolos con arreglo a la legislación aplicable en materia de propiedad industrial. Esa o esas entidades pueden haber mantenido en secreto esos conocimientos. En tales casos, la transferencia de tecnología puede consistir en la comunicación de esos conocimientos (denominados generalmente secretos de fabricación) al adquirente[1]. Esa comunicación suele estar sujeta a condiciones relativas al mantenimiento de la confidencialidad por parte del adquirente (véanse los párrafos 18 y 19, *infra*).

5. La información técnica y los conocimientos prácticos necesarios para la explotación y el mantenimiento de las instalaciones pueden ser comunicados por el contratista en forma de documentos tales como manuales de explotación o de servicio (véanse los párrafos 21 y 22 *infra*). También pueden serlo mediante la capacitación del personal del adquirente (véanse los párrafos 23 a 29 *infra*). Cabe señalar que pueden combinarse las diferentes formas de transferencia de tecnología indicadas en este párrafo y en los párrafos precedentes.

6. La Guía no pretende hacer un estudio exhaustivo de la negociación y redacción de contratos relativos a la concesión de licencias de propiedad industrial o a la comunicación de conocimientos de fabricación, pues estos temas ya han sido tratados detalladamente en publicaciones de diversos organismos de las Naciones Unidas[2]. El presente capítulo sólo se refiere a ciertos puntos importantes que es probable que las partes deseen tomar en consideración en aquellos casos en los que el contrato de obras contiene disposiciones relativas a la licencia de propiedad industrial o a la comunicación de conocimientos de fabricación. Las cuestiones relativas a la fijación del precio de la tecnología son tratadas en el capítulo VII, "Precio".

7. Al redactar las estipulaciones contractuales sobre transferencia de tecnología, las partes deberán tener en cuenta las normas de derecho imperativo relativas a tales transferencias que estén vigentes en el país del adquirente o en el país del contratista[3]. Estas transferencias pueden ser objeto de alguna reglamentación legal directa (es decir, de leyes expresamente dictadas para los contratos de transferencia de tecnología). Entre esas leyes cabe citar algunas que prohíben o limitan la transferencia de ciertas categorías de tecnología avanzada. Los contratos concertados en violación de alguna prohibición o limitación legal pueden ser nulos o no vinculantes. Ciertas legislaciones disponen que los contratos de transferencia de tecnología han de ser sometidos a la aprobación de alguna entidad estatal para su entrada en vigor. Una tal entidad puede estar facultada para exigir la supresión o modificación de aquellas condiciones que sean contrarias a la política nacional en materia de transferencias de tecnología. Los contratos o las estipulaciones contractuales que no hayan sido aprobados pueden ser tenidos por nulos o no vinculantes. Además, suelen existir reglamentaciones jurídicas por las que sería nula o no vinculante toda estipulación contractual relativa a la transferencia de tecnología que fuese restrictiva de la competencia o que obstaculizase el desarrollo tecnológico del país (véase el párrafo 9 *infra*). La fijación del precio de la tecnología puede estar también reglamentada por la ley, por ejemplo, puede que se haya de fijar por separado el precio de cada uno de los elementos de la tecnología transferida o que se haya reglamentado el nivel del precio exigible o la forma de pago (por ejemplo, la forma de calcular las regalías). Cabe señalar ciertas formas de reglamentación indirecta de la transferencia de tecnología como sería la denegación de las licencias de exportación o de importación de todo elemento de equipo industrial que lleve incorporado

[1]En algunos países se utiliza el término de licencia para designar tanto la transmisión de derechos de propiedad industrial como la comunicación de secretos o conocimientos de fabricación. En el presente capítulo este término se utilizará para designar únicamente la transmisión de derechos industriales.

[2]La redacción de acuerdos para la licencia de propiedad industrial y la comunicación de conocimientos de fabricación ha sido objeto de estudio detallado en la "Guía de licencias para los países en desarrollo" (publicación de la OMPI, núm. 620(S), 1977, denominada en adelante "Guía de la OMPI"). Los principales puntos que deben considerarse al redactar esos contratos han sido expuestos en las "Pautas para la evaluación de acuerdos de transferencia de tecnología" (publicación de la ONUDI núm. ID/233, 1979, denominada en adelante "Pautas de la ONUDI"), y en la guía de la CEPE "*Guide for use in drawing up contracts relating to the international transfer of know-how in the engineering industry*" (TRADE/222/Rev.1, 1970). Otra publicación importante a este respecto es el "Manual de adquisición de tecnología por los países en desarrollo" (publicación de la UNCTAD núm. UNCTAD/TT/AS/5, 1978).

[3]Véase la Guía de la OMPI, parte II, sección U "Aprobación por las autoridades oficiales", y sección O, 7, "Tributación". Puede consultarse la reglamentación jurídica de las transferencias de tecnología vigentes en diversos países en "Recopilación de textos jurídicos relativos a la transferencia y el desarrollo de tecnología" (documento de la UNCTAD TD/B/C.6/81, 1982).

ciertos tipos de tecnología o la utilización del control de cambios para desautorizar el pago de la tecnología. La legislación tributaria puede influir también en la redacción del contrato (al exigir, por ejemplo, a las partes que determinen a cuál de ellas incumbirá el pago del impuesto sobre las utilidades resultantes de la transferencia de tecnología).

B. *Cuestiones comunes a las estipulaciones relativas a la concesión de licencias y a la transmisión de conocimientos de fabricación*

1. *Descripción de la tecnología*[4]

8. En ocasiones, es importante efectuar una descripción exacta y completa de la tecnología, por ejemplo, cuando el adquirente concierta contratos separados con diversas entidades para el suministro de la tecnología y el cumplimiento de las restantes obligaciones necesarias para la construcción de las instalaciones (suministro del diseño de las instalaciones, del equipo y de los materiales necesarios para que la tecnología pueda utilizarse en las instalaciones, etc.). Incluso cuando se adopta el sistema del contrato llave en mano y un único contratista se encarga de llevar a cabo todas las obligaciones necesarias para la construcción de las instalaciones, puede que sea conveniente haber efectuado una descripción exacta y completa de la tecnología que el contratista haya convenido en suministrar, por si posteriormente se desea identificar algún elemento particular de esa tecnología. Sin embargo, sucede a veces que las obligaciones del contratista llave en mano se definen básicamente en función de la construcción de unas instalaciones que sean capaces de fabricar productos en la cantidad y de la calidad previstas en el contrato, en cuyo caso una descripción general de la tecnología transferida sería suficiente.

2. *Condiciones que limitan la utilización de la tecnología por el adquirente*

9. En ocasiones sucede que el contratista únicamente estará dispuesto a transferir su tecnología si el adquirente acepta ciertas restricciones en cuanto al empleo de esa tecnología o en cuanto a la venta de los productos obtenidos mediante el empleo de esa tecnología. Algunas de esas restricciones pueden contravenir lo dispuesto en normas de derecho imperativo de muchos países (a cuyo tenor pudieran ser tenidas por nulas o no vinculantes) no sólo por el daño que pudieran ocasionar a los intereses del adquirente sino por ser contrarias a los principios de orden público (por ejemplo, toda restricción indebida de la competencia o todo obstáculo al desarrollo de la capacidad tecnológica del país). Se han dictado también algunas normas jurídicas de ámbito regional relativas a estas restricciones inspiradas en principios de orden público regional[5]. Se están haciendo tentativas a nivel mundial para formular normas que serían aplicables a las restricciones de esta índole convenidas en los acuerdos para la transferencia internacional de tecnología[6]. Por todas estas razones, el presente capítulo no hace ninguna recomendación de índole normativa respecto a la formulación de este tipo de restricciones sino que se limita a describir algunas restricciones de particular importancia para los contratos de obras y a señalar cuál pudiera ser el interés de las partes respecto a esas restricciones. Las partes deben procurar negociar condiciones equitativas en las que no se imponga otras restricciones que las necesarias para proteger el interés legítimo de cada una de las partes.

10. Puede que el contratista trate de incluir alguna disposición por la que se obligue al adquirente a comprarle a él, o a otras fuentes por él designadas, una parte o la totalidad de los materiales necesarios para alimentar la producción de las instalaciones. El contratista pudiera estar interesado en incluir una disposición de esta índole cuando, por ejemplo, los productos de las instalaciones puedan serle atribuidos por terceros (por ejemplo, si llevan su marca comercial) y cuando la calidad de esos productos dependa de la calidad de los materiales que él desea suministrar. Puede también tener interés en evitar todo descenso en la calidad de los productos si esos productos van a ser comprados por él o si van a ser suministrados a clientes suyos. Ahora bien, una tal disposición podría ser desventajosa para el adquirente (por ejemplo, puede que consiga de otras fuentes materiales de la misma calidad que los del contratista y en condiciones más ventajosas). Debe ponderarse este conflicto de intereses antes de incluir en el contrato una disposición relativa a esta cuestión.

11. Tal vez el contratista desee incluir una disposición que impida al adquirente adaptar la tecnología o introducir innovaciones en ella. El contratista puede tener interés en incluir tal disposición por temor a que las adaptaciones o innovaciones del adquirente hagan descender la calidad de los productos obtenidos con la tecnología y que ese descenso de la calidad le sea perjudicial (véase el párrafo anterior). Ahora bien, el adquirente puede desear adaptar la tecnología a las condiciones locales o introducir innovaciones que disminuyan el costo de la producción pese a que esas adaptaciones o innovaciones puedan ocasionar algún descenso ligero en la calidad de los productos. Ese descenso en la calidad pudiera no tener importancia en relación a las necesidades del adquirente. Cualquier disposición que se adopte a este respecto debe procurar reconciliar de manera razonable los intereses de las partes.

12. Tal vez el contratista desee incluir una disposición por la que se obligue al adquirente a comunicar al

[4]Véase la Guía de la OMPI, parte II, sección D, 1, "Identificación y descripción de la tecnología básica".

[5]Artículos 85, 86 y 87 del Tratado por el que se establece la Comunidad Económica Europea, Roma, 25 de marzo de 1957 (United Nations Treaty Series, Núm. 298, página 11) que son aplicables en los países de la Comunidad Económica Europea.

[6]Estas normas están siendo negociadas en los períodos de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre un Código Internacional de Conducta para la Transferencia de Tecnología. En su sexto período de sesiones, celebrado en Ginebra del 13 al 31 de mayo de 1985, la Conferencia no pudo finalizar sus trabajos. La Asamblea General decidirá en su cuadragésimo período de sesiones (1986) el curso futuro de esta Conferencia.

contratista cualquier mejora que el adquirente introduzca en la tecnología al hacer uso de la misma. Tal disposición podría ser desventajosa para el adquirente. Podría impedir toda competencia del adquirente con el contratista en esa rama de la tecnología, puesto que el nivel de los conocimientos tecnológicos del adquirente no podrá sobrepasar en ningún momento al del contratista. Si el adquirente, además de obligarse a comunicar las mejoras al contratista, se obliga también a no revelar esas mejoras a terceros, se encontrará en la imposibilidad de aprovechar plenamente su labor comercial. Si esas mejoras han de comunicarse al contratista sin remuneración alguna, éste se enriquecería a expensas del adquirente. Puesto que ambas partes en un acuerdo de tecnología suelen estar interesadas en adquirir las mejoras que la otra parte vaya a introducir en esa tecnología, pudiera ser ventajosa a ambas partes que negocien una disposición equilibrada relativa a la comunicación de esas mejoras.

13. El contratista tal vez desee incluir una disposición que imponga restricciones a la exportación por el adquirente de productos fabricados mediante el empleo de la tecnología con destino a determinados países. El contratista pudiera haber comunicado secretos de fabricación a entidades de esos países y haber dado garantías de que al comunicar esos secretos de fabricación a terceros adoptaría medidas para impedir la competencia de esos terceros en determinados países. Puede suceder también que el contratista no posea derechos de propiedad industrial en los países especificados, pero que haya otorgado licencia de sus derechos en otros países a entidades de esos países que están exportando a los países especificados y que tienen interés en que sus mercados en esos países estén protegidos. El propio adquirente puede tener interés en mantener el principio de las restricciones a la exportación, puesto que puede desear que el mercado de su propio país esté protegido por las restricciones impuestas por el contratista a la exportación de productos competitivos fabricados con la tecnología transferida. Tal vez el adquirente desee, por el contrario, que se le den oportunidades de exportación para cuando haya agotado la capacidad del mercado de su propio país. Las restricciones a la exportación suelen ser objeto de normas de derecho imperativo relativas a las prácticas comerciales restrictivas, por lo que las partes deberán tener en cuenta esas normas al tratar de convenir una disposición equitativa a este respecto.

3. *Garantías*[7]

14. Las garantías que se han de dar respecto al funcionamiento de la tecnología suministrada pueden depender de la índole de los arreglos contractuales concertados por las partes. Si se adopta el sistema del contrato llave en mano y el contratista se obliga no sólo a suministrar la tecnología sino también a cumplir cualesquiera otras obligaciones necesarias para la construcción de las instalaciones, podrá exigírsele que garantice que las instalaciones funcionarán de acuerdo con los parámetros especificados. Estos parámetros (por ejemplo, calidad del producto, capacidad de producción, consumo de agua, electricidad, etc., consumo de catalizadores, o cantidad de efluentes) dependerán de la índole de las instalaciones[8]. No es probable que se requiera una garantía especial relativa a la tecnología ya que las garantías de calidad y de funcionamiento de las instalaciones garantizarían necesariamente la tecnología.

15. Sin embargo, el adquirente puede, en ocasiones, concertar contratos separados con diversas entidades para el suministro de tecnología y para el cumplimiento de otras obligaciones necesarias para la construcción de las instalaciones. En tales casos, tal vez el proveedor de la tecnología se muestre reacio a dar una garantía incondicional respecto al cumplimiento de índole similar a la indicada en el párrafo anterior. Cabría exigirle en tales casos una garantía de que el empleo de la tecnología permitirá hacer que las instalaciones funcionen de conformidad con los parámetros especificados, siempre que se respeten ciertas condiciones por él especificadas para la utilización de la tecnología y para la construcción de las instalaciones (por ejemplo, la utilización en la construcción de determinados métodos, normas, componentes y materias primas; diseño y trazado de las instalaciones; respeto de ciertas condiciones de explotación, como pudiera ser la temperatura a mantener en determinadas zonas de las instalaciones).

4. *Reclamaciones de terceros*[9]

16. Las partes tal vez deseen que el contratista se haga responsable en el contrato de que el empleo de la tecnología transferida no dará lugar a reclamaciones de un tercero contra el adquirente por infracción de sus derechos de propiedad industrial. Esa infracción puede ocurrir por la utilización del proceso transferido o por la distribución de los productos fabricados mediante el empleo de ese proceso. También es posible que las partes deseen que cuando el contratista haya de fabricar maquinaria o equipo conforme a diseños suministrados por el adquirente, éste se haga responsable de que en esa fabricación no se está infringiendo ningún derecho de propiedad industrial de un tercero. Por la dificultad de llevar a cabo una investigación a escala mundial de los posibles derechos de propiedad industrial de terceros respecto a la tecnología transferida, el proveedor se hará normalmente responsable de que el empleo de la tecnología transferida no infringe el derecho de ningún tercero en los países especificados.

17. Las partes tratarán de especificar el procedimiento que se ha de seguir en la eventualidad de una reclamación de un tercero de que su derecho de

[7]Véase la Guía de la OMPI, parte II, sección G, 4, "Garantía de los conocimientos técnicos" [es decir, de fabricación] y las Pautas de la ONUDI, capítulo III "Funcionamiento del know-how — obligaciones de garantía de licenciantes". Las cuestiones relacionadas con los defectos cubiertos por una garantía, el plazo de garantía, el efecto sobre las garantías de la extinción del contrato por incumplimiento del contratista seguida por el empleo de un nuevo contratista para completar las obras (véase el párrafo 19, *infra*), y la garantía del fabricante son tratadas en el capítulo XVIII, "Demora, defectos y otros tipos de incumplimiento".

[8]Véase capítulo V, "Descripción de las instalaciones".

[9]Véase la Guía de la OMPI, parte II, sección E, "Aspectos especiales relativos a las patentes", y sección S, 2, d, "Garantías contra reclamaciones de terceros por infracción".

propiedad industrial ha sido violado y de que los derechos de propiedad industrial de las partes son inválidos. Cabe obligar a las partes a que notifiquen a la otra parte cualquier demanda que les sea interpuesta tan pronto como tuviesen conocimiento de ella. Si se incoa un proceso contra el adquirente de la tecnología, el proveedor de la misma debe estar obligado a acudir en su defensa haciéndose cargo, por ejemplo, de las costas procesales y prestando asesoramiento jurídico o presentando pruebas de que sus derechos de propiedad industrial están bien fundados. Las partes tal vez deseen especificar cuáles habrán de ser sus derechos y obligaciones durante las actuaciones judiciales y en el supuesto de que la reclamación tenga éxito. Por ejemplo, tal vez las partes decidan suspender el pago de regalías por el adquirente durante las actuaciones. Puede que deseen estipular además que si la reclamación prospera se interrumpirá el pago de regalías y se reembolsarán las ya pagadas, pudiéndose obligar al proveedor de la tecnología a que suministre una tecnología modificada que no infrinja los derechos de ningún tercero y que no afecte a la capacidad de las instalaciones para funcionar de conformidad con lo previsto en el contrato[10].

C. *Aspectos especiales de las estipulaciones relativas a los conocimientos de fabricación: la confidencialidad*[11]

18. Generalmente, el contratista exigirá que se mantengan confidenciales los conocimientos de fabricación por él proporcionados (véase párrafo 4, *supra*). Esa exigencia puede formularse en dos fases: en una primera fase, el contratista tal vez informe al adquirente de algunos conocimientos de fabricación para que pueda decidir si desea o no concertar el contrato y a fin de poder proponer las condiciones del mismo. El contratista deseará que el adquirente respete la índole confidencial de esos conocimientos. En una segunda fase, si se celebra el contrato, el contratista exigirá al adquirente que respete la confidencialidad de los conocimientos de fabricación que le facilite a partir de ese momento. Para conseguir estos resultados, tal vez sea necesario, en algunos ordenamientos, que las partes concierten un acuerdo, con anterioridad al comienzo de las negociaciones, por el que el adquirente se obligue a respetar la confidencialidad de los conocimientos de fabricación que le sean revelados en el curso de las negociaciones, así como a incorporar al futuro contrato de obras, si es que se celebra, disposiciones relativas a la confidencialidad. En algunos ordenamientos jurídicos se ha previsto, sin embargo, determinadas obligaciones relativas a la buena fe de las partes durante las negociaciones que hacen innecesario ese acuerdo previo a las negociaciones.

19. El alcance de las obligaciones de confidencialidad que pueda contraer el adquirente puede estar regulado por normas de derecho imperativo del país del adquirente. En las estipulaciones relativas a la confidencialidad puede ser conveniente especificar los conocimientos de fabricación que habrán de mantenerse confidenciales, la duración de la confidencialidad (por ejemplo, durante cierto plazo) y el alcance de las divulgaciones autorizadas (por ejemplo, autorización para divulgar conocimientos en determinadas circunstancias o a determinadas personas). Las partes tal vez deseen precisar que la obligación de confidencialidad cesará, así como también el pago de regalías, tan pronto como los conocimientos que hayan de mantenerse confidenciales se hagan de dominio público. Las partes tal vez deseen estipular también que se dará acceso al ingeniero empleado por el adquirente para supervisar la construcción a aquellos conocimientos de fabricación que se juzgue necesario para que pueda ejercer eficazmente su supervisión. Tal vez deseen estipular además que si el adquirente da por extinguido el contrato por incumplimiento del contratista o porque el contratista se encontrase imposibilitado, por algún impedimento exonerante, para completar la construcción (por ejemplo, algún reglamento del país del contratista que le impida exportar determinado equipo), y el adquirente desease recurrir a otro contratista para completar la construcción, el adquirente podrá revelar al nuevo contratista aquella parte de los conocimientos de fabricación que pueda necesitar para completar la construcción iniciada por el anterior contratista. Se podrá obligar, sin embargo, al adquirente a que no revele ningún conocimiento de fabricación antes de que el nuevo contratista se haya obligado a no revelar esos conocimientos a terceros.

D. *Comunicación de información técnica y de conocimientos prácticos*

20. Por lo general, el comprador deseará que el contratista le proporcione la información técnica y los conocimientos prácticos necesarios para el buen funcionamiento y mantenimiento de las instalaciones. Esa comunicación suele efectuarse mediante la entrega de documentación técnica y la capacitación de personal.

1. *Entrega de documentación*

21. La documentación a facilitar puede consistir en planos, dibujos industriales, fórmulas, manuales de servicio y mantenimiento, instrucciones de seguridad. Puede que sea conveniente enumerar en el contrato los documentos que hayan de facilitarse y que el contratista se obligue a entregar documentos completos y claramente redactados en el idioma convenido por las partes. Puede ser aconsejable que el contratista también se obligue, a petición del adquirente, a hacer la demostración de los procedimientos descritos en la documentación cuando esa demostración sea necesaria para comprender bien esos procedimientos.

22. También puede especificarse el calendario de entrega de esos documentos. Todos los documentos

[10] En la Guía de la OMPI se examinan los derechos y obligaciones posibles de las partes en la parte II, sección E, "Aspectos especiales relativos a las patentes", párrafos 202-205.

[11] Véase la Guía de la OMPI, parte II, sección G, 2, "Medios legales para impedir la comunicación, la divulgación y la utilización de información y conocimientos especificados valiosos". El contratista puede exigir la confidencialidad no solamente respecto a los conocimientos de fabricación, sino también en lo tocante a los documentos que describen las características y la calidad de las instalaciones. Este punto se trata en el capítulo V, "Descripción de las instalaciones".

deberán haberse facilitado al adquirente en la fecha fijada en el contrato para la terminación de la construcción, la cual, si las partes convienen en ello, sólo podrá considerarse acabada cuando se haya completado la entrega de todos los documentos relativos al funcionamiento de las instalaciones. Puede que sea conveniente prever la entrega de algunos documentos (por ejemplo, manuales de servicio) durante la construcción, a fin de que, al montar las instalaciones, el personal del adquirente pueda tener ya una idea de cuál ha de ser el funcionamiento de la maquinaria o del equipo. También puede que convenga estipular la obligación del contratista de indemnizar al adquirente por daños y perjuicios derivados de cualquier error u omisión en la documentación.

2. *Capacitación del personal*

23. Con el fin de determinar sus necesidades en materia de capacitación, el adquirente tal vez desee pedir al contratista, en la llamada a licitación o al negociar el contrato que le facilite un organigrama del personal necesario para la explotación y el mantenimiento de las instalaciones, con la indicación de las aptitudes técnicas básicas y otras calificaciones requeridas (véase también el capítulo XXVI, "Suministro de piezas de repuesto y servicios después de la construcción"). Esta lista de necesidades deberá ser lo bastante detallada para que el adquirente pueda determinar sus necesidades de capacitación a la luz del personal de que disponga. El contratista suele estar en condiciones de impartir la capacitación requerida. Ahora bien, en ocasiones, se obtendrán mejores resultados encomendando esa capacitación a un ingeniero consultor o a una institución especializada.

24. Sería aconsejable que el contrato precisase las categorías del personal a las que haya de impartirse capacitación (por ejemplo, ingeniero mecánico jefe, ingeniero electricista) y el número de personas a capacitar. También sería aconsejable definir las calificaciones que hayan de poseer los candidatos a determinados puestos (por ejemplo, nivel de instrucción, conocimientos lingüísticos, conocimientos técnicos, experiencia en el trabajo). Si esas calificaciones no se especifican en el contrato, el contratista podría tener razones fundadas para atribuir el posible fracaso de la capacitación a la falta de las calificaciones requeridas en los candidatos. Las partes pudieran asimismo convenir en que la selección de los candidatos a la capacitación se hará de común acuerdo. Pese a la observancia de estos procedimientos, tal vez el contratista descubra durante la capacitación falta de aptitudes en algunos de los candidatos. Quizá convenga que en tales supuestos el contratista esté obligado a notificar enseguida al adquirente esa falta de aptitud, presentándole pruebas de la misma. Las partes celebrarían a continuación consultas para convenir en una solución apropiada del problema.

25. A menudo, la capacitación habrá de impartirse tanto en las instalaciones como en el extranjero. Convendría, pues, precisar los lugares de capacitación elegidos en el extranjero. Normalmente, la capacitación tendrá lugar en la fábrica del contratista, pero, en ciertos casos puede que la capacitación requerida sólo pueda impartirse en instalaciones o fábricas de terceros (por ejemplo, de los proveedores de equipo). En tales casos, cabría exigir al contratista que obtenga oportunidades de capacitación para el personal en esos establecimientos. Puede que sea asimismo conveniente que se exija que las condiciones de explotación de los establecimientos de capacitación sean similares a las del futuro puesto de trabajo de los candidatos. Cabe que el contratista se obligue además a prestar asistencia en la obtención de visados, permisos de entrada o permisos de trabajo para el personal que haya de recibir capacitación en el extranjero.

26. Deberán definirse claramente las obligaciones del contratista en materia de capacitación para cada una de las categorías del personal. A este respecto, cabe que el contratista se obligue a presentar al adquirente un programa de capacitación que asegurase a su personal la información y los conocimientos prácticos necesarios para desempeñar debidamente sus cometidos en la explotación y mantenimiento de las instalaciones. Cabría armonizar el calendario de la capacitación con el calendario de la construcción. Tal vez las partes deseen convenir que esa capacitación habrá de completarse antes de la terminación de las obras. Se debe, asimismo, definir en ese programa la índole de la capacitación que habrá de impartirse. El contrato puede prever que este programa habrá de ser aprobado por un ingeniero al servicio del adquirente.

27. El contrato debe imponer también al contratista la obligación de contratar instructores debidamente calificados y con la experiencia requerida y comunicar al adquirente, antes de que comience la capacitación, toda la información relativa a las calificaciones y a la experiencia de dichos instructores. Al formular las obligaciones de capacitación conviene que las partes se informen de los reglamentos aplicables al personal que ha de recibir la capacitación, ya que puede estar reglamentada la forma en que habrá de impartirse la capacitación. Cuando las partes celebran un contrato "producto en mano" (véase el capítulo II, "Selección de los criterios de contratación"), el contratista se obliga a demostrar durante un período de ensayo que el personal del adquirente está en condiciones de explotar debidamente las instalaciones. No hace falta en tales casos que se haya precisado cuáles han de ser las obligaciones de capacitación del contratista, ya que éste deberá impartir al personal del adquirente la capacitación necesaria para que ese personal pueda explotar por sí mismo las instalaciones.

28. En algunos casos, puede ser que la capacitación que requiera el personal del adquirente sea mínima: por ejemplo, puede consistir en familiarizarlo en la propia planta con los procedimientos de funcionamiento y de mantenimiento de la misma. Las partes pueden convenir que esa capacitación sea gratuita, por cuanto es consecuencia lógica de la obligación asumida por el contratista de suministrar y construir las instalaciones. Cuando se requiera una capacitación más extensa, se puede escoger entre incluir su costo en el precio global de

la construcción o fijarlo por separado. Al adquirente le resultará más fácil evaluar el costo de la capacitación si su precio se fija por separado. Su importe podrá pagarse escalonadamente (por ejemplo, un porcentaje como pago anticipado, otro porcentaje durante el programa de capacitación y el resto una vez verificado el cumplimiento del programa). Como la capacitación del personal puede implicar otros gastos (por dietas de los capacitandos en el país del contratista o, viceversa, dietas de los instructores del contratista en el país del adquirente), convendrá prever la manera de sufragarlos. El contrato podrá estipular el pago en moneda nacional de la parte del precio de la capacitación correspondiente a los gastos ocasionados en el país del adquirente.

29. Por razones de orden práctico puede que algunas cuestiones relativas a la capacitación no puedan ser resueltas al celebrarse el contrato (por ejemplo, la fecha en que ha de iniciarse la capacitación o su duración). Conviene que las partes se obliguen a resolver esas cuestiones dentro de un cierto plazo a partir de la celebración del contrato.

* * *

[A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.9]

Capítulo XXV. Extinción del contrato

Resumen

Es conveniente que se incluya en el contrato una cláusula de extinción a fin de que se proceda con orden y equidad si se presentan circunstancias que hagan prudente o necesaria esta medida. Es preciso considerar la extinción como un último recurso. Las partes deben intentar otras medidas o remedios previstos en el contrato a fin de resolver la situación antes de recurrir a la extinción. Además, tal vez convenga que la parte que desea extinguir el contrato lo notifique a la otra a fin de darle la oportunidad de corregir la situación que se alega para justificar la extinción (párrafos 1 a 5).

Es preciso que las partes estén facultadas a extinguir el contrato sólo con respecto a la parte de la construcción que aún no haya sido ejecutada, y no con respecto a la parte que ya se ha efectuado (párrafo 6).

Las partes pueden facultar al adquirente a extinguir el contrato si el incumplimiento del contratista tiene consecuencias graves. Por ejemplo, el adquirente podrá extinguir el contrato si el contratista abandona la construcción (párrafos 7 y 8). Es posible que en algunos casos las partes deseen autorizar la extinción del contrato por el adquirente si el contratista incurre en mora (párrafos 9 a 11), si no corrige los defectos en la construcción o el diseño (párrafo 12), y si cede el contrato o determinados derechos y obligaciones contractuales, o subcontrata, en contra de las limitaciones relativas a la cesión o la subcontratación (párrafos 13 y 14).

Puede facultarse también al adquirente a extinguir el contrato si se inicia contra el contratista un procedimiento de quiebra o procedimientos similares o conexos (párrafos 15 a 17). También podría preferírsele esa facultad si se inician esos procedimientos contra un fiador, en virtud de una garantía de cumplimiento proporcionada por el contratista, y éste no toma medidas para que un fiador que sea aceptable para el adquirente proporcione una nueva garantía de cumplimiento (párrafo 18).

Es posible que las partes consideren la posibilidad de facultar al adquirente a extinguir el contrato por razón de conveniencia (párrafo 19).

Quizá las partes deseen facultar al contratista a extinguir el contrato en caso de falta de pago del adquirente, y tal vez, cuando éste obstaculiza el derecho del contratista a recibir el pago, por ejemplo, no proporcionando una carta de crédito o no aceptando la parte terminada de las obras (párrafo 21).

En el contrato también se puede autorizar la extinción por el contratista si el adquirente dificulta u obstaculiza la labor del contratista, o si se inicia contra el adquirente un procedimiento de quiebra o procedimientos similares o conexos (párrafos 22 y 23).

Si resulta imposible cumplir las obligaciones contractuales debido a un impedimento exonerante, es posible que las partes deseen tener la facultad de extinguir el contrato si a raíz del impedimento se suspende la ejecución por determinado tiempo, o si la acumulación de dos o más suspensiones supera determinado plazo (párrafos 24 y 25).

Es preciso que las partes consideren si en el contrato se debe exigir que un tercero certifique la existencia de las causas alegadas por una de ellas para justificar la extinción (párrafo 26).

Es necesario que el contrato estipule los derechos y obligaciones de las partes al producirse la extinción. El contratista debe interrumpir las obras y no asumir ninguna nueva obligación frente a terceros. Conviene también que esté obligado a adoptar medidas para proteger o consolidar diversos elementos de las instalaciones parcialmente terminadas (párrafos 27 y 28).

Si el adquirente extingue el contrato por causas imputables al contratista el contrato puede autorizarlo a utilizar el equipo y los materiales de este último. Si el adquirente no utiliza el equipo y los materiales, el contrato debe exigir que el contratista los retire (párrafos 29 y 30).

Si se extingue el contrato por causas imputables al contratista las partes deben considerar la posibilidad de obligarlo a ceder sus subcontratos al adquirente, o a extinguirlos, a pedido de éste. El contrato debe autorizar al adquirente a efectuar los pagos que el contratista deba a los subcontratistas y a reclamárselos luego (párrafos 31 y 32).

En algunos casos de extinción del contrato por el adquirente, se debe estipular que al producirse la extinción, el contratista deberá entregarle los diseños,

documentos descriptivos y elementos análogos relativos a las instalaciones, y producir y entregar los elementos que aún no se hayan producido (párrafo 33).

Es necesario indicar en el contrato los pagos que debe efectuar una de las partes a la otra en caso de extinción. La obligación de efectuar los pagos y su alcance dependerán probablemente de la causa de la extinción (párrafos 34 a 40).

El contrato debe aclarar cuáles de sus cláusulas seguirán en pie y con fuerza obligatoria para las partes después de la extinción (párrafo 41).

* * *

A. *Observaciones generales*

1. Pueden surgir circunstancias que hagan prudente o necesario extinguir el contrato antes de que se haya ejecutado por completo. Conviene incluir en el contrato una cláusula de extinción a fin de que se proceda con orden y equidad si se plantean dichas circunstancias. El presente capítulo contempla las disposiciones que podrían incluirse en una cláusula de extinción. No se refiere a situaciones en las que el contrato puede ser nulo o anulable según la ley que le sea aplicable.

2. La extinción de un contrato de obras debe considerarse como último recurso. Incluso si ocurren determinados acontecimientos que podrían justificar el derecho de extinción, generalmente sería en interés de ambas partes que se intentara hacer frente a la situación recurriendo a otras medidas o remedios previstos en el contrato (por ejemplo, exigir el cumplimiento según lo acordado, suspender la ejecución del contrato, exigir que se rectifiquen los defectos de ejecución, la renegociación, la modificación de disposiciones contractuales o la indemnización de daños y perjuicios). Además quizá convenga estipular, que antes de que se proceda a la extinción del contrato por una de las partes, ésta deberá notificar a la otra la existencia de la situación que alega como causa de la extinción, a fin de darle la oportunidad de rectificarla.

3. Al redactar una cláusula de extinción las partes deben tener en cuenta todas las normas imperativas que puede haber en la legislación aplicable sobre este tema. Es posible que algunos ordenamientos jurídicos contengan normas que restrinjan la libertad de las partes para convenir cláusulas de extinción, o que regulen de otro modo la extinción de un contrato. Las partes deben, además, informarse de las normas de derecho facultativo que haya en la legislación aplicable a este tema, y considerar si esas normas son suficientes y apropiadas para regular la extinción del contrato que estén negociando. Sucede a menudo que las normas jurídicas generales en materia de extinción no han sido pensadas para contratos de obras.

4. En algunos ordenamientos sólo puede extinguirse un contrato con autorización judicial, salvo que en el contrato se autorice expresamente a una de las partes a extinguirlo sin esa autorización. En esos sistemas jurídicos, si las partes desean estar facultadas a extinguir el contrato sin autorización judicial, deben indicarlo en la cláusula pertinente.

5. Quizá las partes deseen estipular en el contrato que si una de ellas no ejerce el derecho a extinguir el contrato, ello no se interpretará como una renuncia a ese derecho.

B. *Alcance de la extinción*

6. Las partes sólo podrán extinguir el contrato con respecto a las obras que aún no hayan sido terminadas. No será posible extinguir el contrato con respecto a las obras ya terminadas, ya que esto requeriría que cada una de las partes devolviese lo que hubiere recibido de la otra. Esto sería difícil o imposible en un contrato de instalaciones industriales, por ejemplo, el adquirente no podría devolver al contratista la parte de las instalaciones que ya estén construidas sobre su terreno. Además, es posible que las partes deseen que sigan vigentes algunos de los derechos y obligaciones contractuales, incluso después de la extinción del contrato (véase el párrafo 41, *infra*).

C. *Causas de extinción*

1. *Extinción unilateral por el adquirente*

a) *Incumplimiento*

7. Durante la construcción de las instalaciones, a menudo el contratista se aparta de algunas de sus obligaciones contractuales, lo que, si bien desde un punto de vista técnico se considera incumplimiento, en la práctica no tiene importancia o puede corregirse fácilmente. Pero otros incumplimientos del contratista pueden tener consecuencias graves, por ejemplo, si impiden el cumplimiento del calendario para la construcción o afectan la calidad de las instalaciones terminadas. Es posible que las partes deseen limitar el derecho del adquirente de extinguir el contrato por incumplimiento del contratista a los incumplimientos que tengan consecuencias graves. A este respecto tal vez deseen tener presente un criterio que es el de indicar en la cláusula de extinción determinados tipos graves de incumplimiento del contratista que facultarían al adquirente a extinguir el contrato[1]. En los párrafos 8 a

[1] *Ejemplo de disposición*

"El adquirente podrá, sin autorización judicial o de otra índole, extinguir el contrato con respecto a las obras que aún no hayan sido terminadas de conformidad con las siguientes disposiciones:

"*a)* Si el contratista abandona la construcción, el adquirente podrá extinguir el contrato notificándolo por escrito al contratista.

"*b)* Si el contratista no inicia la construcción en el momento establecido en el artículo . . . del presente contrato, el adquirente podrá exigirle por escrito que la inicie. Si el contratista no lo hace dentro de [un plazo razonable] [x días] a partir de la entrega de esa notificación, el adquirente podrá extinguir el contrato, notificándolo por escrito al contratista.

"*c)* Si el contratista no termina una parte de la construcción dentro de un plazo obligatorio estipulado en el artículo . . . del presente contrato, el adquirente podrá pedirle por escrito que la termine. Si el contratista no lo hace dentro de [un plazo razonable] [x días] a partir de la entrega de esa notificación, el adquirente podrá extinguir el presente contrato notificándolo por escrito al contratista.

"*d)* [pueden indicarse otras causas, por ejemplo, las que se examinan en los párrafos 12 a 14]."

14, *infra*, se examinan ejemplos de incumplimiento de este tipo.

i) *Abandono de la construcción*

8. Puede facultarse al adquirente a extinguir el contrato si el contratista abandona la construcción.

ii) *Demora en la construcción*

9. Si el constratista no inicia la construcción en el momento estipulado en el contrato, puede facultarse al adquirente a exigirle por escrito que la inicie. Si no lo hace dentro de un plazo razonable o un plazo determinado a partir de la notificación, el contrato puede permitir que el adquirente extinga el contrato.

10. Con frecuencia los contratos de obras contienen o estipulan un calendario de la construcción que sirve para coordinar, en las obras en que intervienen varios contratistas, las diversas fases de la construcción y los trabajos de los distintos contratistas (tales como el suministro de equipo y materiales y la construcción de las instalaciones, véase el capítulo IX, "Construcción en el emplazamiento"). Si uno de los contratistas incumple un plazo obligatorio indicado en el calendario tal vez no impida con ello la determinación puntual de las instalaciones, pues podría contratar mano de obra adicional o adoptar otras medidas para acelerar la ejecución de lo que resta de su trabajo, recuperando así el tiempo perdido durante la demora. Pero dicho incumplimiento podría dar lugar a la responsabilidad del adquirente frente a otros contratistas que sufrieran pérdidas económicas debido a la imposibilidad de iniciar puntualmente sus trabajos por la falta de coordinación, y, en general, el adquirente podría exigir que el contratista en demora lo indemnizase por la responsabilidad en que incurriera. En el contrato se puede facultar al adquirente a exigirle por escrito al contratista que termine la parte de la construcción a la que se refiere ese plazo y, si el contratista no lo hace dentro de un plazo razonable o un plazo determinado a partir de la notificación, a extinguir la obligación contractual relativa a esa parte. O bien, se podría facultar al adquirente a extinguir todo el contrato (véase el capítulo XVIII, "Demora, defectos y otros tipos de incumplimiento").

11. Otro criterio sería estipular en la cláusula de extinción que el adquirente podrá extinguir el contrato tras la acumulación por el contratista de una demora injustificada previamente determinada (véase el capítulo XXI, "Cláusulas de exoneración"). O bien, si el contratista está obligado a abonar los daños al adquirente por la demora en que ha incurrido, se puede autorizar la extinción tras la acumulación de una suma previamente convenida por concepto de daños. Las demoras injustificadas o la indemnización convencional que permitirían la extinción deben cuantificarse en modo tal que su acumulación ocasionaría una grave demora en la terminación de las instalaciones.

iii) *Defectos en la construcción*

12. En el contrato se puede facultar al adquirente a inspeccionar la construcción en marcha y exigir por escrito al contratista que interrumpa la construcción defectuosa y la ejecute de conformidad con el contrato (véase el capítulo XVIII, "Demora, defectos y otros tipos de incumplimiento"). El contrato puede facultar al adquirente a extinguirlo si el contratista no rectifica, dentro de un plazo razonable o un plazo determinado a partir de la notificación, los defectos que impedirían la explotación de las instalaciones según lo estipulado en el contrato. Además, si el contratista entrega un diseño para todas las instalaciones o parte de ellas y él y otro u otros contratistas deben proceder de conformidad con ese diseño, podría establecerse en el contrato que el adquirente notificará al contratista que proporciona el diseño todo defecto que encuentre en éste y que impediría la explotación de las instalaciones según lo estipulado, y procederá a la extinción si el contratista no subsana los defectos dentro de un plazo razonable determinado a partir de la notificación (véase el capítulo XVIII, "Demora, defectos y otros tipos de incumplimiento").

iv) *Incumplimiento de las limitaciones relativas a la cesión de contratos y a la subcontratación*

13. Como se dijo en el capítulo XXVII, "Transmisión de derechos y obligaciones contractuales", es posible que el contrato prohíba al contratista ceder el contrato, sin el consentimiento del adquirente, subrogando a un tercero en su lugar, o ceder determinados derechos y obligaciones contractuales. En el contrato se puede autorizar la extinción por el adquirente si la cesión del contratista a esas limitaciones es válida conforme a la ley que rige la cesión. Sin embargo, las partes podrían considerar la posibilidad de facultar al adquirente a extinguir el contrato incluso si la cesión es nula conforme a la ley que la rige.

14. Es posible también que el contrato limite la facultad del contratista de contratar subcontratistas para cumplir sus obligaciones (véase el capítulo XI "Subcontratación"). Las partes podrían considerar si conviene facultar al adquirente a extinguir el contrato cuando el contratista subcontrate sin respetar esas limitaciones.

b) *Quiebra o insolvencia del contratista*

15. El contrato y su cumplimiento se verán afectados por normas jurídicas imperativas en el supuesto de quiebra de alguna de las partes. En la mayoría de los sistemas jurídicos, el activo del quebrado, concepto que abarca todos sus derechos y obligaciones derivados del contrato, se pone bajo la administración de un funcionario público. Este funcionario, generalmente, interrumpirá el curso ordinario de los negocios del quebrado, salvo en la medida necesaria para proteger su activo y los derechos de los acreedores. Además, en tanto siga pendiente el procedimiento de quiebra, el funcionario tendrá muy limitada su capacidad de subcontratar o adquirir de terceros materiales o suministros necesarios para las obras, así como de

efectuar pagos que venzan después de la quiebra. Por consiguiente, tal vez las partes deseen considerar si la iniciación del procedimiento de quiebra del contratista facultará al adquirente a extinguir el contrato. En caso afirmativo, al redactar la cláusula de extinción deben tener en cuenta la legislación pertinente a la quiebra. Por ejemplo, en algunos sistemas jurídicos una de las partes no puede extinguir el contrato solamente porque la otra haya incurrido en quiebra.

16. Posiblemente las partes deseen considerar si el adquirente podrá extinguir inmediatamente el contrato cuando se inicie el procedimiento de quiebra, o si tendrá que esperar a que expire un plazo determinado. La posibilidad de extinción inmediata le permitiría evitar que el contratista asumiera nuevas obligaciones frente a terceros por las que el adquirente tuviese que responder. Pero también es posible que, para el caso de iniciarse el procedimiento de quiebra contra el contratista, las partes deseen facultar al adquirente a extinguir el contrato sólo después de que haya transcurrido un plazo determinado a partir de que se haya notificado al contratista, a fin de que éste tenga la posibilidad de hacer que se deseche o se suspenda el procedimiento. Sin embargo, cabe observar que, en algunos casos, la adopción de un criterio semejante, podría acarrear pérdidas al adquirente, por ejemplo, al impedirle contratar otro contratista hasta que haya expirado el plazo.

17. Quizá las partes deseen incluir entre las causas de extinción por el adquirente no sólo la quiebra, sino otros procedimientos similares o conexos que puedan iniciarse contra el contratista y que perturbarían notablemente la ejecución del contrato (por ejemplo, sindicatura, operaciones de liquidación, insolvencia, cesión de bienes y otras actuaciones similares previstas en las leyes pertinentes).

18. Si está previsto en el contrato que el contratista ha de dar al adquirente una garantía de cumplimiento, tal vez las partes juzguen oportuno conferir al adquirente el derecho de extinción en el supuesto de que se inicien contra el fiador procedimientos de la índole antes descrita, y el contratista no consiga que otro fiador aceptable para el adquirente proporcione una nueva garantía de cumplimiento dentro de un plazo razonable o un plazo determinado.

c) *Extinción por conveniencia*

19. Es posible que las partes consideren la hipótesis de que el adquirente extinga el contrato por razón de conveniencia, esto es, sin que lo justifiquen otras causas indicadas en el contrato. En la práctica, este derecho se concede únicamente cuando el adquirente es el Estado o algún organismo estatal que, quizá por motivos políticos, desea tener esa facultad. El contrato podría estipular que si el adquirente alega alguna de las causas previstas en el contrato para la extinción y se comprueba posteriormente que no procedía la extinción por razón de esa causa, esa extinción se consideraría como extinción por razón de conveniencia. Como se aclara en los párrafos 38 y 39, *infra*, el ejercicio del derecho del adquirente de extinguir el contrato por su conveniencia puede tener consecuencias distintas a las que se producen cuando lo extingue por otras causas previstas. Sobre todo, el costo que le traería aparejado el ejercicio de ese derecho puede ser tan elevado como para desalentar de ejercerlo salvo en circunstancias excepcionales. Si se autoriza al adquirente a extinguir por su conveniencia, puede estipularse en el contrato que la extinción tendrá efectos inmediatamente después de que se notifique al contratista[2].

2. *Extinción unilateral por el contratista*

a) *Incumplimiento*

20. Las partes pueden considerar la posibilidad de facultar al contratista a extinguir el contrato en caso de incumplimiento del adquirente. La obligación principal del adquirente en un contrato es la de pagar el precio convenido. Pero tal vez tenga también obligaciones que se relacionen con el derecho del contratista a recibir el pago, por ejemplo, proporcionar una carta de crédito o aceptar las intalaciones terminadas. El adquirente tal vez tenga otras obligaciones derivadas del contrato, por ejemplo, permitir al contratista el acceso al emplazamiento y, en algunos casos, efectuar parte de la construcción o contratar a un tercero para ello.

i) *Falta de pago del adquirente, omisiones que pueden afectar el derecho del contratista a recibir el pago*

21. Si el adquirente no paga al contratista, o incurre en omisiones que le impidan recibir el pago, es posible que ello tenga graves consecuencias para el contratista. Por ejemplo, si financia parte de la construcción con pagos provisionales, tal vez no pueda continuar los trabajos sin esos pagos. Quizá las partes deseen estipular que el contratista podrá exigirle por escrito al adquirente que le pague determinadas sumas (una vez deducidas las sumas que el contratista deba al adquirente, tales como las pendientes por concepto de reparaciones imputables a una ejecución defectuosa, indeminizaciones convencionales o los pagos que el adquirente haya hecho a subcontratistas con autorización del contratista (véase del capítulo XI, "Subcontratación")), y autorizar al contratista a extinguir el contrato si el adquirente no paga dentro de un plazo razonable o un plazo determinado a partir de la notificación. Este recurso podría limitarse a los casos en que el adquirente no haya pagado determinado porcentaje del precio total, o determinada suma. Además, se podría prever en el contrato el ejercicio por el contratista del derecho de extinción cuando el adquirente no proporcione una garantía de pago convenida o una carta de crédito (véase el capítulo XVII "Garantías de cumplimiento"), o no acepte una parte determinada de las obras (véase el capítulo XIII, "Terminación, recepción y aceptación").

[2]*Ejemplo de disposición*

"1. El adquirente podrá en cualquier momento y sin autorización judicial o de otra índole, extinguir el presente contrato o una parte del mismo por razones distintas a las que se indican en el artículo . . ., notificándolo por escrito al contratista.

"2. Si el adquirente alega para extinguir el presente contrato o una parte del mismo alguna de las razones indicadas en el artículo . . ., y posteriormente se determina en el procedimiento de solución de controversias que no procedía la extinción por esa causa, se considerará que la extinción se ha efectuado conforme a las disposiciones del párrafo 1 del presente artículo."

ii) *Dificultades u obstáculos a la labor del contratista*

22. La extinción del contrato por el contratista puede estar justificada si el adquirente dificulta gravemente u obstaculiza su labor. Por ejemplo, si el adquirente no le diese acceso, a su debido tiempo, al emplazamiento o a una parte del mismo. En contratos en los que el adquirente haya asumido obligaciones en lo relativo al suministro de materiales para la construcción, el obstáculo podría ser resultado del incumplimiento de esas obligaciones. Se puede estipular en el contrato que el contratista exigirá por escrito al adquirente que ponga fin a las dificultades o los obstáculos a su labor, y podrá extinguir el contrato si el adquirente no lo hace dentro de un plazo razonable o un plazo determinado.

b) *Quiebra o insolvencia del adquirente*

23. Las partes pueden considerar si los procedimientos de quiebra, insolvencia u otros análogos contra el adquirente han de ser causa de extinción por parte del contratista. Son aplicables a este supuesto consideraciones análogas a las que se hicieron en los párrafos 15 a 17, *supra,* respecto de la quiebra del contratista.

3. *Imposibilidad de cumplimiento por razón de un impedimento exonerante*

24. Durante la construcción, pueden ocurrir acontecimientos que imposibiliten a cualquiera de las partes el cumplimiento de las obligaciones contractuales. En algunos de estos casos, el contrato puede exonerar de la responsabilidad por ese incumplimiento. O también tal vez estipular que la parte imposibilitada de cumplir sus obligaciones por un impedimento exonerante deberá notificar a la otra la incidencia de ese impedimento, y que las partes examinarán las medidas que quepa adoptar para solucionarlo (véase el capítulo XXI, "Cláusulas de exoneración", el capítulo XXIII "Cláusulas de modificación" y el capítulo XXIV "Suspensión de la construcción"). Las partes pueden estimar aproximadamente cuánto tiempo durará el impedimento exonerante y, de esa forma, el período durante el cual no podrán cumplirse las obligaciones afectadas. Así contarían con una base para adoptar las medidas oportunas. Por ejemplo, si es probable que el impedimento persista sólo un breve período, podrían simplemente suspender el cumplimiento de las obligaciones afectadas durante ese período. Pero si es probable que el impedimento persista durante un período prolongado y dificulte gravemente o impida la terminación de la construcción o el pago al contratista, podrían convenir en extinguir la parte del contrato relacionado con las obligaciones afectadas o, si fuere necesario, todo el resto del contrato.

25. Las partes pueden estipular en el contrato que si se suspende la ejecución durante determinado plazo debido a un impedimento exonerante, o si la duración acumulada de dos o más suspensiones supera determinado plazo, cualquiera de ellas podrá extinguir el contrato (véase el capítulo XXIV, "Suspensión de la construcción"). Para que una de las partes esté facultada a extinguir el contrato, el plazo debe ser tal que la suspensión durante el mismo entrañe una grave demora en la terminación de las instalaciones. Si como consecuencia del impedimento exonerante sólo se suspende una parte de la construcción, podría autorizarse en el contrato a la parte que desea extinguirlo, a extinguir sólo la parte del contrato relativa a esa parte de la construcción. Si se estipulan disposiciones como éstas, se autorizaría la extinción porque la ejecución se suspende durante demasiado tiempo y no por la existencia del impedimento exonerante *per se.* Se autoriza la extinción a pesar de la existencia del impedimento exonerante; la consecuencia jurídica del impedimento sería que la parte que incumpliese quedaría exonerada del pago de una indemnización (véase el capítulo XXI "Cláusulas de exoneración").

D. *Fundamentación de las causas de extinción*

26. Las partes deben considerar si es conveniente que una de ellas pueda proceder a la extinción del contrato por estimar ella misma que existe causa de extinción, a reserva de una impugnación mediante el procedimiento de solución de controversias, o si resulta preferible que un tercero compruebe la existencia de esa causa. En los contratos en los que un ingeniero ejerce funciones independientes (véase el capítulo X "Ingeniero consultor"), la certificación del ingeniero de la ocurrencia de los hechos alegados como causa de extinción podría evitar controversias con respecto a la existencia de esa causa (véase el capítulo XXIX, "Solución de controversias").

E. *Derechos y obligaciones de las partes al producirse la extinción*

1. *Suspensión de las obras por el contratista*

27. Sería conveniente que en el contrato se precisara que al producirse la extinción por voluntad de una de las partes, el contratista suspenderá la construcción y no asumirá nuevas obligaciones frente a terceros, tales como subcontratistas y proveedores, con respecto a la construcción.

28. En muchos casos, no será factible ni aconsejable que el contratista interrumpa sin más la construcción y abandone el emplazamiento cuando tiene lugar la extinción. Quizá sea preciso completar algunas operaciones en curso y adoptar medidas para proteger o consolidar diversos elementos de las instalaciones parcialmente acabadas. Sería, por ello, aconsejable que el contrato obligase al contratista a adoptar esas medidas. Con respecto a la cuestión de cuál de las partes se hará cargo de los gastos de esas medidas, véase la subsección 5, *infra.* También debe estipularse expresamente en el contrato la obligación del contratista de abandonar sin demora el emplazamiento en cuanto se interrumpan definitivamente todos los trabajos, o cuando así lo ordene el adquirente, y exigirle que se

asegure de que las personas o empresas por él contratadas también lo abandonen en esas circunstancias.

2. *Empleo y disposición del equipo y los materiales del contratista*

29. Si el adquirente extingue el contrato por causas imputables al contratista, tal vez sea importante que el adquirente o el nuevo contratista puedan utilizar el equipo y los materiales pertenecientes al primer contratista para continuar las obras. En ese caso, la cláusula de extinción debe autorizar expresamente esa utilización.

30. Si el adquirente no desea utilizar el equipo del contratista para proseguir la construcción, o si no está facultado por otros motivos para ello, podrá obligarse al contratista a retirarlos del emplazamiento dentro de un plazo razonable. De no hacerlo, se podría facultar al adquirente a disponer el traslado de ese material por cuenta del contratista, o a venderlo por un conducto adecuado y afectar el producto de esa venta al pago de las sumas que le debe el contratista. Respecto de este mismo supuesto, se podría facultar al adquirente a utilizar el equipo pagando una renta o a comprarlo a un precio convenido entre las partes o fijado por un tasador independiente. Pero las partes deben tener presente que estas soluciones pueden ser objeto de normas imperativas de la ley aplicable y, en consecuencia, han de tener presentes dichas normas al redactar disposiciones de este tipo. Conviene que determinen el alcance de la responsabilidad del adquirente por pérdidas o daños que afecten al equipo (véase el capítulo XIV, "Traspaso del riesgo").

3. *Cesión de contratos celebrados con terceros y asunción de responsabilidades*

31. Al producirse la extinción es posible que existan contratos pendientes que el contratista había concertado con subcontratistas y proveedores. Si el adquirente, u otro contratista por él contratado, ha de terminar la construcción, puede que el adquirente desee continuar algunos de estos contratos. Cabe, por el contrario, que el adquirente o el nuevo contratista deseen celebrar nuevos contratos con esos subcontratistas o proveedores. Este sería el caso si el primer contrato no fuera transferible, o si el adquirente o el nuevo contratista no desearan asumir todas las obligaciones pendientes del contratista anterior frente a los subcontratistas o proveedores aceptando la cesión de esos contratos. Sólo será posible celebrar nuevos contratos con los subcontratistas o proveedores si éstos quedan liberados de los contratos que habían celebrado con el contratista. Por ello, si se extingue el contrato por causas imputables al contratista las partes deben considerar la posibilidad de obligarle a ceder esos contratos, si es posible la cesión, o a extinguirlos, a pedido del adquirente.

32. Al considerar la cesión de un contrato, o la concertación de un nuevo contrato con un subcontratista o proveedor, tal vez se planteen dificultades entorno a las sumas que el contratista deba a esos terceros. Puede que el tercero no desee seguir participando en la construcción sin que se le paguen las sumas que le debe el primer contratista. Además, es posible que ese tercero se niegue a efectuar la entrega de elementos comprados pero no pagados antes de la extinción, o tal vez incluso retire el equipo y los materiales que ya ha entregado. Por lo tanto, el adquirente estaría interesado en recibir autorización para pagar directamente al tercero las sumas que le debía el primer contratista, y exigir a éste último que se las reembolse. Si el adquirente acepta la cesión del contrato celebrado con el tercero, en la mayoría de los ordenamientos jurídicos, tendrá la obligación de abonar esas sumas. Convendría autorizar expresamente en el contrato esos pagos directos y facultar al adquirente a reclamárselos al contratista.

4. *Planos, documentos descriptivos y otros documentos análogos*

33. Si el adquirente tiene intención de completar las instalaciones inacabadas por el primer contratista, es posible que esté interesado en obtener los planos, diseños, cálculos, descripciones, documentación técnica, know-how y demás material relativo tanto a las obras que han sido terminadas por el contratista, como a las que no pudo terminar. Quizá sea importante disponer de esa documentación o información si el contratista es el único que conoce la construcción o la tecnología o, cuando, por otros motivos, un ingeniero o un nuevo contratista no puedan producir esos elementos. Conviene por ello, obligar al contratista, al producirse la extinción del contrato por el adquirente, a entregar a éste toda la documentación de esa índole que obre en su poder. Pero en algunos casos, quizá el contratista no pueda hacerlo porque el tercero, titular de los derechos de propiedad industrial con respecto a esos elementos, no da su consentimiento para que se entreguen al adquirente. Además, convendría obligar al contratista a producir y entregar planos y documentos (por ejemplo, manuales de funcionamiento) que aún no se hayan producido, sobre todo cuando resultaría difícil o imposible que los produjera otro contratista. Podría exigirse al adquirente que indemnizara al contratista por esos elementos, salvo que esa indemnización se hubiese incluido en los pagos ya recibidos por el contratista.

5. *Pagos que han de hacerse entre las partes*

a) *Extinción por causas imputables al contratista*

34. Posiblemente las partes deseen estipular que si el contrato se extingue por incumplimiento o quiebra del contratista, o por otros motivos que le sean imputables, no estará facultado a recibir el pago por las obras que aún no haya terminado. Pero podría permitírsele recibir la parte del precio correspondiente a las obras que hubiese ejecutado de forma satisfactoria antes de la extinción. Si el contrato prevé el método de costos reembolsables o de precio unitario será relativamente fácil fijar el importe. En un contrato de precio alzado se facilitaría la fijación del precio imputable a las obras terminadas si se asignaran partes del precio a determinados elementos de la construcción (véase el capítulo VII, "Precio").

35. El adquirente puede incurrir, por su parte, en gastos relacionados con la extinción en que no habría incurrido de no haberse extinguido el contrato y si el contratista hubiese terminado las instalaciones. Por ejemplo, tal vez tenga que efectuar trabajos para consolidar o proteger las obras parcialmente acabadas hasta que pueda reanudarse la construcción con otro contratista, o, si fuese imposible terminarla, puede incurrir en penas o costas a raíz de la extinción de los contratos con otros contratistas o proveedores. Además, el costo de terminar la construcción no acabada por el contratista del contrato extinguido podría exceder de la suma que se hubiera convenido abonar al contratista, en virtud del contrato, por esa parte de la construcción. Además, el proceso de seleccionar y contratar un nuevo contratista puede demorar la terminación de las instalaciones. Lo mismo cabe decir del tiempo necesario para que el nuevo contratista se incorpore al proyecto y prosiga las obras a partir de donde las había dejado el contratista del contrato extinguido. El adquirente puede resarcirse de las pérdidas de este tipo mediante una indemnización por daños y perjuicios (véase el capítulo XX, "Daños y perjuicios").

b) *Extinción por causas imputables al adquirente*

36. Si la extinción del contrato se funda en causas imputables al adquirente, puede facultarse al contratista a recibir la parte del precio correspondiente a las obras que hubiese ejecutado satisfactoriamente, así el reembolso de las obligaciones que hubiera razonablemente asumido con miras a terminar las instalaciones (por ejemplo, pedidos de materiales). Además podrá estipularse en el contrato que el adquirente reembolsará al contratista los gastos extraordinarios que le haya ocasionado la extinción. Cabe citar, por ejemplo, a este respecto, el costo de cualquier medida que haya de adoptarse o que solicite el adquirente para consolidar o proteger las obras, el de repatriar personal y equipo, en la medida en que no se haya incluido en el importe pagadero al contratista, y las indemnizaciones que ha de pagar por la extinción de los contratos que haya celebrado con subcontratistas o terceros. El contratista podrá resarcirse de pérdidas como las que se acaban de mencionar mediante una indemnización por daños y perjuicios.

c) *Extinción motivada por circunstancias que no son imputables a ninguna de las partes*

37. Puede estipularse que si el contrato se extingue por razones no imputables a ninguna de las partes (esto es, suspensión por un plazo determinado debido a un impedimento exonerante, véase el párrafo 25 *supra*), el contratista podrá recibir la parte del precio correspondiente a las obras que haya ejecutado en forma satisfactoria. Las partes deben buscar, sin embargo, el procedimiento más equitativo de repartir los gastos que a cada una de ellas haya ocasionado la extinción. Una de las posibilidades sería la de compartir esos gastos por igual o a tenor de una fórmula convenida al efecto. Otra, que cada una de ellas corriese con sus propios gastos.

d) *Extinción por conveniencia*

38. En los contratos en los que se autoriza al adquirente a extinguir por razón de conveniencia, podría exigirse al adquirente que si se produce esa extinción pague al contratista la parte del precio correspondiente a las obras que haya ejecutado satisfactoriamente antes de la extinción, así como los gastos extraordinarios en que haya incurrido a raíz de la extinción (véase el párrafo 36, *supra*), en la medida en que no hayan sido ya incluidos en la suma pagadera al contratista. Es preciso que las partes consideren si el contratista estará facultado a recibir una indemnización por algunos o todos los beneficios que hubiese perdido con respecto a la parte del contrato pendiente de ejecución. Por otra parte, quizá el contratista ha postergado otras oportunidades de contratación previendo que cumpliría el contrato en su totalidad. Pero se debe tener en cuenta que si el adquirente tiene que indemnizar al contratista por los beneficios perdidos, podría resultarle prohibitivo, desde un punto de vista económico, ejercer su derecho a extinguir el contrato por razón de conveniencia.

39. Al extinguir el adquirente el contrato por conveniencia puede haber ya recibido el diseño de las instalaciones de manos del contratista, sin que aún se haya reflejado debidamente el valor de ese diseño en el precio pagadero al contratista sobre la base de las obras que haya ejecutado satisfactoriamente. Para hacer frente a estos casos, cabría especificar en el contrato que el adquirente indemnizará al contratista por el diseño en la medida en que ese importe no estuviese reflejado por otros conceptos en el precio que se le debe.

e) *Daños y perjuicios, indemnización convencional o cláusulas penales*

40. Además de los pagos antes mencionados, cuando la extinción se funde en causas imputables a una de las partes, podrá facultarse a la otra a recibir una indemnización por daños y perjuicios (véase el capítulo XX "Daños y perjuicios"), una indemnización convencional o una pena (véase el capítulo XIX, "Indemnización convencional y cláusulas penales").

F. *Supervivencia de algunas disposiciones contractuales*

41. En algunos ordenamientos jurídicos puede interpretarse que la extinción del contrato hace caducar todas las disposiciones contractuales, incluso las que las partes desean que persistan, tales como los derechos y obligaciones al momento de la extinción, garantías por las obras terminadas, reclamaciones por ejecución defectuosa, y disposiciones tales como las relativas a la solución de controversias y a la protección de la confidencialidad. Las partes deben procurar que los derechos, obligaciones y recursos que desean que sigan vigentes no caduquen con la extinción. A esos efectos, es necesario que indiquen en el contrato cuáles disposiciones seguirán en pie y tendrán fuerza obligatoria para las partes incluso después de la extinción.

C. Labor futura en la esfera del nuevo orden económico internacional: nota de la secretaría (A/CN.9/277) [Original: inglés]

ÍNDICE

	Párrafos
INTRODUCCIÓN	1-7
I. TEMAS POSIBLES PARA LA LABOR FUTURA	8-59
A. Contratos de cooperación industrial	8-22
B. Empresas conjuntas	23-32
1. Construcción de instalaciones industriales por empresas conjuntas	24-31
2. Cuestiones generales relativas a los aspectos jurídicos de las empresas conjuntas	32
C. Comercio de compensación	33-43
D. Adquisiciones	44-59
1. Introducción	44-45
2. Criterios en relación con la adquisición	46-51
3. Carácter de la legislación sobre adquisiciones	52-55
4. Labor que puede llevarse a cabo	56-59
II. CONCLUSIONES SOBRE LA LABOR FUTURA	60-61

INTRODUCCIÓN

1. En su 11.° período de sesiones (1978), la Comisión incluyó en su programa de trabajo un tema titulado "Consecuencias jurídicas del nuevo orden económico internacional", y asignó prioridad a su examen. La Comisión estableció también un Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional[1]. En su 12.° período de sesiones (1979), la Comisión examinó los posibles temas sobre los que podría iniciar su labor, y pidió al Grupo de Trabajo establecido por ella que hiciera recomendaciones sobre temas concretos que pudieran adecuadamente formar parte del programa de trabajo de la Comisión[2].

2. En su primer período de sesiones (1980), el Grupo de Trabajo decidió proponer a la Comisión la iniciación de trabajos sobre la armonización, unificación y examen de las disposiciones contractuales que se incluyen corrientemente en los contratos internacionales en la esfera del desarrollo industrial, tales como los contratos sobre investigación y desarrollo, servicios de consultores, ingeniería, suministro y construcción de importantes obras industriales (incluidos los contratos llave en mano o contratos *produit en main*) transferencia de tecnología (incluida la concesión de licencias), servicios y conservación, asistencia técnica, alquiler, empresas conjuntas y cooperación industrial en general.

3. En su 13.° período de sesiones (1980), la Comisión hizo suya la opinión del Grupo de Trabajo de que el tema arriba indicado tenía importancia especial para los países en desarrollo y para la labor de la Comisión en el marco del nuevo orden económico internacional. La Comisión acogió favorablemente la recomendación del Grupo de Trabajo, y pidió al Secretario General que realizara los trabajos preparatorios respecto de los contratos de suministro y construcción de importantes obras industriales y de cooperación industrial[3].

4. En su 14.° período de sesiones (1981), la Comisión decidió que debería prepararse una guía jurídica en que se individualizasen los problemas jurídicos que se plantean en los contratos de suministro y construcción de importantes obras industriales y se sugiriesen posibles soluciones para ayudar a las partes, especialmente a las que corresponden a países en desarrollo, en sus

[1] Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 11.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo tercer período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/33/17), párr. 71.

[2] Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 12.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo cuarto período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/34/17), párr. 100.

[3] Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 13.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo quinto período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/35/17), párr. 143.

negociaciones. Pidió también al Secretario General que, una vez preparada la guía jurídica sobre cláusulas contractuales relativas a contratos de suministro y construcción de importantes obras industriales, presentase en un período de sesiones futuro un estudio preliminar sobre las características específicas de los contratos de cooperación industrial[4].

5. En sus períodos de sesiones segundo y tercero, el Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional prosiguió el examen de cláusulas habituales en los contratos de suministro y construcción de importantes obras industriales, y en sus períodos de sesiones cuarto a octavo examinó varios proyectos de capítulo de la guía jurídica (a la que se denominará en adelante "la Guía"). Se prevé que en su noveno período de sesiones (1987) el Grupo de Trabajo examine todos los proyectos de capítulo de la Guía, con las modificaciones introducidas por la secretaría en vista de sus observaciones, con lo que habrá completado su misión. Se prevé, además, que la Guía se presente a la aprobación de la Comisión en su 20.° período de sesiones (1987).

6. En su segundo período de sesiones (1981), el Grupo de Trabajo examinó una nota de la secretaría titulada "Cláusulas relativas a la cooperación industrial"[5]. En dicha nota la secretaría indicó que carecía de recursos suficientes para ocuparse simultáneamente de los contratos de suministro y construcción de importantes obras industriales y de la cooperación industrial, y señaló también que, no obstante la nota verbal de 31 de octubre de 1980 del Secretario General en la que éste había solicitado a los Estados miembros de la Comisión que proporcionaran copias de contratos de cooperación industrial y demás materiales pertinentes en la fecha de la preparación de la nota, no se había recibido ningún contrato. Cabe señalar que hasta el momento sigue sin recibirse ningún contrato. La secretaría señaló asimismo que muchos de los elementos de la cooperación industrial individualizados como posibles temas de estudio (véase el párrafo 21 del presente documento) se hallaban también en los contratos de suministro y construcción de importantes obras industriales. En vista de todos esos factores, el Grupo de Trabajo decidió aplazar el examen de los contratos de cooperación industrial.

7. Dado que la labor de la Comisión relacionada con la Guía está por finalizar, y que han transcurrido seis años desde los debates que tuvieron lugar en su 13.° período de sesiones sobre un posible programa de trabajo en el marco del nuevo orden económico internacional, la Comisión tal vez desee examinar su labor futura en esa esfera. El presente informe analiza algunas cuestiones que la Comisión quizá desee considerar.

[4]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 14.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo sexto período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/36/17), párr. 84.

[5]A/CN.9/WG.V/WP.5.

I. Temas posibles para la labor futura

A. *Contratos de cooperación industrial*[6]

8. Aunque los contratos de cooperación industrial adoptan diferentes formas, la mayoría e ellos presentan determinados rasgos comunes:

a) Las transacciones que se reflejan en esos contratos, a pesar de incorporar elementos análogos a tipos contractuales muy conocidos, como la venta o el alquiler de bienes, incluyen también elementos complementarios que originan obligaciones mixtas no incluidas en los tipos reconocidos por la mayor parte de los sistemas jurídicos. En especial, las estipulaciones relativas a la remuneración de las obligaciones cumplidas no suelen responder a los tipos tradicionales.

b) Las transacciones son complejas, e implican diversas obligaciones interrelacionadas e interdependientes, con intervención a veces de más de dos partes.

c) Se prevé que las transacciones tengan una duración de varios años (a veces entre 20 y 30).

d) Debido a la interrelación y la interdependencia de las obligaciones de las partes y a su larga duración, son necesarias, para que la ejecución de los contratos llegue a buen término, una estrecha cooperación entre ellas en dicha ejecución, y una relación de confianza mutua.

9. Es difícil establecer con precisión los tipos de contratos que pueden considerarse incluidos en la esfera de la cooperación industrial. Los estudios de la Comisión Económica para Europa (CEPE) en la materia han individualizado seis categorías principales: concesión de licencias a cambio de una retribución con productos fabricados; suministro de plantas y cadenas de producción completas a cambio de una retribución con productos o fabricados; coproducción y especialización; subcontratación; empresas conjuntas; y presentación conjunta de ofertas y construcción conjunta o proyectos de carácter análogo[7]. Cabe señalar que la cooperación puede ampliarse a sectores como los de la transferenia de tecnología, la producción de bienes o el aprovechamiento de recursos naturales. Las diversas categorías pueden superponerse: por ejemplo, la presentación conjunta de ofertas y la construcción conjunta pueden dar lugar a la creación de una empresa conjunta. La enumeración de esas categorías no tiene carácter exhaustivo.

10. En cada una de las categorías a las que se ha hecho referencia, los acuerdos que se celebran se ajustarán a las necesidades concretas de las partes. Por ejemplo, en el caso de la concesión de licencias a cambio de una

[6]En los párrafos 106 a 140 de un estudio del Secretario General titulado "Contratos internacionales en la esfera del desarrollo industrial", (A/CN.9/191) figura una descripción más amplia de esos contratos. Puede encontrarse también una descripción de ellos en la *Guide on drawing up international contracts on industrial co-operation* (1976) (ECE/TRADE/124, publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: E.76.II.E.14) de la Comisión Económica para Europa (CEPE) y en el estudio de la CEPE *East-West industrial co-operation* (Cooperación industrial este-oeste) (1979) (ECE/TRADE/132, publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: E.79.II.E.25).

[7]*Guide on drawing up international contracts on industrial co-operation*, ECE/TRADE/124, pág. 2. El estudio del Secretario General (A/CN.9/191) considera a las empresas conjuntas una categoría independiente.

retribución con productos fabricados, las partes pueden acordar que el licenciante transfiera al licenciatario las mejoras introducidas en la tecnología con posterioridad a la fecha de otorgarse la licencia. Cabe que se prevea una cooperación aun más estrecha mediante la organización de actividades conjuntas de investigación y desarrollo en el proceso objeto de la licencia. En el caso del suministro de plantas o cadenas de producción completas a cambio de una retribución con productos fabricados (al que se hace referencia a menudo como acuerdo de retrocompra; véase el párrafo 35 del presente documento) puede estipularse el pago no sólo con productos de la planta, sino también con otros fabricados por el comprador.

11. La subcontratación, es decir, la contratación por una empresa de otra a fin de que esta última produzca bienes que la primera necesita para la ejecución de contratos de suministro celebrados con terceros (véase el párrafo 17 *infra*) suele culminar en la coproducción y especialización, así como la comercialización conjunta. El objeto de la subcontratación comprende la fabricación y suministro de bienes por el subcontratista, e incluye también la prestación de servicios (p.ej., si el personal de un subcontratista es más idóneo para gestionar determinados proyectos emprendidos por el contratista). En cuanto a la fabricación y suministro de bienes, el subcontratista puede o bien limitarse a transformar o finiquitar la elaboración de materiales facilitados por el contratista, o bien adquirir nuevos materiales y fabricar los productos conforme a los diseños o la tecnología aportados por aquél. En los casos de coproducción y especialización (véase el párrafo 17 *infra*), las adiciones a los acuerdos básicos podrían incluir la cooperación en materia de investigación y desarrollo respecto de la producción y la explotación conjunta de los servicios de posventa. Respecto de las empresas conjuntas, la legislación que las regula podría dar lugar a diversas modalidades de estructura en los distintos países y en lo que atañe a las actividades comerciales que pueden llevar a cabo.

12. Los contratos de cooperación industrial suelen celebrarse entre dos partes. Sin embargo, en ocasiones se celebran también acuerdos tripartitos. A veces, en esos acuerdos tripartitos, una de las partes corresponde a un país en desarrollo. Los contratos, bipartitos o tripartitos, pueden afectar únicamente a los países de las partes (p.ej., la especialización en la producción en los países respectivos) o a un tercer país (p.ej., una empresa conjunta que se creará en un tercer país, o una oferta conjunta de construcción en un tercer país).

13. Los contratos de cooperación industrial han sido habituales en los dos últimos decenios en el comercio entre los Estados socialistas de Europa oriental y los países desarrollados de economía de mercado, sobre todo de Europa occidental. Por esa razón, en varios estudios preparados por la CEPE se han analizado esos contratos y se han reunido datos acerca de ellos[8]. Algunos de esos estudios incluyen un examen de los contratos tripartitos de cooperación industrial, y se ocupan también de los métodos de financiación de dichos contratos, así como de algunos de los aspectos jurídicos que plantean[9]. No se dispone de estudios análogos sobre los contratos bipartitos de cooperación industrial entre empresas de países desarrollados y en desarrollo.

14. Al adoptar una decisión sobre la conveniencia o no de acometer la labor en relación con los contratos de cooperación industrial, hay que examinar dos aspectos: en primer lugar, si esos contratos tienen importancia en el comercio entre países desarrollados y en desarrollo; y, en segundo, en la afirmativa, si respecto de dichos contratos se plantean dificultades jurídicas que la labor de la Comisión pueda aminorar. En lo que atañe al primer aspecto, si bien es cierto que esos contratos han contribuido de forma importante durante los dos últimos decenios al comercio Este-Oeste, no resulta fácil evaluar el grado de su significación real o posible para el comercio Norte-Sur[10]. En los siguientes párrafos se enuncia la información actualmente a disposición de la secretaría sobre cada una de las categorías principales de contratos de cooperación industrial.

15. Se ha comprobado que entre empresas de países desarrollados y en desarrollo se celebran contratos de suministro de plantas y cadenas de producción completas a cambio de una retribución con productos fabricados. El hecho de que el suministrador de la planta, que pertenece al país desarrollado, tenga que aceptar en pago productos le estimula a suministrar una planta adecuada y a capacitar al personal del adquirente para su explotación, y estimula a su vez al adquirente del país en desarrollo a explotar la planta de forma que en ella se fabriquen productos de gran calidad, aceptables en pago y competitivos en los mercados inter-

[8]Véase por ejemplo, *Analytical report on industrial co-operation among ECE countries,* (1973) (E/ECE/844/Rev.1, publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: E.73.II.E.11); *East-West industrial co-operation,* (véase la nota 6 *supra*); *"Prospects for the expansion of East-West industrial co-operation"* (1985) (TRADE/AC.21/R.3 y Add.1).

[9]*East-West industrial co-operation,* parte B, capítulo I (véase la nota 6 *supra*); "Legal-organizational and financial aspects of tripartite industrial co-operation: a review of recent Yugoslav experience" (1983) (TRADE/R.470); "Tripartite co-operation involving countertrade among European and developing countries", por John R. Mikton, en los trabajos de la Reunión de Estudios Prácticos sobre Comercio Compensatorio", organizada conjuntamente por la Asociación Internacional de Organizaciones Comerciales Estatales de los Países en Desarrollo (ASTRO) y *Generalexport,* Yugoslavia; Belgrado, 1985.

[10]En relación con la importancia que reviste la experiencia Este-Oeste para la cooperación industrial entre países desarrollados y en desarrollo, la Segunda Reunión del Grupo Especial de Expertos UNCTAD/ONUDI sobre los aspectos comerciales y paracomerciales de los acuerdos de colaboración industrial, señaló lo siguiente: "Algunos expertos señalaron que muchos aspectos de la cooperación comercial industrial Este-Oeste podían ser pertinentes respecto de acuerdos de cooperación similares entre empresas de países en desarrollo y desarrollados, incluso a nivel intergubernamental. A este respecto, se puso de relieve la red de acuerdos de cooperación industrial y comercial que los países socialistas habían establecido con muchos países en desarrollo. No obstante, otros expertos señalaron que si bien la experiencia Este-Oeste proporcionaba una guía útil para la cooperación con países en desarrollo, quizá no fuera conveniente o posible extrapolar o transferir a estos países muchas de las prácticas aplicadas en la cooperación industrial y comercial Este-Oeste en vista de las diferencias que existían entre estos países, por ejemplo, en cuanto a la dotación de recursos naturales, la idoneidad de la infraestructura y, en general, los niveles de desarrollo industrial y económico." (ID/WG.337/9/Rev.1, párr.58).

nacionales[11]. Las noticias de la concesión de licencias por empresas de países desarrollados a empresas de países en desarrollo a cambio del pago de un precio en productos obtenidos son mucho más escasas[12].

16. Con frecuencia las empresas de países en desarrollo son partes en contratos tripartitos de cooperación industrial celebrados con fines de presentación conjunta de ofertas y de construcción conjunta[13]. En tales casos la empresa del país en desarrollo será miembro de un consorcio de contratistas, y suministrará por lo general mano de obra local y equipo y materiales existentes en el país, y ocasionalmente prestará servicios de construcción y de ingeniería civil. Esos suministros serán por lo general menos costosos que los procedentes de una fuente situada fuera del país en desarrollo, y su pago puede absorber el componente en moneda local de los fondos disponibles para un determinado proyecto. La participación de una empresa de un país en desarrollo puede resultar esencial en caso de que un proyecto se localice en una zona alejada, o de que ejecución haya de tener lugar en condiciones muy rigurosas. Otras organizaciones han iniciado trabajos en relación con las cláusulas contractuales necesarias para la creación de consorcios y con las condiciones conforme a las que puede distribuirse la responsabilidad entre sus miembros, y parece casi innecesario que la Comisión se ocupe de esa cuestión[14].

17. La subcontratación internacional parece tener cierta importancia para el desarrollo industrial de los países en desarrollo, y ha sido objeto de detenido examen[15]. "La subcontratación consiste en la fabricación por el subcontratista, con arreglo a las especificaciones establecidas por la empresa principal, de partes, componentes o productos semielaborados. Los insumos son muchas veces facilitados por el principal, que, por regla general, proporciona una cantidad variable de asistencia técnica, ocasionalmente completada por respaldo financiero."[16]. La subcontratación entre empresas de países desarrollados y en desarrollo ha aumentado en diversos sectores industriales. No obstante, las dificultades jurídicas de la redacción de los subcontratos no parecen representar una limitación de esta práctica[17]. La razón fundamental quizá estribe en el hecho de que los principales elementos que se incluyen en un subcontrato son muy corrientes en el comercio internacional: la definición del tipo y de la calidad de los productos, un calendario de entregas, en el que se establecen el precio y la forma de pago y los acuerdos referentes al transporte. La subcontratación entre las partes da a veces origen a un acuerdo de especialización y coproducción, es decir, a un acuerdo en virtud del cual cada una de las partes se especializa en la producción de diferentes componentes de un artículo. Posteriormente una de las partes se encarga de montar los componentes para fabricar el artículo completo o bien dichos componentes se intercambian y cada una de ellas produce el artículo completo. No puede determinarse con exactitud la frecuencia actual de la celebración de contratos de ese tipo entre empresas de países desarrollados y en desarrollo[18].

[11]No hay datos fidedignos sobre la frecuencia de ese tipo de transacciones, aunque el valor de cada transacción sería considerable. Esa categoría de transacciones se considera también un tipo de comercio de compensación (véase la sección C, *infra*). Una publicación, basándose en datos facilitados por una selección de empresas de los Estados Unidos acerca de sus actividades de comercio de compensación a escala mundial, le atribuye el 9% del total de las transacciones de comercio compensatorio realizadas (*North-South Countertrade. Barter and reciprocal trade with developing countries*, por Stephen F. Jones, Capítulo 3 (The Economist Intelligence Unit, 1984)). Otro comentarista afirma en relación con ese tipo de transacciones, en el que se da una cooperación tripartita, que ese tipo de cooperación tripartita es el más frecuente en la actualidad; e implica, por lo general, la prestación de servicios de ingeniería, y de construcción y mantenimiento o de bienes de capital (a veces de unos y otros por el CAME y las partes occidentales a cambio de la entrega en contraprestación de productos obtenidos por el cliente del país en desarrollo. El proyecto resultante podría crear nueva capacidad industrial, ampliar las exportaciones, aprovechar los recursos o contribuir de otro modo al desarrollo económico del país. J. R. Mikton, en "International Workshop on Countertrade" (véase la nota 9, *supra*).

[12]La *Guía de Licencias para los Países en Desarrollo* (1977) (publicación de la OMPI No. 620 (S)) de la Organización Mundial de la Propiedad Industrial (OMPI) no recoge esta práctica.

[13]Véanse los trabajos que se citan en la nota 9, *supra*.

[14]Puede encontrarse una descripción más amplia de este tipo de asociación en el proyecto de capítulo III. "Procedimientos de celebración del contrato" de la Guía Jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales, A/CN.9/WG.V/WP.17/Add.2. En la *Guide for Drawing up International Contracts between Parties Associated for the Purpose of Executing a Specific Project* (1979) (ECE/TRADE/131, publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: E.79.II.E.22) de la CEPE se examinan cuestiones relacionadas con grupos de empresas que actúan como contratistas. La Federación Internacional Europea de la Construcción (FIEC) y el Organismo de Enlace de las Industrias Europeas del Metal (ORGALIME) han preparado guías y modelos de formularios en relación con esas empresas conjuntas. Varias asociaciones nacionales han iniciado también trabajos al respecto, p.ej., la Asociación de Exportadores de Maquinaria del Japón, sobre el contrato de empresa conjunta para ofertas y ejecución de proyectos llave en mano.

[15]Desde hace varios años, la ONUDI ha prestado atención a ese tipo de transacciones: véase, por ejemplo, *La modernización de las economías a través de la subcontratación* (1974) (ID/129, publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: S.74.II.B.12); e "International subcontracting: an approach to economic and technical co-operation among developing countries" por H.C. Paruthi (1979) (ID/WG.308/3). En 1986 la ONUDI publicará otro estudio, titulado "Small and medium enterprises, some basic development issues", que incluirá un análisis de la subcontratación.

[16]"Aspectos comerciales de los acuerdos de colaboración industrial entre empresas de países en desarrollo y empresas de países desarrollados: Formas y cuestiones de política general" (Documento de la UNCTAD, 1983, TD/B/C.2/212, capítulo 1, B, "Subcontratación internacional", párr. 28). Puede encontrarse un examen detenido de la subcontratación en relación con algunos países en desarrollo en *Industrial subcontracting: a new form of investment* (1980) (Centro de Desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)).

[17]El estudio de la OCDE, que examina la subcontratación internacional en relación con Haití, Marruecos, Túnez, Sri Lanka y los países del Caribe no hace referencia a dificultades jurídicas derivadas de la práctica contractual.

[18]"Mirando al futuro, es de suponer que las formas contractuales que más probabilidades tienen de adquirir importancia en las relaciones Norte-Sur serán las que actualmente prevalecen entre empresas de países desarrollados, cualesquiera que sean sus sistemas económicos y sociales, es decir, los acuerdos de especialización y coproducción, comercialización, actividades conjuntas de investigación y desarrollo, etc. Esas formas se están materializando de hecho, pero la información fácilmente disponible es tan inadecuada que no puede arriesgarse ninguna opinión sobre su relativa importancia" (capítulo 1, C, "Coproducción y especialización" en TD/D/C.2/212, párr. 50; véase la nota 16, *supra*).

18. En consecuencia, de los materiales de que dispone actualmente la secretaría se desprende que de las categorías de contratos de cooperación industrial a los que se reconoce sin reservas tal carácter, quizá fuese conveniente en este momento estudiar el suministro de plantas y cadenas de producción completas con pago del precio con productos fabricados. El examen de esa categoría ofrece además dos ventajas. En primer lugar, podría considerarse una consecuencia lógica del estudio por la Comisión de los contratos de instalaciones industriales. En segundo lugar, se considera que ese tipo de transacción es una forma de comercio de compensación, y, como se sugiere, *infra* (véase la sección C) un examen ulterior de las prácticas comerciales compensatorias podría estar justificado.

19. En consecuencia, las conclusiones del presente estudio de la práctica contractual podrían resumirse de la forma que a continuación se expone. Algunos tipos de contratos de cooperación industrial no parecen tener en la actualidad demasiada importancia en el comercio entre empresas de países desarrollados y en desarrollo. Otros tipos, aunque revisten cierta importancia, no parecen suscitar problemas jurídicos de una magnitud que justifique nuevos trabajos de la Comisión.

20. Al adoptar una decisión en relación con sus trabajos en esa esfera, la Comisión tal vez desee examinar los posibles resultados de su labor. Se indicó (A/CN.9/191) que cabría pensar en la elaboración de condiciones generales que se recomendarían a las partes intervinientes en una categoría determinada de contratos. Las Condiciones Generales de Especialización y Complementación de Producción entre las Organizaciones de los Países Miembros del CAME, aprobadas en 1979 por el Comité Ejecutivo de esa organización constituyen un ejemplo de ese tipo de instrumento. Esas Condiciones Generales incluyen normas detalladas que regulan el tipo de cooperación industrial de que se trata, y reglamentan, entre otras cosas, los derechos y obligaciones de las partes, (capítulo IV), la responsabilidad de las partes (capítulo V), las reclamaciones (capítulo VI), el arbitraje (capítulo IX) y el derecho aplicable al acuerdo (capítulo X).

21. Se sugirió también que los resultados de la labor de la Comisión podrían adoptar la forma de cláusulas modelos en relación con ciertos elementos. Entre éstos podrían figurar la interdependencia de las partes constitutivas de los complejos de cooperación industrial, los efectos de la fuerza mayor, los efectos del cambio de circunstancias, la revisión de los contratos, la extinción y rescisión, el derecho aplicable y la solución de conflictos[19]. Esas cláusulas modelos habrían de ir acompañadas de textos aclaratorios, y no es seguro que una única cláusula modelo sobre un elemento determinado resulte idónea para todos los tipos de contratos de cooperación industrial. Tanto la preparación de condiciones generales como la de cláusulas modelos exigirían una cantidad considerable de tiempo y de recursos.

[19]A/CN.9/191, párr. 139.

22. Habida cuenta de la situación, se sugiere que lo más oportuno tal vez sea aplazar la labor en esa esfera hasta un momento ulterior en el que se haya establecido con mayor claridad la necesidad de iniciar los trabajos. Podría pedirse a la secretaría que estudie el desarrollo ulterior de los contratos de cooperación industrial en el comercio entre países desarrollados y en desarrollo[20], e informe a la Comisión en un futuro período de sesiones en caso de que a su juicio resulte conveniente iniciar trabajos en ese ámbito.

B. *Empresas conjuntas*

23. En anteriores períodos de sesiones del Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional y de la Comisión se ha sugerido iniciar trabajos en la esfera de las empresas conjuntas. Se ha sugerido en algunas ocasiones que los trabajos versen sobre la iniciación de la construcción de instalaciones industriales por una empresa conjunta, y, en otras, que aborden las cuestiones generales relativas a los aspectos jurídicos de las empresas conjuntas.

1. *Construcción de instalaciones industriales por empresas conjuntas*

24. Una empresa conjunta podría definirse como una asociación de dos o más personas para ejecutar un proyecto, la cual implica, en diversa medida, la constitución por las personas asociadas de un fondo financiero común o la dotación de otros recursos comunes, el control y gestión conjuntos de las operaciones, y la distribución entre ellas de los beneficios y pérdidas de la empresa.

25. En lo que respecta a la construcción de instalaciones industriales, la formación de empresas conjuntas responde a una de dos finalidades. En primer lugar, cabe que dos o más empresas formen una empresa conjunta para iniciar, en calidad de contratista, la construcción de instalaciones industriales para un adquirente. Ese proyecto de empresa conjunta se limita, por consiguiente, a la construcción de las instalaciones. Ya se ha indicado que no parecen necesarios trabajos sobre las empresas conjuntas formadas con esa finalidad[21]. En

[20]Otras organizaciones con una capacidad potencialmente mayor para reunir información sobre prácticas comerciales han advertido también la dificultad de obtener documentación suficiente sobre las prácticas contractuales. "Lo que se dijo en el Capítulo I sobre el estado de la información acerca de la subcontratación se aplica igualmente a otras formas de colaboración: los estudios de casos son raros y en los que existen se han utilizado diferentes metodologías, que con frecuencia hacen prácticamente vanas las generalizaciones y las comparaciones internacionales. Lo que más parece necesitarse en una primera fase es un inventario sistemático de los acuerdos de colaboración tal y como se aplican en cierto número de países seleccionados. Efectuado con arreglo a unos criterios metodológicos uniformes, ese inventario debería proporcionar información básica sobre las principales formas de acuerdos, su aumento, su frecuencia y su distribución por sectores, los resultados que con esos resultados se obtienen en determinados sectores e industrias, y los tipos de entidades participantes. El inventario serviría de base para estudiar a fondo determinadas categorías de acuerdos y para establecer las condiciones que podrían aumentar al máximo sus ventajas para los países en desarrollo." (TD/B/C.2/212, párr. 118; véase la nota 16, *supra*).

[21]Véase el párrafo 16, *supra*.

segundo lugar, la formación de una empresa conjunta por dos o más empresas para la construcción de instalaciones industriales puede incluir la explotación y dirección conjuntas de las instalaciones, la comercialización de los productos fabricados en ellas, y el reparto de los beneficios y pérdidas de la empresa conjunta. Las empresas conjuntas de este tipo suelen ser formadas por una empresa de un país en desarrollo y una empresa de un país desarrollado.

26. Las empresas conjuntas de este último tipo presentan interés porque pretenden satisfacer las necesidades normales de ambas partes respecto de proyectos industriales. El socio del país en desarrollo suele obtener del socio del país desarrollado tecnología, capacidad empresarial y comercialización y capital. Por lo general el socio del país en desarrollo adquiere la propiedad de las instalaciones construidas y el socio del país desarrollado logra acceso al mercado del país en desarrollo, y se beneficia a veces de una reducción de coste y se asegura el suministro de materias primas debido a que la fabricación se lleva a cabo en un país en desarrollo. Una empresa de un país desarrollado puede considerar también la posibilidad de formar una empresa conjunta cuando la inversión directa en una país en desarrollo no es viable o no resulta interesante. El hecho de compartir los riesgos de la empresa incita a cada una de las partes a cumplir diligentemente sus obligaciones.

27. Se ha sugerido que la Guía tendría mayor interés si incluyera (probablemente en un anexo) un examen de los acuerdos contractuales que pueden celebrarse para la construcción de instalaciones industriales en el marco de este tipo de empresas conjuntas. Es posible celebrar distintos tipos de acuerdos contractuales, en función de factores como la capacidad de construcción de los socios, la procedencia del diseño de las instalaciones, las normas reglamentarias imperativas aplicables en el país en el que se han de construir las instalaciones, y la diversa capacidad de los socios de la empresa conjunta para facilitar el material y equipo necesarios para las instalaciones. Otro factor que podría influir en los acuerdos contractuales es el hecho de que los socios hayan constituido una persona jurídica independiente de la que ambos son accionistas, con el fin de ejecutar el proyecto de la empresa conjunta (supuesto en el que suele denominarse a esta última empresa de capital conjunto), o de que su asociación tenga una base meramente contractual (supuesto en el que suele recibir la denominación de empresa conjunta contractual).

28. Cuando ninguna de las partes tiene capacidad de construcción, habrá que encomendar esta última a uno o a varios terceros. Por lo general, la empresa conjunta como entidad jurídica independiente, si se ha constituido esa persona jurídica, o uno de sus socios celebran los contratos de obras con esas terceras personas. Si el socio del país desarrollado ha facilitado el diseño de las obras, podría convenirle celebrar dichos contratos, con el fin de supervisar más eficazmente la construcción. Las leyes de algunos países en desarrollo exigen que determinadas partes de la construcción (p.ej., la construcción de edificios y la ingeniería civil) se encomienden a contratistas del país. Una de las partes o ambas pueden facilitar parte del equipo y los suministros, si ello redunda en un coste inferior al que supondría su obtención de fuentes externas. Si intervienen uno o varios contratistas, los contratos celebrados con los terceros serán del tipo del que se ocupa la Guía (véase el Capítulo II, "Selección de los criterios de contratación")[22].

29. En algunos casos, tal vez una de las partes o ambas deseen utilizar la capacidad de construcción con la que cuenten. Concretamente, un socio extranjero que facilita el diseño y la tecnología para las instalaciones podría disponer también de la capacidad necesaria para construirlas. En tales casos la empresa conjunta dotada de personalidad jurídica o el socio del país en desarrollo suelen celebrar un contrato de construcción de las instalaciones con el socio del país desarrollado. Este último podría construir por sus propios medios las instalaciones o bien, sin perjuicio de la responsabilidad que le incumbe respecto de la construcción en su conjunto, construir solamente una parte de ellas y subcontratar la construcción del resto con otras personas. Sin embargo el contrato celebrado con el socio del país desarrollado corresponderá también al tipo descrito en la Guía. Si el socio del país desarrollado ha celebrado el contrato de construcción con la empresa conjunta como entidad jurídica independiente o con el socio del país en desarrollo, una u otro necesitarán cláusulas contractuales de salvaguardia que les garanticen que el socio del país desarrollado llevará a cabo la construcción en el plazo oportuno y sin defectos.

30. Es posible que el contenido de algunas de las condiciones del contrato de construcción celebrado con el socio del país desarrollado se aparte de la práctica comercial habitual por razón de la mutua confianza entre las dos partes contratantes (cabe, p.ej., que se limite al importe de los daños y perjuicios por mora, y se establezca una plazo mayor para subsanar los defectos). Una desviación más importante podría producirse en relación con las condiciones de pago de la construcción. Por ejemplo, cabe que el pago al socio del país desarrollado adopte la forma de asignación de acciones en la empresa conjunta dotada de personalidad jurídica. Sin embargo, la gran mayoría de las cláusulas incluidas en el contrato de construcción, seguirán teniendo el mismo carácter y las mismas funciones que si se tratase de un contrato celebrado con un tercero. En consecuencia, el tratamiento que la Guía da a las cláusulas contractuales seguirá siendo pertinente.

31. Por lo tanto puede concluirse que el actual contenido de la Guía brindará orientación suficiente a un adquirente de un país en desarrollo que inicie la construcción de instalaciones industriales en el marco de un contrato de empresa conjunta, y que la adición de un anexo que trate de la construcción por empresas conjuntas quizá no se justifique.

---

[22]Se hace referencia también a esos acuerdos en el *Manual para la preparación de acuerdos de constitución de empresas mixtas en países en desarrollo* (1971) de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ID/68, publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: S.71.II.B.23)

2. *Cuestiones generales relativas a los aspectos jurídicos de las empresas conjuntas*

32. En el anterior estudio del Secretario General (A/CN.9/191) se afirmaba que "las investigaciones de la ONUDI parecen demostrar que es imposible hallar una empresa conjunta que pueda considerarse típica o que sirva como prototipo para otros acuerdos. En vista de esta comprobación y teniendo en cuenta la labor ya realizada, la Comisión quizá desee llegar a la conclusión de que, por el momento, no deben iniciarse trabajos sobre contratos de empresa conjunta"[23]. Esa recomendación parece seguir teniendo vigencia[24].

C. *Comercio de compensación*[25]

33. En su 11.° período de sesiones (1978), la Comisión, en su decisión sobre su nuevo programa de trabajo, asignó prioridad al asunto de la permuta o cambio internacional[26]. En su 12.° período de sesiones la Comisión tuvo ante sí un informe del Secretario General titulado "Permuta o cambio en el comercio internacional"[27]. La Comisión consideró que las transacciones semejantes a la permuta adoptaban demasiadas formas diferentes para que se prestasen a una reglamentación mediante normas uniformes. Sin embargo, decidió pedir a la secretaría que en los estudios que se estaban realizando con respecto a las prácticas contractuales incluyera el estudio de las cláusulas que tuvieran una importancia especial para las transacciones semejantes a la permuta. La Comisión pidió asimismo a la secretaría que se pusiera en contacto con otros organismos dentro del ámbito de las Naciones Unidas, que realizan estudios sobre estas transacciones y que le informara acerca de la labor que llevaban a cabo dichos organismos[28].

34. En su 17.°período de sesiones (1984) la Comisión tuvo ante sí un informe del Secretario General sobre las actividades de otras organizaciones internacionales relativas a las transacciones semejantes a la permuta[29]. Varias delegaciones indicaron que concedían gran importancia al tema y que sería útil su ulterior examen. Se decidió que, a la luz del informe sobre las novedades en esa esfera que la secretaría había de presentar en un futuro período de sesiones, la Comisión considerara si debía tomar medidas concretas al respecto[30].

35. No existe una definición generalmente aceptada del comercio de compensación. Sin embargo, los tipos de transacciones que a continuación se indican suelen considerarse formas del comercio de compensación aunque la terminología utilizada para describir las transacciones no goce de aceptación universal.

a) Compensación: es transacción en la que hay un intercambio directo de productos entre las partes. Cabe que los productos tengan un valor aproximadamente equivalente, y que ninguna de las partes que intervienen en ella abone ninguna cantidad. Se suele denominar a ese tipo de transacción permuta o compensación plena. En algunos casos, los productos que ha de suministrar cada una de las partes no tienen un valor equivalente, y la parte que suministra productos de inferior valor compensa la diferencia mediante pago en dinero. Se denomina a veces a esa transacción compensación parcial. La transacción compensatoria opera por lo general en un solo contrato. En la compensación pueden intervenir a veces más de dos partes. Por ejemplo, pueden celebrarse dos contratos interrelacionados en virtud de los cuales A, en el país X, debe suministrar productos a B, en el país Y, y a su vez C, en el país Y, se obliga a suministrar productos a D, en el país X.

b) Adquisición en régimen de compensación: transacción entre dos partes a tenor de la cual la primera acepta comprar productos de un valor determinado a la segunda y a su vez ésta acepta adquirir a la primera en compensación productos por un determinado valor. A primera vista los dos contratos suelen parecer independientes, pues la interdependencia de ambas compras se establece y define en un tercer acuerdo entre las partes (que recibe frecuentemente el nombre de protocolo). El pago de cada una de las transacciones se efectúa en efectivo. Uno de los principales objetivos de ese tipo de transacciones es equilibrar los gastos en moneda convertible de las partes. Por lo general se establece que la persona obligada puede cumplir su obligación de

[23] El último estudio de la UNCTAD "Aspectos comerciales de los acuerdos de colaboración industrial entre empresas de países en desarrollo y empresas de países desarrollados: formas y cuestiones de política general" (TD/B/C.2/212) (véase la nota 16, *supra*) corrobora esta conclusión. "Las empresas mixtas contractuales comprenden toda una variedad de arreglos especiales o más permanentes, cuyo único denominador común es la participación en las utilidades y en los riesgos" (párr. 81); "Todo indica que *la flexibilidad de las empresas conjuntas contractuales, que en función de los socios, admite prácticamente cualquier disposición,* hará que este tipo de arreglo sea cada vez más atractivo tanto para las empresas de los países desarrollados como para las de los países en desarrollo" (párr. 83) (el subrayado es nuestro); "Respecto de las empresas de capital mixto, debe quedar muy claro que no hay modelo uniforme, ni siquiera dentro de un mismo sector" (párr. 84).

[24] Además de las guías y manuales mencionados en A/CN.9/191, la ONUDI ha elaborado desde entonces unas "Guidelines for the establishment of industrial joint ventures in developing countries" (1982) (UNIDO/IS.361). El Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano, en su período de sesiones correspondiente a 1986, celebrado en Arusha, Tanzanía, decidió llevar a cabo un examen detenido de las empresas conjuntas.

[25] En diversos informes presentados a la Comisión, se ha aludido al tema bajo los epígrafes "permuta o intercambio internacional", o "permuta y transacciones semejantes a la permuta". En la actualidad la expresión "comercio de compensación", se ha generalizado en el uso internacional.

[26] Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 11.° período de sesiones (1978), *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo tercer período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/33/17), párrs. 67 a 69.

[27] A/CN.9/159.

[28] Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 12.° período de sesiones (1979), *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo cuarto período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/34/17), párrs. 21 y 22.

[29] A/CN.9/253.

[30] Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 17.° período de sesiones (1984), *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo noveno período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/39/17), párr. 132.

efectuar la compra de compensación gestionando para que sea un tercero el que realice la adquisición. Si el valor de la compra de compensación es inferior al de la primera adquisición, la diferencia se salda mediante el abono en numerario.

c) Contrato de retrocompra: transacción por la que una parte suministra a la otra la planta y las cadenas de producción, las cuales habían de pagarse con productos obtenidos en la explotación de la planta. La transacción suele traducirse en un único contrato a largo plazo.

36. Las negociaciones de acuerdos de comercio compensatorio versan a veces sobre transacciones de otro tipo. Algunas veces dos países conciertan un acuerdo intergubernamental de compensación a tenor del cual los productos suministrados por cada uno de ellos al otro no se pagan, sino que se valoran en una unidad de cuenta previamente fijada. Al llegar un momento convenido se determina el saldo de los valores respectivos de los suministros, cuyo abono corresponde al país que resulte deudor. Ese sistema recibe a veces la denominación de comercio compensatorio en virtud de acuerdos de compensación. En algunos casos el país que resulta acreedor o deudor en el momento de hacerse el balance está facultado de forma no oficial a recurrir a un tercero para que enjugue el saldo. El tercero comprará bienes al país deudor y remitirá su importe al país acreedor. Ese tipo de transacciones recibe a veces la denominación de comercio entre dos países valiéndose de un tercero.

37. Las opiniones acerca del porcentaje del comercio internacional basado en el comercio de compensación difieren ampliamente. Sin embargo, puede inferirse que el número de países en desarrollo que intervienen en operaciones comerciales de compensación con países en desarrollo ha aumentado durante los últimos años[31]. En lo que respecta a los países en desarrollo, ese incremento se debe a varios motivos: la escasez de monedas convertibles para financiar las importaciones con los procedimientos tradicionales, el deseo de vender productos no tradicionales utilizando la capacidad de comercialización del socio de un país desarrollado mediante la elección de esos productos como artículos que deben ser objeto de comercio compensatorio, la conciencia de que ese tipo de comercio es un medio de conseguir un mercado seguro y a largo plazo para productos básicos primarios elegidos como objeto de las transacciones comerciales compensatorias, y el deseo de obtener ventajas en la competencia con otros proveedores mediante la exigencia de que se acepte el producto de que se trata en pago de determinadas importaciones. A las empresas de los países desarrollados les suele incitar a participar en el comercio de compensación el hecho de que sólo les es posible exportar determinados artículos si se conviene su pago en productos de compensación. Además, cuando la competencia para conseguir un contrato que presente especiales ventajas es intensa, cabe que una empresa se avenga a concertar operaciones de comercio compensatorias para lograr una ventaja competitiva. Parece también que existe un cierto volumen de operaciones de comercio compensatorio entre países en desarrollo.

38. El incremento de las actividades comerciales de compensación ha dado origen asimismo a nuevas tendencias en los planos institucional, comercial y jurídico. En algunos países desarrollados tanto los gobiernos como el sector mercantil privado han creado instituciones que, si bien no intervienen en el comercio de compensación, orientan e informan a los que se proponen concertar transacciones de este tipo. En algunos casos, las instituciones no se limitan a brindar información y orientación, sino que ayudan a las empresas a concertar operaciones comerciales de compensación (p.ej., buscando compradores para productos ofrecidos en régimen de comercio compensatorio)[32]. Además, han surgido entidades comerciales intermediarias con intereses y conocimientos técnicos especiales en el comercio de compensación, que se brindan a encontrar compradores para productos ofrecidos en régimen de comercio compensatorio, a prestar asesoramiento sobre cuestiones de financiación, y a facilitar así la concertación de transacciones comerciales de compensación. En algunos países en desarrollo, se ha producido una cierta intervención del gobierno en la esfera del comercio de compensación (p. ej., mediante normas que establecen que determinados tipos de importaciones sólo pueden pagarse con productos entregados en compensación, o que prohíben la oferta de determinados productos en ese régimen, o mediante instrucciones administrativas dirigidas a los organismos comerciales estatales para que sondeen la posibilidad de concertar operaciones comerciales de compensación al negociar determinados tipos de contratos).

39. En lo que respecta a las organizaciones internacionales, la Comisión Económica para Europa (CEPE) ha continuado sus trabajos sobre el comercio de compensación[33]. La secretaría de la CEPE, en el curso de su labor, ha propuesto al grupo de expertos sobre contratos internacionales habituales en la industria que prepare una guía para la redacción de contratos de transacciones de compensación en el comercio Este-

[31] Véase *Countertrade. Developing country practices* (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), París, 1985); *Primary commodities: countertrade and co-operation among developing countries* (Centro de Investigaciones para la cooperación con los países en desarrollo, Yugoslavia, 1984); *North/South Countertrade. Barter and reciprocal trade with developing countries*, por Stephen F. Jones. (The Economist Intelligence Unit, 1984); "International Workshop on Countertrade" (véase la nota 9, *supra*). La secretaría de la Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico (CESPAP) ha indicado que está investigando formas de ampliar el comercio, como la utilización de los aspectos positivos del comercio compensatorio y otros acuerdos de compensación (E/ESCAP/TRADE/MMT/L.1 de 14 de marzo de 1986).

[32] "Short-term compensation transactions in East-West trade. Institutional measures designed to assist exporters with countertrade obligations in some countries of the ECE region" (1985) (TRADE/R.499/Add.1).

[33] Desde la fecha del estudio de las actividades de otras organizaciones que figura en A/CN.9/253 (véase la nota 29 *supra*), la secretaría de la CEPE ha preparado los siguientes estudios: "Short-term compensation transactions in East-West trade" (1985) (TRADE/R.499); "Institutional measures designed to assist exporters with countertrade obligations in some countries of the ECE region" (1985) (TRADE/R.499/Add.1); "Contractual features of countertrades transactions in East-West trade" (1985) (TRADE/GE.1/R.33/Add.1).

Oeste[34]. Se indicó que la guía podría contener esencialmente los siguientes elementos:

a) Un catálogo exhaustivo de los tipos de contratos y de cláusulas contractuales utilizados en diversas modalidades de transacciones de compensación.

b) Una indicación de las cláusulas contractuales en las que se establece el "modo óptimo de proceder" empleadas para evitar o solucionar los problemas que pueden surgir en el comercio de compensación.

c) Una guía de las disposiciones, sustantivas y procesales, que la experiencia internacional aconseja incluir en los contratos de compensación, diferenciadas en función del tipo a que pertenezcan.

El grupo de expertos aplazó una decisión sobre esa propuesta hasta su 28. °período de sesiones (21-23 julio 1986), y se pidió a la secretaría de la CEPE que preparará una nueva nota sobre los aspectos jurídicos de las transacciones de compensación[35].

40. En su anterior informe, la secretaría de la CNUDMI manifestó la opinión de que la mayoría de los estudios sobre la cuestión parecían indicar que los problemas derivados de esas transacciones tenían una naturaleza económica y financiera mucho más que jurídica. Sin embargo el informe identificó algunas cláusulas contractuales que requieren una redacción cuidadosa para dotar de eficacia mercantil a la transacción y evitar controversias entre las partes. Se trata de las cláusulas que determinan la naturaleza, la calidad y los precios de los productos ofrecidos en compensación, las que autorizan la cesión de las obligaciones contraídas en el comercio de compensación, las cláusulas penales para caso de incumplimiento de una de las partes, y los acuerdos que definen la naturaleza de la interdependencia entre las obligaciones de ambas partes en ese tipo de operaciones. En las actividades realizadas por la CEPE se ha prestado atención a otras importantes cláusulas contractuales que se incluyen en las transacciones comerciales de compensación: las que establecen sistemas de revisión de precios cuando las entregas han de realizarse a lo largo de un período prolongado, las que confieren al exportador inicial el derecho a cumplir las obligaciones contraídas en el comercio de compensación mediante la adquisición por una persona que no sea parte en el contrato de exportación, las que establecen restricciones respecto de los mercados en los que pueden venderse los productos adquiridos en compensación, las que establecen plazos de cumplimiento de las obligaciones originadas en el comercio de compensación, las que estipulan las condiciones de pago, las que regulan los medios de prueba del cumplimiento de las obligaciones de comercio compensatorio (p.ej. cartas de liberación), las que establecen la prestación por alguna de las partes de garantías de cumplimiento, y las cláusulas de extinción. Se hizo referencia también a otras cláusulas, como las cláusulas de excepción, las de elección del derecho aplicable y las que regulan la solución de controversias.

41. Las principales fuentes de información de que dispone actualmente la secretaría consisten en trabajos publicados[36]. A la vista de ese material es difícil conocer con certeza el grado de utilidad de una labor sobre los aspectos jurídicos, o determinar la forma más útil que podría adoptar esa labor. Avala la conveniencia de iniciar trabajos en ese ámbito el hecho de que a juicio de algunos círculos bien informados, entre las propias empresas que intervienen en el comercio Este-Oeste, en el que el comercio de compensación es una práctica habitual desde hace varios años, se deja sentir la necesidad de un estudio y análisis de la práctica contractual y de los aspectos jurídicos. Esa necesidad sería mucho mayor entre los países en desarrollo. En contrapartida, podría señalarse que muchas de las cláusulas a las que antes se ha hecho referencia se utilizan habitualmente en las transacciones internacionales, y posiblemente, su redacción al concertar una transacción de comercio compensatorio no presente dificultades demasiado graves. Por otra parte, no parece que en el comercio de compensación Norte-Sur se encuentren estructuras contractuales o aspectos jurídicos distintos de los que se dan en el comercio de compensación Este-Oeste. La información y los análisis sobre el comercio Este-Oeste acumulados a lo largo de los años podrían ser útiles a las empresas que participan en el comercio Norte-Sur. Sin embargo, no es posible determinar con exactitud, la medida en que esa información y esos análisis están al alcance de los países en desarrollo. En conjunto, parece probable que la labor de la Comisión sobre diversos aspectos jurídicos que se plantean en relación con los convenios comerciales de compensación sería útil para los países en desarrollo.

42. Si la Comisión opina que podrían iniciarse trabajos sobre el comercio de compensación, tal vez desee como primera medida pedir a la secretaría que inicie un estudio de las disposiciones contractuales que figuran en los acuerdos de comercio de compensación y de las dificultades jurídicas que se plantean en relación con esas disposiciones. Ese estudio tendría como objetivo especial la determinación de las dificultades jurídicas con los que se enfrentan los países en desarrollo que intervienen en el comercio de compensación y las formas posibles de aminorar esas dificultades. Dada la ausencia

[34]"Proposal for a guide on the drafting of compensation contracts in east-west trade" (1985) (TRADE/GE.1/R.33). La propuesta se formuló en el 27.° período de sesiones del grupo, celebrado en Ginebra del 9 al 11 de diciembre de 1985.

[35]Informe del 27.° período de sesiones (TRADE/GE.1/67, párr. 16). La nueva nota figura en el documento TRADE/GE.1/R.34.

[36]No resulta fácil clasificar los trabajos publicados sobre comercio de compensación en obras que se ocupan de cuestiones comerciales y obras que tratan de problemas jurídicos. La secretaría ha encontrado un número muy reducido de artículos sobre el comercio de compensación en publicaciones jurídicas. Hay una gran cantidad de artículos y notas en periódicos comerciales publicados en América del Norte, Europa Occidental y Europa Oriental. Es probable que en los países en desarrollo no sea fácil disponer de muchos de esos trabajos. Los documentos de la CEPE podrían ser más fáciles de obtener, pero su evidente orientación hacia el comercio Este-Oeste podría inducir a los lectores de países en desarrollo a prescindir de su estudio. El informe del "International Workshop on Countertrade" (véase la nota 9 *supra*) afirma que la escasez de información sobre las prácticas y las normas de comercio de compensación en los países en desarrollo constituye un problema que se deja sentir ampliamente.

de información sobre el comercio de compensación y de análisis de ese tipo de operaciones en los países en desarrollo, es probable que el estudio fuese en sí mismo de gran utilidad. La labor ulterior podría consistir en preparar una guía jurídica o redactar una ley modelo, en caso de que se desprendiera del estudio que una labor de ese tipo era viable y útil.

43. La labor que se propone en el párrafo anterior es muy similar a la que la secretaría de la CEPE propuso realizar al Grupo de Expertos sobre los Contratos Internacionales Habituados en la Industria (véase el párrafo 39, *supra*) respecto del comercio de compensación Este-Oeste. Si en su 28.°período de sesiones (21-23 julio 1986) el citado grupo de expertos asume la labor que se le propone, pueden mantenerse consultas entre las secretarías con vistas a establecer una cooperación. Sería asimismo necesaria la colaboración con otras organizaciones internacionales interesadas[37] y con organizaciones comerciales que intervienen en el comercio de compensación.

D. *Adquisiciones*

1. *Introducción*

44. El término "adquisición" no tiene un significado aceptado universalmente. Se considera a veces parte de un proceso más amplio conocido con el nombre de gerencia de suministros[38]. Suele emplearse para designar procedimientos de adquisición de bienes y servicios a escala comercial por gobiernos, entidades públicas o empresas privadas, y algunas veces incluye actividades realizadas con posterioridad a la celebración de un contrato. Se ha aseverado, por ejemplo, que el ámbito funcional de las adquisiciones comprende:

"*a)* La especificación del tipo y cantidad de bienes y servicios que han de adquirirse;

"*b)* La investigación del mercado de suministros y los contactos con posibles proveedores;

"*c)* El paso del pedido o contrato, incluida la negociación de condiciones;

"*d)* La supervisión de la entrega y de la ejecución del contrato;

"*e)* La adopción de las medidas necesarias en caso de inejecución del contrato;

"*f)* El pago; y

"*g)* La solución de controversias"[39].

45. Sin embargo, por lo general, el término "adquisición" se utiliza en una acepción que comprende únicamente los puntos *a), b),* y *c) supra,* y el presente estudio examina la adquisición en esa acepción estricta. Desde el punto de vista jurídico tradicional, el ámbito examinado es el de la formación del contrato. En anteriores períodos de sesiones del Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional se ha sugerido la iniciación de trabajos en esa esfera.

2. *Criterios en relación con la adquisición*

46. La adquisición internacional de bienes y servicios es parte esencial de la mayoría de los proyectos de desarrollo industrial emprendidos por los países en desarrollo. Un procedimiento de adquisición eficaz que dé lugar a la elección del proveedor económicamente más solícito tiene una importancia decisiva para el éxito de un proyecto. A propósito de la construcción de instalaciones industriales se ha solido emitir el parecer de que seleccionar al proveedor idóneo es tan importante como elaborar un contrato de obras eficaz, pues esa elección aminora mucho la posibilidad de que en la ejecución del proyecto surjan dificultades que provoquen conflictos jurídicos entre las partes.

47. Debido a su importancia, se ha examinado con frecuencia la adquisición desde perspectivas diferentes, pero que a veces se superponen. Muchos proyectos de desarrollo industrial en países en desarrollo los financian organismos internacionales de crédito, el principal de los cuales es el Banco Mundial. Esos organismos desean cerciorarse de que la adquisición realizada con el dinero que prestan se ajusta a determinados criterios de política previstos en directrices al efecto publicadas por los diversos organismos[40] y tales criterios de política se consignan también en los contratos de préstamo celebrados entre organismos y prestatarios.

48. Los objetivos de política de muchos organismos son los siguientes: garantizar la economía y eficacia del proceso de adquisición; dar al mayor número posible de proveedores la posibilidad de competir en condiciones de igualdad en el suministro de los bienes y servicios

[37] El Centro Internacional para Empresas Públicas de Países en Desarrollo de Liubliana, Yugoslavia, ha informado a la secretaría de que está examinando el proyecto de un estudio sobre las prácticas contractuales, que dedicaría especial atención a las transacciones de retrocompra. La ONUDI ha preparado también un estudio sobre los aspectos económicos de la retrocompra, "Buy-back financing of international sales of factories" (1979) (UNIDO/EX.99).

[38] Véase *Supply Management. Towards better use of equipment and material resources in developing countries* (1978) (ST/ESA/SER.E/16, publicaciones de las Naciones Unidas, núm. de venta: 78.II.H.5). Esa publicación considera que la gerencia de suministros abarca la política y la planificación de suministros; la planificación y normalización de las adquisiciones; las compras; el control de las existencias; la administración de envíos y piezas; las operaciones de almacenamiento, distribución y conservación; y la utilización y eliminación.

[39] Gösta Westring, *Adquisición de Bienes y Servicios en el Mercado Internacional. Manual de Formación Profesional* (1985) (Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT; UNITAR; Banco Mundial), Parte A.1.1.

[40] Véanse por ejemplo *Guidelines for procurement under International Bank for Reconstruction and Development (BIRF) loans and International Development Agency (IDA) credits* (AIF, 1984); *Guidelines for procurement of goods and constructions services under Inter-American Development Bank (IDB) loans* (BID, 1982); *Guidelines for procurement under Asian Development Bank (ADB) loans* (BAsD) (1981); *Guidelines for procurement under loans extended by the Organization of Petroleum Exporting Countries (OPEC) Fund for International Development* (Fondo de la Organización de Países Exportadores de Petróleo para el Desarrollo Internacional) (1982); *Rules of procedure for the procurement of goods and services by borrowers from the African Development Fund* (FADI) (1976); *Guidelines for the borrower on procurement of goods and services and technical reporting requirements of the Saudi Fund for Development* (1979). El Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco Mundial han publicado también *Procurement of goods, Sample bidding documents* (1983) y *Procurement of works, Sample bidding documents* (1985).

necesarios; y fomentar, en su calidad de instituciones de desarrollo, el aumento del número de proveedores del país del prestatario. Algunos organismos establecen que, en determinados supuestos, los bienes y servicios que es necesario adquirir deben ser facilitados por países miembros de dichos organismos, o adquiridos en ellos. Esas políticas se reflejan en los sistemas de adquisición exigidos por los organismos. Concretamente, casi todos ellos imponen como procedimiento de adquisición la licitación libre internacional.

49. En la ronda de Tokio de negociaciones comerciales multilaterales entabladas en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) se examinó también la cuestión de la adquisición internacional por organismos publicos. En sus deliberaciones, se reconoció "la necesidad de establecer un marco internacional convenido de derechos y obligaciones con respecto a las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativos a las compras del sector público, con miras a conseguir la liberación y la expansión cada vez mayor del comercio mundial y a mejorar el marco internacional en que éste se desarrolla"[41]. Los debates condujeron a la adopción del "Acuerdo sobre compras del sector público" del GATT (en lo sucesivo denominado "el Acuerdo"). El Acuerdo se aplica a las compras de productos, pero también a la adquisición de servicios inherentes al suministro de los productos si el valor de aquéllos no excede del de éstos. Sin embargo, el Acuerdo no se aplica a la contratación de servicios propiamente dicha, y para que sea aplicable a un contrato de compra es necesario que los bienes y servicios que hay que adquirir tengan un valor igual o superior a 150.000 DEG[42]. Uno de los principales objetivos del Acuerdo es la no discriminación por un gobierno que sea parte en él contra los productos o los proveedores de cualquier otra parte en el Acuerdo[43], y otro es la transparencia de las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativos a las compras de productos del sector público. El Acuerdo establece también que en su aplicación y administración, las partes tendrán en cuenta las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales de los países en desarrollo, e incorpora varias disposiciones encaminadas a ese fin[44]. El Acuerdo propicia una competencia internacional de efectividad óptima en el procedimiento de las licitaciones, y contiene reglas detalladas a las que ha de ajustarse ese procedimiento[45].

50. La Comunidad Económica Europea (CEE) examinó la adquisición desde el punto de vista de la integración económica de los países de la Comunidad, y afirmó que el libre movimiento de bienes y servicios entre los Estados miembros de la Comunidad Europea es uno de los principios fundamentales del Tratado de Roma, constitutivo de la Comunidad, por lo que debe garantizarse también la misma libertad de movimiento a los suministros públicos, aunque su administración esté sujeta a procedimientos especiales. Es esencial por lo tanto coordinar esos procedimientos y dotarles de "transparencia" para garantizar la plena información y la igualdad de trato de los proveedores en la licitación de esos contratos, lo que contribuirá asimismo a eliminar barreras de la libertad de movimiento como la exclusión de licitadores extranjeros, y a fomentar una auténtica competencia en Europa[46].

51. En muchos países, incluidos algunos países en desarrollo, existe una legislación reguladora de las compras del sector público. Esa legislación responde a una pluralidad de propósitos, entre ellos el de conseguir una amplia gama de proveedores, la imparcialidad en el proceso de selección, la conformidad con otras leyes y reglamentos administrativos (p.e., los que regulan los gastos en divisas o los aspectos de contabilidad financiera), y el de otorgar un trato preferente a los licitadores nacionales.

3. *Carácter de la legislación sobre adquisiciones*

52. Los textos de las leyes y reglamentos relativos a la adquisición reflejan una pluralidad de opciones de política. La norma a tenor de la cual las adquisiciones, salvo circunstancias excepcionales, deben basarse en una licitación abierta a la competencia internacional refleja la política de que la existencia de una gama lo más amplia posible de proveedores redunda en beneficio de la entidad adquirente. La exigencia de que la publicidad de las convocatorias de licitación sea de carácter general y dé a todos los posibles lectores del anuncio un plazo aproximadamente igual para presentar ofertas responde al deseo de brindar iguales oportunidades a los licitadores. El requisito de que se dé cierto margen de preferencia a los licitadores del país de la entidad adquirente denota una política de fomento de la industria local. La norma que establece la apertura pública de las ofertas obedece a la política de que la publicidad protege contra las prácticas desleales en la adjudicación de los concursos. Los aspectos políticos presentes, son múltiples y a veces, en el marco de los más importantes, es posible distinguir lo que podríamos denominar subaspectos. Conforme a una opinión, una vez que se han presentado ofertas en el marco de convocatorias internacionales de licitación en las que se establecen los criterios de adjudicación, no debería entablarse ningún tipo de negociaciones con los licitadores después de la apertura de las ofertas, y por consiguiente el contrato debería adjudicarse al licitador

[41] Preámbulo del Acuerdo sobre compras del sector público, Ginebra, 12 de abril de 1979.

[42] Apartado *a)* del párrafo 1 del artículo 1.

[43] El Acuerdo no es aplicable a todas las compras del sector público, sino sólo a las realizadas por un organismo público incluido por el gobierno interesado en las lista que figura en el anexo del Acuerdo.

[44] Artículo III.

[45] Artículo V.

[46] *Public supply contracts in the European Community*, sección 2 (Oficina de publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas, 1982). La directiva del Consejo de 26 de julio de 1971 sobre la coordinación de los procedimientos para la adjudicación de contratos del sector público (*Official Journal of the European Communities, 1971 (11)* y la directriz del Consejo de 21 de diciembre de 1976 en la que se coordinan los procedimientos para la adjudicación de contratos de suministros públicos *(Official Journal of the European Communities, No. 20, No. L13)* han aplicado los criterios de política expuestos. Tanto la CEE como sus Estados miembros son partes en el Acuerdo del GATT.

que hubiera presentado la oferta con menor coste conforme a los criterios establecidos. Desde otro punto de vista, es admisible la celebración de negociaciones después de la apertura de los pliegos de oferta, por cuenta de las negociaciones con licitadores idóneos puede derivarse la oferta a la entidad adquirente de condiciones aún más favorables.

53. Las leyes y reglamentos relativos a la adquisición reflejan también su naturaleza fundamentalmente procesal, e incorporan normas necesarias para el desarrollo ordinario de los procedimientos de adquisición. Contienen, por ejemplo, reglas sobre la forma en que hay que presentar las ofertas, el número de copias de las ofertas que deben presentarse, el momento de apertura de los pliegos de ofertas, y el procedimiento que debe seguirse para realizar la apertura. El contenido político de esas reglas es escaso. En cambio, otras reglas de procedimiento podrían responder al interés general por la eficacia o claridad del proceso de adquisición; por ejemplo la norma en virtud de la cual, una vez abiertos los pliegos de oferta, cada página de ellos debe ser rubricada por la autoridad que procedió a su apertura con el fin de evitar cualquier manipulación posterior.

54. Las leyes y los reglamentos relativos a la adquisición regulan aspectos concretos de los procedimientos de adquisición, pero éstos tienen vigencia a su vez en el marco de un sistema jurídico aplicable, que será, por lo general, el sistema jurídico del país de la entidad adquirente. Ese sistema jurídico podría imponer obligaciones de buena fe en el curso de las negociaciones, o determinar hasta qué punto es posible la revocación o modificación de las ofertas, o el momento de celebración de un contrato entre el licitador y la entidad adquirente.

55. El análisis de las normas jurídicas que regulan la adquisición en algunos países en desarrollo seleccionados pone de manifiesto un panorama muy diverso. Algunos países cuentan con normas relativas a la adquisición que han formado tradicionalmente parte del sistema jurídico vigente en ese país, en tanto que en otros ese tipo de normas constituyen una reciente innovación. En algunos países la legislación contiene disposiciones detalladas sobre gran número de aspectos procesales; en otros se ocupa únicamente de algunos elementos de los procedimientos de licitación y deja un amplio margen a la entidad adquirente en relación con la forma de aplicar los procedimientos, en tanto que otros países parecen carecer de legislación al respecto. En estos últimos el procedimiento de adquisición se establece en cada caso concreto cuando surge cada una de las situaciones que hacen necesaria la adquisición de bienes o servicios. En muchos países los contratos de gran importancia se adjudican tradicionalmente mediante licitación en régimen de competencia, pero en otros se prefiere adjudicarlos bien mediante negociación únicamente o bien mediante una conjunción de licitación y negociación. La impresión general que puede obtenerse es la de que las normas y prácticas de adquisición están integradas por reglas que forman parte del legado de la tradición jurídica y por los elementos normalmente incorporados en los procedimientos de licitación en régimen de competencia[47]. Hasta el momento son muy pocos los países en desarrollo que han aceptado el Acuerdo[48].

4. *Labor que puede llevarse a cabo*

56. Dada la importancia que tiene ese tema para los países en desarrollo, se sugiere que la Comisión inicie trabajos en relación con la adquisición. Su labor podría abarcar dos etapas. En la primera podría realizarse un estudio de las cuestiones más importantes que se plantean en la esfera de la adquisición. Sería necesario examinar, entre otras cuestiones principales, la selección de procedimientos de adquisición por una entidad adquirente, los documentos que es necesario preparar para aplicar un procedimiento concreto, las cuestiones relativas a la presentación de ofertas (incluidas las obligaciones de las partes una vez presentada una oferta), los aspectos jurídicos relativos a la evaluación de las ofertas, y la celebración de un contrato basado en una adjudicación. En el examen de esas cuestiones, el estudio podría incluir descripciones de los procedimientos habitualmente empleados, formular criterios de política favorables o contrarios a procedimientos concretos, y en la medida de lo posible, describir el tratamiento que dan a esas cuestiones las normas y prácticas de adquisición de los países en desarrollo. Ese estudio sería útil para informar a los gobiernos y a las entidades del sector público de las consideraciones políticas pertinentes, y les permitiría reevaluar la idoneidad de sus normas y prácticas.

57. Respecto de los sectores de la adquisición que es necesario abordar, el estudio podría centrarse en la adquisición de diversos tipos de instalaciones y proyectos de infraestructura industriales y de servicios públicos, como los de puertos y hospitales. Tal interés especial lo justificaría la importancia que ese tipo de proyectos tiene para los países en desarrollo. Debería encomendarse a la secretaría que investigara si sería posible abordar también de forma adecuada en el estudio el tema de la adquisición que tenga por objeto exclusivamente bienes.

58. En una segunda etapa de los trabajos, y en función de la intensidad de la necesidad que haya podido desprenderse de ese estudio, la labor de la Comisión podría llevar a la proporción de normas reguladoras de la adquisición. Esas normas podrían servir de modelos a los gobiernos, las entidades del sector público y las empresas privadas de los países en desarrollo para establecer reglas adaptadas a sus necesidades.

59. La secretaría ha iniciado ya algunas investigaciones en la esfera de la adquisición con el fin de redactar el capítulo de la Guía que trata de la celebración de un contrato de obras[49]. A juicio de la secretaría, no sería

[47]Una autoridad ha señalado que ha resultado difícil encontrar estudios actualizados sobre los procedimientos que aplican los países en desarrollo para las adquisiciones (Westring, sección A.2.3.2 (véase la nota 39, *supra*)).

[48]Cabe recordar que en todo caso el Acuerdo es aplicable únicamente a la adquisición de productos y a la de servicios inherentes al suministro de productos.

[49]Capítulo III, "Procedimientos de celebración del contrato".

conveniente ampliar el alcance de dicho capítulo para incluir en él un estudio del tipo que se describe en el párrafo anterior. El estudio que se ha descrito antes tendría un enfoque diferente del adoptado en un proyecto de capítulo de la Guía, pues la finalidad fundamental de éste consiste en servir de orientación a un adquirente de instalaciones industriales en relación con la redacción. Además sería necesaria una ampliación del proyecto concreto de capítulo de tal envergadura que provocaría un desequilibrio entre dicho proyecto y los demás. Por otra parte, la necesidad de investigaciones ulteriores sobre la adquisición para alcanzar los objetivos que se fijan en el párrafo anterior retrasaría la terminación de la Guía. Sin embargo cabe señalar que el hecho de que la secretaría haya acopiado ya documentos sobre la adquisición con motivo de la labor realizada en relación con la Guía le permite emprender trabajos sobre esa cuestión inmediatamente después de terminar su labor referente a aquélla.

II. Conclusiones sobre la labor futura

60. Es posible resumir las conclusiones a que se ha llegado en la presente nota en relación con la labor futura en el ámbito del Nuevo Orden Económico Interncional de la forma que a continuación se indica. En lo que atañe a los contratos de cooperación industrial (sección A, *supra*), se propone un aplazamiento de la iniciación de los trabajos hasta que su necesidad se establezca con mayor claridad (párrafos 18 a 21, *supra*). En cuanto a las empresas conjuntas (sección B, *supra*), se indica que en los casos en los que una empresa de un país en desarrollo haya formado una empresa conjunta con una empresa de un país desarrollado entre cuyos objetivos esté la construcción de instalaciones industriales, la Guía proporcionará una orientación suficiente a la empresa del país en desarrollo (párrafos 27 a 30, *supra*). Acerca de las cuestiones generales relativas a los aspectos jurídicos de las empresas conjuntas, se señala que los tipos de contratos de empresa conjunta son muy diferentes y que, por consiguiente, es difícil concebir trabajos que la Comisión pueda emprender provechosamente en esa esfera (párrafo 31, *supra*).

61. Se advierte que en la actualidad el comercio de compensación (sección C, *supra*) representa una proporción cada vez mayor del comercio de gran número de países en desarrollo, y se sugiere que podría emprenderse una labor encaminada a determinar y solucionar las dificultades jurídicas que experimentan en esa esfera los países en desarrollo (párrafo 41, *supra*). Se señala también que el sector de la adquisición (sección D, *supra*) es un ámbito de gran importancia para los países en desarrollo, y que podría resultar útil estudiar las principales cuestiones que plantea. Ese estudio podría complementarse en una etapa posterior mediante la preparación de normas modelos que regulen la adquisición (párrafos 55 a 58, *supra*).

III. RESPONSABILIDAD DE LOS EMPRESARIOS DE TERMINALES DE TRANSPORTE

A. Informe del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales sobre la labor realizada en su noveno período de sesiones (Nueva York, 6 a 17 de enero de 1986) (A/CN.9/275) [Original: inglés]

ÍNDICE

Párrafos

INTRODUCCIÓN 1-11

DELIBERACIONES Y DECISIONES 12-98

I. MÉTODO DE TRABAJO 12-14

II. EXAMEN DEL PROYECTO DE ARTICULADO DE LAS NORMAS UNIFORMES SOBRE LA RESPONSABILIDAD DE LOS EMPRESARIOS DE TERMINALES DE TRANSPORTE 15-98

Artículo 1 16-30

A. Texto propuesto por la Secretaría 16-29

B. Textos propuestos por el Grupo de Trabajo oficioso y notas relativas a éstos 30

Artículo 2 31-41

A. Texto propuesto por la Secretaría 31-40

B. Textos propuestos por el Grupo de Trabajo oficioso y notas relativas a éstos 41

Artículo 3 42-45

A. Texto propuesto por la Secretaría 42-44

B. Texto propuesto por el Grupo de Trabajo oficioso y notas relativas a éste 45

Artículo 4 46-58

A. Texto propuesto por la Secretaría 46-57

B. Textos propuestos por el Grupo de Trabajo oficioso y notas relativas a éstos 58

Artículo 5 59-71

Artículo 6 72-78

Artículo 7 79-80

Artículo 8 81

Artículo 9 82-86

Artículo 10 87-88

Artículo 11 89-90

Artículo 12 91-93

Artículo 13 94-96

Artículo 14 97

Artículo 15 98

III. OTRAS CUESTIONES Y LABOR FUTURA 99

INTRODUCCIÓN

1. En su 16.° período de sesiones, celebrado en 1983, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) decidió incluir en su programa de trabajo la cuestión de la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte internacionales, pedir al Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) que transmitiera a la Comisión para su examen su anteproyecto de convención sobre ese tema y asignar la labor de preparar normas uniformes sobre el tema a un grupo de trabajo. La Comisión aplazó hasta su próximo período de sesiones la decisión acerca de la composición del grupo de trabajo[1].

2. En respuesta a la solicitud formulada por la Comisión en su 16.° período de sesiones, el UNIDROIT transmitió su anteproyecto de convención a la Comisión. En su 17.° período de sesiones, celebrado en 1984, la Comisión decidió asignar al Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales la tarea de formular unas normas jurídicas uniformes sobre este tema. Decidió además que el mandato del Grupo de Trabajo consistiera en basar su labor en el anteproyecto de convención del UNIDROIT y en el informe explicativo de ese proyecto preparado por la propia secretaría del UNIDROIT, así como en el estudio efectuado por la secretaría del CNUDMI sobre las importantes cuestiones que planteaba el anteproyecto de convención del UNIDROIT, que la Comisión tuvo ante sí en su 17.° período de sesiones (A/CN.9/252), y que el Grupo de Trabajo considerara además las cuestiones no tratadas en el anteproyecto de convención, así como cualquier otra cuestión que estimara conveniente[2].

3. En su octavo período de sesiones, el Grupo procedió a un examen completo de los problemas que se planteaban en relación con la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte como preparación para la elaboración de las normas uniformes detalladas (documento A/CN.9/260). Decidió aplazar su decisión sobre la forma en que se formularían las normas hasta después de haber determinado el fondo y el contenido de dichas normas (ibid., párr. 13).

4. El Grupo de Trabajo está constituido por los 36 Estados Miembros que integran la Comisión, a saber: Alemania, República Federal de, Argelia, Australia, Austria, Brasil, Cuba, Checoslovaquia, China, Chipre, Egipto, España, Estados Unidos de América, Filipinas, Francia, Guatemala, Hungría, India, Iraq, Italia, Japón, Kenya, México, Nigeria, Perú, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, República Centroafricana, República Democrática Alemana, República Unida de Tanzanía, Senegal, Sierra Leona, Singapur, Suecia, Trinidad y Tabago, Uganda, Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y Yugoslavia.

5. El Grupo de Trabajo celebró su noveno período de sesiones en Nueva York del 6 al 17 de enero de 1986. Estuvieron representados todos los miembros, con la excepción de Chipre, Guatemala, Nigeria, la República Centroafricana, la República Unida de Tanzanía, Senegal, Singapur y Uganda.

6. Asistieron al período de sesiones observadores de los siguientes Estados: Argentina, Canadá, Fiji, Grecia, Lesotho, Pakistán, los Países Bajos, la República de Corea, la Santa Sede, Suiza y Turquía.

7. Asistieron también al período de sesiones las siguientes organizaciones internacionales:

a) *Órganos de las Naciones Unidas:*

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

b) *Organizaciones intergubernamentales:*

Comisión Central para la Navegación en el Rin
Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado
Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado
Organización de la Unidad Africana

c) *Organizaciones internacionales no gubernamentales:*

Asociación de Transporte Aéreo Internacional
Asociación Internacional de Puertos
Cámara de Comercio Internacional
Asociación Internacional de Transportadores de Productos Forestales
Comité Marítimo Internacional

8. El Grupo de Trabajo eligió la siguiente Mesa:

Presidente:	Sr. Michael Joachim BONELL (Italia);
Vicepresidente:	Sr. Krister THELIN (Suecia);
Relator:	Sr. Kuchibhotla VENKATRAMIAH (India).

9. El Grupo de Trabajo tuvo ante sí durante el período de sesiones los siguientes documentos:

a) Programa provisional (A/CN.9/WG.II/WP.54);

b) Responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte: algunos aspectos empíricos y jurídicos de las actividades desarrolladas por empresarios de terminales de transporte, nota de la secretaría (A/CN.9/WG.II/WP.55);

c) Responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte: proyectos de artículos de unas normas uniformes sobre la responsabilidad de empresarios de terminales de transporte y observaciones al respecto, nota de la secretaría (A/CN.9/WG.II/WP.56).

---

[1] Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 16.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo octavo período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/38/17), párr. 115.

[2] Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 17.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo noveno período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/39/17), párr. 113.

10. El Grupo de Trabajo también tuvo ante sí durante el período de sesiones los siguientes documentos:

a) Coordinación de los trabajos: algunas novedades en la esfera del transporte internacional de mercancías, informe del Secretario General (A/CN.9/236);

b) Reponsabilidad de los empresarios de terminales de transporte, informe del Secretario General (A/CN.9/252);

c) Responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte: temas de debate del Grupo de Trabajo, nota de la secretaría (A/CN.9/WG.II/WP.52 y Add.1);

d) Responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte: cuestiones adicionales que deberá examinar el Grupo de Trabajo, nota de la secretaría (A/CN.9/WG.II/WP.53).

11. El Grupo de Trabajo aprobó el siguiente programa:

a) Elección de la Mesa;

b) Aprobación del programa;

c) Formulación de normas jurídicas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte;

d) Otros asuntos;

e) Aprobación del informe.

DELIBERACIONES Y DECISIONES

I. Método de trabajo

12. El Grupo de Trabajo convino en que se destinaría el actual período de sesiones a perfilar las cuestiones importantes suscitadas por los proyectos de artículos de las normas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte preparados por la secretaría (A/CN.9/WG.II/WP.56) (en adelante denominado el "proyecto de la secretaría") y a tratar de llegar a un acuerdo sobre unos proyectos de artículos en los que se consignara, cuando fuese procedente, variantes de disposición que sirvieran de base para las consultas de las delegaciones con los medios interesados de sus países y para la labor futura del Grupo de Trabajo. Se acordó dejar para un futuro período de sesiones la selección final entre las distintas variantes del proyecto de articulado y la redacción definitiva del articulado. El Grupo de Trabajo recordó la decisión adoptada en su anterior período de sesiones respecto de la forma en que se aprobarían las normas uniformes una vez que se hubiera determinado su fondo y contenido.

13. El Grupo de Trabajo inició un debate acerca del proyecto de la secretaría. Convocó después un grupo de trabajo oficioso y le encomendó la labor de sintetizar las opiniones expresadas durante ese debate en un proyecto de articulado que contuviera, cuando correspondiera, variantes de disposición. El grupo de trabajo oficioso preparó textos para los proyectos de artículo 1, 2, 3 y 4, que a continuación revisó el Grupo de Trabajo.

14. Los textos de los proyectos de artículos 1, 2, 3, y 4 propuestos por el grupo de trabajo oficioso se reproducen en el capítulo II del presente informe a continuación del informe sobre las deliberaciones sustantivas del Grupo de Trabajo con respecto a los proyectos de artículos 1, 2, 3 y 4, respectivamente, del proyecto de la secretaría. El Grupo de Trabajo opinó que los textos propuestos por el grupo de trabajo oficioso constituían una base positiva para nuevas consultas así como para la labor futura del Grupo de Trabajo. Para facilitar el examen de los textos, el Grupo de Trabajo dispuso que al final de cada texto se agregaran notas que incluyeran las observaciones formuladas en las reuniones del grupo de trabajo oficioso con las enmiendas introducidas por el Grupo de Trabajo. Las notas figuran en el capítulo II de este informe después de los textos de los proyectos de artículos a que se refieren.

II. Examen del proyecto de articulado de las normas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte

15. En los párrafos siguientes se refleja el fondo de los debates relativos a cada uno de los proyectos de artículo.

Artículo 1

A. *Texto propuesto por la Secretaría*

16. Se convino en general en que la terminología empleada para referirse a los diversos conceptos incorporados en el artículo debía ser clara y consecuente y que debía prestarse atención a las posibles dificultades de traducción de los términos en los diversos idiomas. Se opinó que la definición de "empresario de una terminal de transporte" del párrafo 1) debía ser sencilla, ya que una definición excesivamente detallada podría excluir por inadvertencia entidades que debían quedar dentro de su ámbito.

Párrafo 1) a)

17. Se expresó la opinión de que las categorías de empresarios que habían de regir las normas uniformes no debían depender de la existencia de una relación contractual entre el empresario y su cliente. Se observó a ese respecto que en algunos sistemas jurídicos una persona podía asumir obligaciones con respecto a mercaderías tomándolas a su cargo y que no era necesario un contrato para que entraran en existencia esas obligaciones. Se sugirió en consecuencia que se evitara en el párrafo 1) *a)* la palabra "contratada" y que el párrafo se refiriera a "un compromiso" de realizar las operaciones con respecto a las mercaderías mediante acuerdo o al hecho de hacerse cargo de ellas. Según otra sugerencia, no era necesario expresar la forma en que podía asumirse el compromiso (es decir, mediante acuerdo o haciéndose cargo de las mercaderías).

18. El Grupo de Trabajo examinó las palabras "mediante remuneración" que figuraban en el pá-

rrafo 1 *a)*. Según una opinión debían suprimirse esas palabras. A ese respecto se observó que los empresarios que descargaban mercaderías por un cliente solían almacenar las mercaderías durante un plazo sin mayor gasto para el cliente (esa práctica se designaba a veces como "tiempo gratuito"). Existía el peligro de que un tribunal pudiera considerar el almacenamiento durante el "tiempo gratuito" como excluido de la expresión "mediante remuneración", con lo cual se excluiría ese almacenamiento del ámbito de las normas uniformes. En otra opinión, las palabras "mediante remuneración" debían conservarse. Según una tercera opinión, en lugar de la expresión "mediante remuneración" la definición del "empresario" debía contener el concepto de que el empresario realizaba operaciones de terminal como actividad "comercial". La opinión predominante fue que debía usarse una formulación en la definición de "empresario" que expresara la idea de que las normas serían aplicables a las entidades dedicadas al negocio o actividad de prestar servicios relacionados con el transporte, sin ocuparse de la cuestión de si determinadas operaciones eran remuneradas.

19. Se expresó la opinión de que la definición "empresario" no debía referirse a los servicios prestados "durante" el transporte a fin de evitar la implicancia de que las normas tenían por objeto aplicarse a un transportista mientras fuera responsable de las mercaderías en carácter de transportista con arreglo a un convenio de transporte internacional o al derecho nacional. No obstante, la opinión predominante fue que debía conservarse la palabra "durante" si habían de incluirse las palabras "antes" y "después" del transporte. A ese respecto, se observó que podía considerarse que la descarga y toma a su cargo de las mercaderías por un empresario ocurrían durante el transporte, y la retención de la palabra "durante" aseguraría que las normas se aplicaran al empresario en ese caso. Se sugirió que podía evitarse implicar que las normas uniformes estaban destinadas a aplicarse a un transportista mientras fuera responsable por las mercaderías en su carácter de transportista por otros medios, por ejemplo mediante la inclusión de la oración "actuando en calidad distinta a la de transportista" o una disposición como la del párrafo 1) *b)* del artículo 1 del proyecto de la secretaría (véase párr. 25 *infra)*, o mediante una disposición como la del artículo 15 del proyecto de la secretaría.

20. Se dudó de que fueran necesarias las palabras "con miras a entregarlas a cualquier persona facultada para recibirlas", que figuraban en el párrafo 1) *a)* del artículo 1 del proyecto de la secretaría. Se expresó la opinión de que esas palabras excluirían la situación en que el empresario fuera el destinatario final de las mercaderías y destacarían el carácter de los empresarios previstos en las normas uniformes. Sin embargo, hubo acuerdo en general en que las palabras eran innecesarias, pues un empresario siempre se haría cargo de las mercaderías con miras a entregarlas a otra persona.

21. El Grupo de Trabajo consideró las cuestiones de los tipos de actividades y de empresarios que debían quedar sometidos a las normas uniformes y la forma en que debían mencionarse esas actividades en la definición de empresario. Se expresó la opinión de que la aplicación de las normas uniformes no debía limitarse exclusivamente a las actividades de almacenamiento, ya que tal limitación no se ajustaría a las modernas prácticas del transporte, particularmente en el caso de las terminales de contenedores, en que la función de los empresarios era la de servir de intermediario de la transferencia de mercaderías entre dos medios de transporte o entre el cargador o el consignatario y los medios de transporte. Esa función podría implicar el almacenamiento, pero no era siempre la función primordial del empresario; otras operaciones de manipulación solían ser igualmente importantes o más.

22. Hubo acuerdo en general en que las normas uniformes no debían aplicarse en el caso de los estibadores, los manipuladores de carga de aeropuertos o las entidades semejantes contratadas por los empresarios de terminales sólo para descargar las mercaderías, llevarlas hacia la terminal o a través de ella y cargarlas en un medio de transporte, cuando esas entidades no ejercían el cuidado, la custodia ni el control sobre las mercaderías. Por otra parte, se expresó la opinión de que las normas uniformes debían aplicarse a aquellas entidades si ejercían el cuidado, la custodia y el control sobre las mercaderías. Se convino además en general en que las normas uniformes no debían aplicarse a una entidad, como a una autoridad portuaria pública, que alquilara las instalaciones de las zonas de terminales a otras entidades, pero que no se hiciera cargo de las mercaderías ni asumiera responsabilidad por las mercaderías de otra forma que prestando servicios de seguridad respecto de esa superficie. Se expresó además la opinión de que las normas uniformes debían abarcar el almacenamiento de mercaderías en un almacén de depósitos de aduana. Se opinó asimismo que no debían abarcar el almacenamiento de mercaderías a largo plazo, como en el caso de un centro de distribución, ni tampoco los salvadores.

23. Se expresó la opinión de que una delimitación apropiada del alcance de la aplicación de las normas uniformes podría lograrse haciendo que las normas se aplicaran únicamente cuando se incluyera la "guarda" como un elemento esencial de las operaciones a que se comprometiera el empresario. Hubo acuerdo en general en que la aplicación de las normas uniformes no debía depender de que la "guarda" fuera una actividad primordial o accesoria de otras operaciones. Sin embargo, según otra opinión, se dudó de que las normas uniformes debieran utilizar la expresión "guarda". No era claro lo que se quería expresar con esa palabra, y, si se usara, tendría que definirse como se había hecho en el proyecto de la secretaría (véase además el párr. 26 *infra*). A ese respecto, se sugirió que, en lugar de utilizar la palabra "guarda", podría utilizarse otra formulación para indicar el elemento esencial que se requería para que se aplicaran las normas. Se sugirió que podría utilizarse la oración "cuidado, custodia y control sobre las mercaderías". Sin embargo, se sugirió a ese respecto que no debía usarse la palabra "cuidado" porque en algunos sistemas jurídicos el uso de la palabra podía interpretarse en el sentido de permitir al empresario

evitar la aplicación de las normas uniformes excluyendo contractualmente su obligación del cuidado con respecto a las mercaderías. Por otra parte, se emitió la opinión de que desde el punto de vista económico podría ser atractivo para el cliente gozar de la oportunidad de escoger entre un sistema de responsabilidad basado en la culpa presunta, como se prevé en el proyecto de la secretaría, y un sistema de responsabilidad menos oneroso según el cual el empresario podría restringir su responsabilidad exclusivamente a la dimanante de pérdida o daño causado por negligencia grave de su parte o de parte de sus dependientes o agentes. Semejante sistema de responsabilidad podría resultar adecuado, sobre todo en casos en que las mercaderías estuvieran almacenadas en patios abiertos de almacenamiento a los que terceros, tales como porteadores, expedidores de fletes o destinatarios, tienen derecho de acceso para inspeccionar las mercaderías, clasificarlas o someterlas a cualquier otra clase de trato. Se expresó la opinión de que la oración "cuidado, custodia y control" era más amplia que "guarda", y que el uso de esa oración, en lugar de "guarda", daría como resultado la aplicación de las normas uniformes a entidades que no ejercieran la guarda. En otra opinión, sin embargo, la oración equivalía a "guarda".

24. Con respecto a la forma en que la definición de "empresario" debía referirse a las actividades distintas de la guarda, se expresó la opinión de que la definición debía especificar los tipos de otras actividades que habían de quedar comprendidas. A ese respecto se sugirió que debían incorporarse en la definición las actividades enumeradas en el párrafo 2) del artículo 3 del proyecto de la secretaría. Se sugirió además que se agregaran a esa definición las operaciones de nivelación, estiba y amarre. Se expresó la opinión de que las actividades enumeradas debían ser meros ejemplos de las demás operaciones que habrían de abarcarse en lugar de constituir una lista exhaustiva. Según otra opinión, la definición de "empresario" no debía especificar otras actividades que la de "guarda" o "cuidado, custodia y control", y meramente debía referirse a la realización de la guarda o al ejercicio del cuidado, custodia y control en combinación con la realización de otras operaciones relacionadas con el transporte o a los efectos de éste. Se sugirió además que se mencionaran las actividades que facilitaran la entrega de las mercaderías a la persona con derecho a recibirlas. Se expresó la opinión de que las actividades abarcadas por las normas uniformes sólo debían ser aquellas que el empresario se hubiera comprometido a realizar.

Párrafo 1) b)

25. Hubo acuerdo en general en que las normas uniformes no debían aplicarse a un transportista durante el período de su responsabilidad por las mercaderías en carácter de transportista con arreglo a un convenio de transporte internacional o al derecho nacional, pero que debían aplicarse a un transportista cuando tuviera las mercaderías a su cargo fuera de ese período. Sin embargo, se expresó la opinión de que debía suprimirse el párrafo 1) *b)* y que se utilizara la expresión que figuraba en el párrafo 1) del artículo 1 del proyecto preliminar del UNIDROIT, es decir, "actuando en calidad distinta a la de transportista", ya que esa formulación era más sencilla. En otra opinión, la formulación del UNIDROIT hacía correr el riesgo de que se interpretara de manera de excluir la aplicación de las normas a los transportistas en todos los casos. En consecuencia, se sugirió que se dispusiera en el párrafo 1) *b)* que no se calificaría a un transportista de empresario cuando fuese responsable de las mercaderías con arreglo a un convenio de transporte internacional o al derecho nacional. Se sugirió además que se mencionaran las normas de derecho relativas al transporte aplicables más bien que un convenio de transporte internacional o el derecho nacional.

Párrafo 2)

26. Se expresaron diferentes opiniones en cuanto a la conveniencia de definir la "guarda". En una opinión si se utilizaba la palabra en las normas uniformes debía definirse. Se formularon diversas sugerencias con respecto a cómo definir la "guarda". Una sugerencia hizo suya la definición que figuraba en el párrafo 2) del artículo 1 del proyecto de la secretaría. Sin embargo, respecto de esa definición se observó que la oración "en una zona bajo el control exclusivo de la persona que ejerce la custodia o a la que tiene derecho de acceso y uso en común con otros" podría dar lugar a problemas en algunos sistemas jurídicos. Se sugirió también que debía definirse la "guarda" como el ejercicio del cuidado, la custodia y el control sobre las mercaderías. Una tercera sugerencia consistió en que la "guarda" incluyera actividades tradicionales de almacenamiento, aunque, en otra opinión, la palabra podía interpretarse de manera más amplia. Una cuarta sugerencia fue que debía excluirse de la guarda la transferencia directa de las mercaderías de un medio de transporte a otro sin que estuvieran estacionarias. A ese respecto, sin embargo, se opinó que, existiera o no la guarda, y por lo tanto que la entidad se considerara como empresario con arreglo a las normas, no debía depender del hecho de que las mercaderías quedaran estacionarias o no. Una quinta sugerencia fue que debía definirse la "guarda" como una obligación de mantener las mercaderías en la misma condición en que el empresario las recibió.

Párrafo 3)

27. Se estimó aceptable la definición de "mercaderías" del párrafo 3).

Párrafos 4) y 5)

28. Se expresó la opinión de que, por cuanto cada convenio de transporte internacional definía el tipo de transportista que quedaba sujeto al convenio, las normas uniformes no debían introducir una nueva definición de "transportista", que podría entrar en conflicto con las definiciones de los convenios. Con arreglo a esa opinión, se sugirió que las normas uniformes se refirieran sólo a las definiciones de transportista que figuraban en los convenios de transporte internacional. Se observó, sin embargo, que ese enfoque podría constituir un problema en el caso de un transportista definido en un convenio en que no fuera parte un Estado que adoptara las normas

uniformes. Según otra opinión, las normas uniformes no necesitaban definir "transportista", sino señalar que la palabra incluía a los empresarios de transporte multimodal.

29. Hubo acuerdo en general que no era necesario definir la palabra "transportista" sólo si se definía la expresión "transportista internacional". Si se adoptaba el criterio propuesto por el grupo de trabajo oficioso con respecto al artículo 2 no era necesario definir ni "transportista" ni "transportista internacional", pero que la expresión "transporte internacional" requeriría definición.

B. *Textos propuestos por el Grupo de Trabajo oficioso y notas relativas a éstos*

30. El Grupo de Trabajo oficioso propuso los textos que figuran a continuación para el artículo 1 de las normas uniformes. El Grupo de Trabajo convino en incluir las notas a continuación de los textos a título de orientación para el examen de los mismos.

Artículo 1

A los efectos de la presente [Convención] [Ley]:

[Variante 1]

1) *a)* Por "empresario" se entiende una persona que se obliga al cuidado, la custodia y el control de las mercaderías a fin de prestar o procurar servicios relacionados con el transporte con respecto a las mercaderías, ya sea por acuerdo o por el hecho de tomar a su cargo tales mercaderías.

b) Por "servicios relacionados con el transporte" se entiende el almacenamiento, el depósito, la carga, la descarga, la estiba, el arrumaje, el entablado o la trinca.

c) No se considerará empresario a una persona en la medida en que sea responsable de las mercaderías como transportista o empresario de transporte multimodal en virtud de normas legales aplicables al transporte.

[Variante 2]

1) Por "empresario" se entiende toda persona que, actuando en calidad distinta a la de transportista, se obligue a la guarda de las mercaderías antes, durante o después del transporte, en combinación o no con otras operaciones relacionadas con el transporte, ya sea por acuerdo o por el hecho de tomar a su cargo tales mercaderías de manos de un cargador, transportista, expedidor o cualquier otra persona, con miras a entregarlas a cualquier persona facultada para recibirlas.

[2) Por "guarda" se entiende el ejercicio del cuidado, la custodia y el control de las mercaderías por una persona [en una zona bajo su control] [en una zona bajo su control exclusivo o a la que tiene derecho de acceso y uso en común con otros].]

[Variante 3]

1) Por "empresario" se entiende toda persona que efectúe o haga efectuar operaciones de manipulación de mercaderías, tales como la carga, la descarga, el almacenamiento, el arrumaje, el entablado o la trinca, con respecto a mercaderías que son objeto de transporte internacional [antes, durante o después del transporte], en la medida en que la guarda constituya parte de las operaciones.

2) Por "guarda" se entiende el ejercicio del cuidado, la custodia y el control de las mercaderías por una persona [en una zona bajo su control] [en una zona bajo su control exclusivo o a la que tenga derecho de acceso y uso en común con otros] [, con la salvedad de que la transferencia directa de las mercaderías de un medio de transporte a otro sin que queden estacionadas no se considerará guarda].

* * *

3) El término "mercaderías" comprende todo contenedor, remolque, chasis, gabarra, paleta o cualquier elemento análogo de transporte o embalaje, si no ha sido suministrado por el empresario.

4) Por "transporte internacional" se entiende todo transporte en que el lugar de partida y el lugar de destino estén situados en dos Estados diferentes [; sin embargo, si el transporte de las mercaderías se efectúa en etapas separadas que son objeto de contratos individuales de transporte, y en la medida en que ello ocurra, el término "transporte internacional" abarcará sólo aquellas partes del transporte respecto de las cuales el lugar de partida y el lugar de destino estén situados en Estados diferentes].

Notas

a. Con arreglo a la variante 1, la obligación fundamental de un empresario es "el cuidado, la custodia y el control" de las mercaderías a fin de prestar o procurar servicios relacionados con su transporte. Con arreglo a la variante 2, la obligación fundamental es la "guarda" de las mercaderías. La variante 2 da la posibilidad de limitar la definición de empresario a la persona que ejecute las operaciones tradicionales de almacenamiento y depósito, probablemente junto con algunas otras operaciones relacionadas con el transporte (que podrían señalarse en el artículo 3). Esa limitación podría lograrse omitiendo del párrafo 2) de la variante 2 la definición de "guarda", y entendiendo por "guarda" sólo el almacenamiento y el depósito. Un enfoque de este tipo sería más restringido que el de la variante 1 si en esa variante se entiende que las palabras "el cuidado, la custodia y el control" se refieren a otras situaciones que van más allá del almacenamiento y el depósito.

b. La variante 2 también podría ser más restringida que la variante 1 si se limitara la definición de "guarda" que figura en el párrafo 2) de la variante 2 al "ejercicio del cuidado, la custodia y el control de las mercaderías por una persona en una zona bajo su control". Por otra parte, la variante 2 podría tener un alcance mayor que la

variante 1 si no se incluyera la definición de "guarda" que figura en el párrafo 2) de la variante 2 y se diera a la palabra "guarda" un sentido más amplio que sólo "el cuidado, la custodia y el control".

c. En la variante 1, podría incluirse a los estibadores y a los operadores de carga de aeropuertos en caso de que estuviesen encargados del cuidado, la custodia y el control de las mercaderías. Sin embargo, se expresó la opinión de que esas entidades no debían considerarse empresarios a los que se aplican las normas uniformes. Se expresó asimismo la opinión de que las variantes 2 y 3 podían abarcar también esas entidades, lo que dependía de lo que se resolviera con las palabras entre corchetes en la definición de guarda.

d. Al igual que en la variante 2, en la variante 3 "la guarda" es un elemento fundamental de la definición de "empresario". Sin embargo, la variante 3 da la posibilidad de especificar que la transferencia directa de las mercaderías de un medio de transporte a otro sin que queden estacionadas no se considerará guarda. Este texto también podría incluirse en la definición de guarda de la variante 2.

e. Las variantes 1 y 3 permiten incorporar a la definición de empresario otras operaciones además de "el cuidado, la custodia y el control" o "la guarda".

f. Con arreglo a las variantes 1 y 3, el elemento fundamental (esto es, ya sea "el cuidado, la custodia y el control" o "la guarda") se vincula a otras operaciones, mientras que en la variante 2 una entidad sería considerada empresario sea que la guarda esté o no vinculada a otras operaciones. Se expresó la opinión de que como los servicios y operaciones mencionados en las variantes 1 y 3 eran sólo ejemplos, tales variantes no eran más restringidas que la variante 2 y podían en la práctica abarcar todas las situaciones de guarda.

g. Las variantes 1 y 2 dan las posibilidades de excluir de la definición de "empresario" a un transportista que sea responsable de las mercaderías conforme a las normas jurídicas aplicables al transporte. En la variante 1, esta posibilidad se da en el inciso *b);* en la variante 2, lo mismo puede lograrse mediante las palabras "actuando en calidad distinta a la de transportista".

h. El párrafo 4) presenta dos enfoques diferentes de la definición de "transporte internacional". En uno de los enfoques, se excluiría el texto que figura entre corchetes; en el otro, se incluiría dicho texto. Las posibles consecuencias de ambos enfoques se analizan en las notas al texto del proyecto de artículo 2 propuesto por el grupo de trabajo oficioso.

Artículo 2

A. *Texto propuesto por la Secretaría*

31. En relación con el inciso *a)* de la variante 1 y el párrafo 1) *a)* de las variantes 2 y 3 del proyecto de la secretaría, una opinión apoyó el enfoque que figura en esos párrafos, es decir, la referencia a mercaderías que se encuentren en el territorio del Estado. Sin embargo, la opinión prevaleciente fue que en esos párrafos debía hacerse referencia a las operaciones que se ejecuten en el territorio del Estado. En apoyo de esa opinión, se sugirió que existía el peligro de que se interpretara que la referencia a mercaderías que se encuentren en el territorio del Estado requería que las mercaderías se encontraran allí cuando se incoara la demanda, en lugar de cuando ocurriera la pérdida o daño, y las mercaderías podían haber salido del Estado en el momento en que se incoara la demanda.

32. Se expresó la opinión de que esos párrafos no serían necesarios si las normas uniformes se adoptaran como ley modelo. En apoyo de esa opinión, se sugirió que un Estado que hubiera adoptado la ley modelo normalmente la aplicaría en relación con las pérdidas o daños ocasionados por operaciones realizadas en el Estado, y que la posibilidad de que aplicara la ley en relación con las pérdidas o daños causados por operaciones realizadas en otro Estado dependería de sus normas de derecho internacional privado. Sin embargo, de acuerdo con otra opinión, debían incluirse los párrafos incluso si las normas uniformes se adoptaban como ley modelo.

33. Con respecto al resto de las variantes 1, 2 y 3, se convino en general en que las normas uniformes debían aplicarse sólo a las operaciones relacionadas con mercaderías que fueran objeto de transporte internacional. Sin embargo, se planteó una cuestión relativa al alcance del concepto de ser objeto de transporte internacional. Se convino en general en que debía considerarse que las mercaderías son objeto de transporte internacional mientras estén incluidas en un contrato de transporte combinado o multimodal en el que el lugar de partida y el lugar de destino se hallen en dos Estados diferentes. En consecuencia, las normas uniformes debían abarcar las operaciones de terminal ejecutadas en relación con esas mercaderías, incluso cuando, como parte del transporte combinado o multimodal, el empresario recibiera las mercaderías de un transportista nacional y las entregara a un transportista nacional. Sin embargo, se planteó la cuestión de si las normas uniformes debían aplicarse en caso de que el empresario recibiera las mercaderías de un transportista nacional y las entregara a otro transportista nacional como parte de un transporte segmentado, en lugar de combinado o multimodal, de mercaderías entre dos Estados (por ejemplo, cuando ambos transportistas nacionales estuvieran incluidos en un contrato de transporte separado, o cuando cada transportista nacional estuviera incluido en un contrato de transporte separado). Se expresó la opinión de que en esos casos no debían aplicarse las normas uniformes. Sin embargo, se brindó el ejemplo del caso en que el empresario recibiera las mercaderías de un transportista nacional y las entregara a un transportista nacional para transportarlas a un aeropuerto o puerto, que podría estar ubicado en las cercanías, para cargarlas en un buque o aeronave para un transporte internacional. Se expresó la opinión de que, en ese caso, debían aplicarse las normas uniformes a las operaciones del empresario. Se convino en general en que las normas uniformes debían aplicarse a las operaciones realizadas por un empresario en relación con mercaderías transportadas en una etapa de un transporte segmentado que fuera

objeto de un contrato separado en el que el lugar de partida y el lugar de destino se hallaran en dos Estados diferentes.

34. De acuerdo con otra opinión, no se necesitaban las normas uniformes para las operaciones ejecutadas mientras las mercaderías fueran objeto de un contrato de transporte unimodal o multimodal, ya que en esos casos el transportista estaría sujeto a un régimen de responsabilidad satisfactorio; además, todas las cuestiones de los recursos de un transportista contra un empresario podrían resolverse entre ellos sin necesidad de recurrir a las normas uniformes.

35. La variante 1 del artículo 2 del proyecto de la secretaría recibió algún apoyo. Se expresó la opinión de que la variante 1 era la de aplicación más simple de las tres variantes del artículo 2. Sin embargo, de acuerdo con otra opinión, esa variante era muy vaga. En relación con ello, se expresó la opinión de que era importante que el empresario pudiera determinar cuándo se aplicaban las normas uniformes. También se expresó la opinión de que la variante era muy amplia, ya que podría aplicarse en situaciones en que el empresario recibiera las mercaderías de un transportista nacional y las entregara a un transportista nacional.

36. Se consideró que la variante 3 del artículo 2 era demasiado detallada y compleja, y no recibió gran apoyo.

37. El mayor apoyo se expresó en favor del enfoque general de la variante 2 del artículo 2. Se expresó la opinión de que el enfoque era suficientemente flexible y limitaba de manera apropiada la aplicación de las normas uniformes a las operaciones ejecutadas en el contexto del transporte internacional. Sin embargo, se expresó la opinión de que el párrafo 2) de la variante 2 debía reemplazarse por una definición de "transporte internacional". De acuerdo con esa opinión, el "transporte internacional" debía definirse como el transporte en el que el lugar de partida y el lugar de destino se hallaran en dos Estados diferentes; en el caso del transporte segmentado, el "transporte internacional" debía abarcar únicamente los segmentos en que el lugar de partida y el lugar de destino se hallaran en dos Estados diferentes. Se sugirió que esa definición debía ubicarse en el artículo 1, en lugar de en el artículo 2.

38. Se expresó la opinión de que, para tratar el caso en el que las mercaderías fueran objeto de transporte internacional mientras se encontraran a cargo de un empresario, o cesaran de ser objeto de un transporte internacional mientras se encontraran a cargo de un empresario, debía incorporarse en el artículo 2 la presunción que figuraba en el párrafo 6) de la variante 3.

39. Se expresó la opinión de que debía figurar en el artículo 2 una disposición en el sentido de que las normas uniformes no se aplicarían en los casos en que el empresario probara que no sabía o no podía haber sabido, partiendo de la información y los documentos que le fueron presentados, que las mercaderías eran objeto de transporte internacional.

40. Se expresó la opinión de que las normas uniformes debían aplicarse únicamente cuando se tratara de transporte marítimo. En apoyo de esa opinión se sugirió que, como en la mayoría de los casos el transporte marítimo es internacional, no sería necesario tratar de limitar aún más la aplicación de las normas uniformes a operaciones relacionadas con mercaderías objeto de un transporte internacional.

B. *Textos propuestos por el Grupo de Trabajo oficioso y notas relativas a éstos*

41. El Grupo de Trabajo oficioso propuso los textos que figuran a continuación para el artículo 2 de las normas uniformes. El Grupo de Trabajo convino en incluir las notas a continuación de los textos a título de orientación para el examen de los mismos.

Artículo 2

1) *[Variante 1]* Esta [Convención] [Ley] se aplicará siempre que:

a) las mercaderías se encuentren en el territorio de [un] [este] Estado [contratante], y

b) las mercaderías sean objeto de transporte internacional.

[Variante 2] Esta [Convención] [Ley] se aplicará siempre que ["las operaciones"] se ejecuten:

a) en el territorio de [un] [este] Estado [contratante], y

b) en relación con mercaderías que sean objeto de transporte internacional.

2) Cuando mercaderías a cargo del empresario que no eran objeto de transporte internacional al ser recibidas por el empresario pasen posteriormente a ser objeto de transporte internacional, o cuando mercaderías a cargo del empresario que eran objeto de transporte internacional al ser recibidas por el empresario dejen posteriormente de ser objeto de transporte internacional, toda pérdida o daño sufrido por las mercaderías se entenderá que ha ocurrido mientras eran objeto de transporte internacional, salvo prueba en contrario.

3) No obstante, esta Convención no se aplicará en los casos en que el empresario pruebe que no sabía o no podía saber, sobre la base de la información y los documentos que le fueron presentados, que las mercaderías eran objeto de transporte internacional.

Notas

a. Se planteó la cuestión de si el apartado *a)* del párrafo 1) sería necesario o produciría resultados inadecuados en caso de que las normas uniformes se adoptaran como ley modelo.

b. El "transporte internacional" se definirá en el párrafo 4) del artículo 1 propuesto por el grupo de trabajo oficioso. La definición de ese término como

"todo transporte en que el lugar de partida y el lugar de destino estén situados en dos Estados diferentes" podría interpretarse en un sentido amplio. Por ejemplo, si esa definición se lee junto con el artículo 2, el resultado será que, en el caso de transporte segmentado de mercaderías de un Estado a otro, las normas uniformes se aplicarían a las operaciones de terminal ejecutadas en relación con las mercaderías durante el segmento puramente nacional del transporte. En cambio, un criterio más restringido sería el de incluir en la definición de "transportista internacional" la frase que figura entre corchetes en el párrafo 4) del texto del proyecto de artículo 1 propuesto por el grupo de trabajo oficioso. Con arreglo a esa redacción, un segmento se consideraría "transporte internacional" sólo cuando, respecto de él, el lugar de partida y el lugar de destino estén situados en dos Estados diferentes.

c. En la variante 2 del párrafo 1), la palabra "operaciones" se reemplazaría por la formulación que se utilice en el artículo 1 para describir las operaciones de que se trata.

Artículo 3

A. *Texto propuesto por la Secretaría*

42. Se señaló que podía interpretarse que el párrafo 1) significaba que el empresario era responsable de las mercaderías siempre que realizara cualquier operación respecto a ellas dentro del período básico de responsabilidad establecido en el párrafo 1), incluidas las operaciones mencionadas en el párrafo 2), y que en tal caso el período ampliado de responsabilidad establecido en el párrafo 2) se solaparía con el período de responsabilidad establecido en el párrafo 1). Sin embargo, se indicó que no siempre podían identificarse con precisión los momentos en que las mercaderías eran recibidas o entregadas, y que en algunos casos un empresario podía realizar operaciones con respecto a las mercaderías antes de haberlas recibido o después de haberlas entregado. El párrafo 2) ampliaría el período básico de responsabilidad establecido en el párrafo 1) de modo que abarcara esas situaciones. Se sugirió que el párrafo 1) debía referirse a la recepción de las mercaderías por el empresario con objeto de proceder a su guarda.

43. Se expresó la opinión de que el límite del período de responsabilidad del empresario debía ser el momento en que el empresario entregara las mercaderías o las pusiera a disposición de una persona facultada para recibirlas, a fin de excluir la aplicación de las normas uniformes si el cliente no procedía a recibir las mercaderías.

44. Se expresó también la opinión de que las palabras "operaciones como", colocadas entre corchetes en el párrafo 2), debían mantenerse para dejar en claro que la enumeración no era exhaustiva. Se aseguraría de ese modo que las normas cubrieran la pérdida o el daño ocurrido durante una operación estrechamente relacionada con la carga o la descarga, pero no mencionada expresamente en el párrafo 2). Se sugirió que debían añadirse a las operaciones mencionadas en el párrafo 2) las operaciones de arrumaje, entablado o trinca. Sin embargo, según otra opinión, no era necesario añadir esas operaciones. Se convino de modo general en que los modos de mencionar las operaciones en los artículos 1 y 3 debían ser coherentes.

B. *Texto propuesto por el Grupo de Trabajo oficioso y notas relativas a éste*

45. El Grupo de Trabajo oficioso propuso el texto que figura a continuación para el artículo 3 de las normas uniformes. El Grupo de Trabajo convino en incluir las notas a continuación del texto a título de orientación en el examen del mismo.

Artículo 3

1) El empresario será responsable de las mercaderías [a que se refiere el artículo 1] desde el momento en que las tome a su cargo [para su guarda] hasta que las entregue a la persona facultada para recibirlas [o las ponga a su disposición].

2) Si el empresario se ha obligado a efectuar o hacer efectuar otros servicios relacionados con el transporte, como la descarga, carga, estiba, arrumaje, entablado o trinca de las mercaderías, aun antes de tomarlas a su cargo o después de entregarlas, el período de responsabilidad se extenderá para abarcar asimismo tales operaciones adicionales.

Notas

a. Para que se le apliquen las normas uniformes, la entidad deberá haberse comprometido a efectuar las operaciones mencionadas en el artículo 1. El objeto del presente artículo es disponer que, una vez que la entidad pase a ser empresario al comprometerse a efectuar esas operaciones, es responsable por las mercaderías, con arreglo a las normas uniformes, desde el momento en que las tome a su cargo hasta el momento en que las entregue o, en caso de incluirse la última expresión que figura entre corchetes en el párrafo 1), hasta que las ponga a disposición de la persona facultada para recibirlas. La forma definitiva de este artículo dependerá de la formulación que se adopte para el artículo 1.

b. Puede ser necesario aclarar el concepto de la "toma de mercaderías a su cargo" y "las ponga a su disposición".

c. Si se opta por la variante 2 del artículo 1, y se incluyen en el párrafo 1) del artículo 3 las palabras "para su guarda", puede considerarse que el período inicial de responsabilidad será el período de guarda, y, de ser así, la inclusión del párrafo 2) del artículo 3 será necesaria para extender el período de responsabilidad de modo que abarque las operaciones efectuadas antes o después de la guarda. Si las palabras "para su guarda" no se incluyen en el párrafo 1) y si el período comprendido entre la toma a su cargo de las mercaderías y su entrega adecuada describe el período de tiempo durante el cual el

empresario puede efectuar operaciones con respecto a las mercaderías a las que se pretende que se apliquen las normas uniformes, puede no ser necesario el párrafo 2).

d. Se planteó la cuestión de si el artículo 3 sería necesario que se optara por la variante 3 del artículo 1.

Artículo 4

A. *Texto propuesto por la Secretaría*

46. Se hizo referencia al gran número de documentos que se utilizaba en relación con el transporte internacional de mercaderías. Se convino en general en que los requisitos de documentación debían ser mínimos en las normas uniformes, a fin de no recargar innecesariamente la documentación utilizada en el transporte internacional.

Párrafos 1) y 2)

47. Recibió notable apoyo la opinión de que el empresario debía estar obligado a emitir un documento sólo cuando se lo pidiera el cliente. Según otra opinión, sin embargo, la emisión de un documento debía ser obligatoria. Se convino en general en que el empresario debía acusar recibo de las mercaderías en el documento. Se expresó la opinión de que el empresario debía indicar también en el documento aquellos detalles relativos al estado y la cantidad de las mercaderías que pidiera el cliente del empresario, en la medida en que esos detalles pudieran determinarse por medios de verificación razonables. A ese respecto, se señaló que en algunos casos, por ejemplo en el de contenedores sellados, podía ser excesivamente gravoso exigir al empresario que abriera y quizá desmontara los contenedores a fin de comprobar el estado de las mercaderías, y que las leyes de aduanas u otras leyes podían prohibir que el empresario abriera contenedores sellados. En consecuencia, se sugirió que se especificara en las normas que los "medios de verificación razonables" no requerían la apertura de contenedores sellados.

48. Se planteó la cuestión de si debía utilizarse en el párrafo 1) y en otras partes la palabra "cliente", o si debía hacerse referencia a la persona con la que el empresario tuviera una relación contractual. Se convino en general en que debía evitarse hacer referencia en las normas al contrato entre las partes, y en que debía mantenerse la palabra "cliente".

49. Se convino en general en que, en el párrafo 1), debía obligarse al empresario a emitir el documento en un plazo razonable y no en un plazo especificado.

50. Se propuso reemplazar el título del artículo 4 por "Acuse de recibo", y que en el artículo se obligara al empresario, en el momento en que recibiera las mercaderías, a acusar recibo de éstas mediante la firma de un documento fechado presentado por el cliente. En el documento debía indicarse la fecha en que se recibían las mercaderías, la persona facultada para recibirlas y la descripción de las mercaderías necesaria para su identificación, y el empresario debía señalar en el documento cualquier imprecisión o inexactitud de los detalles relativos a la descripción de las mercaderías en la medida en que pudiera determinarlos por medios de verificación razonables. Si el empresario no acusaba recibo de las mercaderías, se presumiría que las había recibido en la fecha y en el estado que declarara el cliente. En apoyo de esa propuesta, se indicó que, en el caso en que el empresario transfiriera las mercaderías de una persona o entidad a otra en un plazo corto, no era realista exigir al cliente que pidiera formalmente un documento o que se anotaran en él detalles relativos a las mercaderías, y que en las normas sólo debía exigirse al empresario que firmara el documento que le presentara el cliente. No obstante, en relación con esa propuesta, se señaló que el cliente podía no presentar un documento al empresario.

Párrafo 3)

51. Se convino en general en que el párrafo 3) era aceptable en cuanto a su fondo. Se expresó la opinión de que, si la emisión de un documento era obligatoria, debía suprimirse el texto incluido entre corchetes.

Párrafo 4)

52. Recibió considerable apoyo el fondo del párrafo 4). Sin embargo, según una opinión contraria, era preferible dejar que la legislación nacional se ocupara de las cuestiones mencionadas en ese párrafo. Se señaló también que ciertos conceptos incluidos en el párrafo 4), tales como "buen estado aparente" o "presunción", podían no ser usuales en algunos sistemas jurídicos.

53. Con respecto a las palabras "se prueba que", colocadas entre corchetes, algunos opinaban que debían mantenerse, en tanto que otros eran partidarios de su supresión. En favor del mantenimiento de las palabras, se sugirió que no sería apropiado que se presumiera que el empresario había recibido las mercaderías en buen estado aparente a menos que se probara que el cliente le había pedido que emitiera un documento o que indicara en el documento información relativa al estado de las mercaderías. Se señaló que, en algunos casos, podía discutirse si se habían hecho esas peticiones. En favor de la supresión de esas palabras, se señaló que la cuestión de si se habían hecho tales peticiones podía plantearse fácilmente en un procedimiento judicial y que, por consiguiente, las palabras eran innecesarias.

54. Se señaló que el empresario podía no saber si había recibido las mercaderías, o podía negar haberlas recibido. Por consiguiente, se expresó la opinión de que la presunción mencionada en el párrafo 4) no debía aplicarse si el empresario no había tenido oportunidad de verificar las mercaderías.

55. Según una opinión, debían suprimirse en el párrafo 4) las palabras "salvo prueba en contrario". Según otra opinión, debían mantenerse, ya que en algunos sistemas jurídicos existía el concepto de presunción *iuris et de iure,* que es irrebatible.

56. Se señaló que la actual redacción del párrafo 4) crearía la presunción de que el empresario recibió las

mercaderías en buen estado aparente si se negara a indicar en el documento el estado de las mercaderías, aunque en el caso de contenedores sellados no estuviera obligado a abrir el contenedor para determinar el estado de las mercaderías. A ese respecto, se sugirió que la presunción se limitara al estado de las mercaderías que pudiera haber sido determinado por medios de verificación razonables.

Párrafos 5) y 6)

57. Se convino en general en que los párrafos eran aceptables en cuanto al fondo. Se expresó la opinión de que debía bastar un sello o anotación en un documento existente. Se sugirió que en el párrafo 6) se previera también que el empresario firmara él mismo el documento. Se señaló, sin embargo, que el empresario no sería normalmente una persona natural.

B. *Textos propuestos por el Grupo de Trabajo oficioso y notas relativas a éstos*

58. El Grupo de Trabajo oficioso propuso los textos que figuran a continuación para el artículo 4 de las normas uniformes. El Grupo de Trabajo convino en incluir las notas a continuación del texto a título de orientación en el examen del mismo.

Artículo 4

1) *[Variante 1]* El empresario deberá [en todo caso], sin demora injustificada, ya sea:

[Variante 2] Salvo que el cliente lo exima de esa obligación, y en los términos en que lo haga, el empresario deberá, sin demora injustificada, ya sea:

[Variante 3] A petición del cliente, el empresario deberá, sin demora injustificada, ya sea:

[Variante 4] El empresario podrá, a su elección, ya sea:

[Variante 5] El empresario podrá, y a petición del cliente deberá, sin demora injustificada, ya sea:

a) acusar recibo de las mercaderías firmando un documento presentado por el cliente en el que se identifiquen las mercaderías y se señale su estado y cantidad, o

b) emitir un documento firmado en el que se acuse recibo de las mercaderías y la fecha de recepción, e indique su estado y cantidad en la medida en que puedan determinarse por medios de verificación razonables.

2) Si el empresario no cumple lo dispuesto en los apartados *a)* o *b)* del párrafo 1), se presumirá, salvo prueba en contrario, que ha recibido las mercaderías en buen estado aparente.

3) El documento señalado en el apartado *b)* del párrafo 1) del presente artículo podrá emitirse en cualquier forma por la que se deje constancia de la información que contiene.

4) El documento que se emita conforme al presente artículo irá firmado en nombre del empresario por una persona autorizada al efecto por él. La firma podrá ser manuscrita, impresa en facsímil, perforada, estampada, en símbolos o registrada por cualquier otro medio mecánico o electrónico.

[5) La omisión en el documento de uno o más de los detalles señalados en el párrafo 1) del presente artículo no afectará a la legalidad del documento en cuanto documento emitido por el empresario.]

Notas

a. Las distintas variantes del párrafo 1) reflejan enfoques diferentes de la cuestión de si el empresario está obligado a emitir un documento y el alcance de esa obligación. La redacción final de esta disposición podría incluir elementos de una o varias de las variantes.

b. Se expresó la opinión de que, si el empresario quedara obligado a emitir un documento sólo si el cliente así lo solicitara, se limitaría el valor de la presunción establecida en el párrafo 2).

c. Se expresó la opinión de que, en el párrafo 1), la frase "sin demora injustificada" inducía a error y, por ello, debía especificarse un plazo concreto.

d. El propósito del apartado *a)* del párrafo 1) es reflejar la práctica seguida en algunos terminales.

e. La frase "medios de verificación razonables" que figura en el apartado *b)* del párrafo 1) no tiene por objeto obligar al empresario a abrir contenedores sellados.

f. En lo que respecta al párrafo 4), se expresó la opinión de que, si otra persona estaba autorizada a firmar un documento en nombre del empresario, debía limitarse su facultad de firmar mediante medios mecánicos u otros medios análogos.

g. Se expresó la opinión de que el párrafo 5) era necesario a fin de preservar el carácter jurídico del documento. Sin embargo, conforme a otra opinión, esa disposición era importante en el caso de los convenios sobre transporte en los que el documento de transporte era negociable, y constituía un título representativo de las mercaderías o cumplía funciones de contrato de transporte; ése no era el caso del documento emitido por el empresario y, por ello, el párrafo 5) era innecesario.

h. De conformidad con la decisión adoptada por el Grupo de Trabajo en su octavo período de sesiones, el presente proyecto de artículo no trata de los documentos negociables.

Artículo 5

59. El Grupo de Trabajo examinó si las normas uniformes debían ocuparse de la demora del empresario en la entrega de las mercaderías. La opinión prevaleciente fue que las normas uniformes debían ocuparse de la demora. En apoyo de esa opinión se indicó que la demora podía producirse por diversas razones y que era un problema que existía en la práctica. Si las normas uniformes no se ocupaban de la demora, la responsabilidad del empresario por la demora se regiría por normas

desemejantes en los sistemas jurídicos nacionales. Algunos sistemas jurídicos permitían que el empresario limitara o evitara en el contrato la responsabilidad por la demora. El establecimiento de un régimen jurídico uniforme en materia de demora redundaría en beneficio de los transportes, así como de los transportistas sujetos a responsabilidad por demora en virtud de los convenios internacionales de transporte que recurrieran contra los empresarios debido a demora. En otros sistemas jurídicos, la demora podía exponer al empresario a responsabilidades graves en virtud del derecho interno. Si las normas uniformes se ocupaban de la demora, el empresario podría beneficiarse de las excepciones y los límites de la responsabilidad uniformes en caso de demora.

60. Sin embargo, según una opinión opuesta, las normas uniformes no debían ocuparse de la demora. En la práctica, la demora no era un problema importante. Se señaló que si no se encontraban las mercaderías, éstas podrían considerarse perdidas, exigiéndose la responsabilidad correspondiente al empresario. Debido a los diferentes tipos de empresarios, operaciones y mercaderías a que se aplicaban las normas uniformes, sería difícil definir qué constituía demora.

Párrafo 1)

61. Se señaló que en virtud del párrafo 1) correspondía al demandante probar que el hecho que provocó la pérdida o el daño tuvo lugar durante el período en que el empresario respondía de las mercaderías, y que, una vez que lo hubiera probado, correspondía al empresario demostrar que él, sus empleados o representantes habían adoptado todas las medidas que razonablemente podían exigirse para evitar el hecho y sus consecuencias. Se indicó que, en el desempeño de sus funciones, el empresario podría utilizar los servicios de una persona que no fuera empleado o representante. Se convino, en general, que se debía incluir en el párrafo 1) una referencia a ese tipo de persona.

62. Se convino, en general, que correspondía al empresario la carga de la prueba a que se hacía referencia en el párrafo 1) respecto de la pérdida o el daño de las mercaderías que se produjeran mientras respondía de ellas, ya que él estaría en posesión de las mercaderías y dispondría del conocimiento y las pruebas de las circunstancias relativas a la pérdida o el daño. Sin embargo, se indicó que los contratos relativos a operaciones en terminales atribuían a menudo la carga de la prueba al cliente para que probara que el empresario era culpable del daño causado durante el llenado y el vaciado de los contenedores, y se propuso que en el párrafo 1) se tuviera en cuenta esa práctica.

63. Se manifestó la opinión de que las normas uniformes debían ocuparse de la responsabilidad de un empresario por el daño que causara a un medio de transporte que le entregara mercaderías o las recibiera de él. A ese respecto, se indicó que las consecuencias financieras del daño podían ser elevadas. Sin embargo, la opinión prevaleciente fue que las normas debían ocuparse únicamente de la responsabilidad del empresario por la pérdida o el daño de las mercaderías o los bienes de que se hacía cargo para su custodia (que podrían incluir contenedores, chasis, remolques o similares), pero que la responsabilidad por el daño a los bienes de que no se hiciera cargo para su custodia quedaba fuera del ámbito de las normas que debían elaborarse.

64. Se manifestó la opinión de que el empresario debía estar obligado a probar únicamente que había adoptado todas las medidas que razonablemente podían exigirse "de él", ya que algunos empresarios podían no disponer de los medios para adoptar medidas que pudiera considerarse que razonablemente podían exigirse. Sin embargo, la opinión prevaleciente fue que la responsabilidad del empresario debía estar sujeta a una norma objetiva y no a una subjetiva, y que no debían añadirse las palabras "de él".

65. En relación con la oración entre corchetes que figuraba al final del párrafo 1), se manifestó la opinión de que debía mantenerse esa oración. Sin embargo, la opinión prevaleciente fue que se debía suprimir la oración, ya que el empresario, que desempeñaba a menudo una actividad comercial, debía ser responsable de los actos de sus empleados o representantes, tanto si actuaban dentro como fuera del ejercicio de sus funciones.

Párrafo 2)

66. Se manifestaron opiniones divergentes en relación con el párrafo 2). A favor de suprimir ese párrafo se argumentó que el párrafo constituiría una interferencia de la norma de responsabilidad enunciada en el párrafo 1) y la limitaría. También se indicó que el párrafo era innecesario, ya que en cualquier caso un tribunal tendría en cuenta los factores mencionados en el párrafo. Se expresó además la opinión de que el alcance y significado precisos de las palabras "entre otras cosas" no estaba claro. En apoyo de mantener el párrafo se argumentó que indicar algunos factores que los tribunales debían tener en cuenta al determinar las medidas que razonablemente podían exigirse fomentaría la uniformidad en los fallos de los tribunales y constituiría una ayuda en el caso de los sistemas jurídicos que no estaban familiarizados con el concepto de lo que era razonable. También se indicó que, en virtud de las palabras "entre otras cosas" que figuraban en el párrafo 2), ese párrafo no limitaría la responsabilidad enunciada en el párrafo 1); los tribunales quedarían en libertad de tener en cuenta otras circunstancias pertinentes. Se manifestó que se podían satisfacer los intereses de quienes favorecían la supresión del párrafo diciendo que "se tendrán debidamente en cuenta todas las circunstancias del caso, incluidos, entre otras cosas, el carácter de las mercaderías y el de las operaciones que debe efectuar el empresario".

Párrafo 3)

67. Se decidió que el párrafo 3) era aceptable.

Párrafo 4)

68. Se decidió que el párrafo 4) era aceptable. Sin embargo, se propuso que se mejorara la redacción de la

parte final del párrafo, haciendo referencia a "el plazo razonable consecutivo a recibirse la petición de las mercaderías por la persona".

Párrafo 5)

69. Se indicó que podría no ser apropiado permitir que el demandante considerara las mercaderías como perdidas si en realidad no se habían perdido sino que no se habían entregado en el plazo de sesenta días por razones que conocían ambas partes (por ejemplo, un conflicto industrial). Sin embargo, también se indicó que en esos casos el empresario podría evitar la responsabilidad por la pérdida demostrando, de conformidad con el párrafo 1), que la demora en la entrega se había producido a pesar de que él había adoptado las medidas que razonablemente podían exigirse para evitar la demora.

70. Se indicó que en virtud del párrafo 5), el plazo de sesenta días comenzaría en la fecha en que el cliente pidiera las mercaderías. En general, se convino que el párrafo debía estipular que ese plazo comenzaría en la fecha convenida por las partes para la entrega de las mercaderías o, en ausencia de un acuerdo al respecto, en la fecha en que el cliente solicitara las mercaderías. A ese respecto, se indicó que el empresario podía estar obligado a entregar las mercaderías en el momento convenido por las partes, aunque no mediara solicitud alguna.

71. Se manifestó la opinión de que, en el caso de mercaderías inmovilizadas en un terminal, sesenta días era un plazo excesivo para que el cliente pudiera considerar las mercaderías como perdidas. Se propuso que sería más adecuado un plazo de 10 ó 14 días.

Artículo 6

Párrafo 1)

72. Se convino, en general, que aunque las normas uniformes se formularan como ley modelo, la limitación de la responsabilidad debía expresarse haciendo referencia a los Derechos Especiales de Giro tal como los definía el Fondo Monetario Internacional. Si las normas se formulaban como convenio, se debía utilizar la disposición sobre unidades de cuenta que había aprobado la Comisión en su 15.° período de sesiones[3].

73. Se manifestó la opinión de que se debía estipular un mecanismo de revisión de la limitación de la responsabilidad. Se indicó que, en caso de que se aprobara un convenio, se podría utilizar una de las dos disposiciones aprobadas por la Comisión en su 15.° período de sesiones para revisar la limitación de la responsabilidad[4], pero que, en caso de que se aprobara una ley modelo, podrían plantearse problemas al elegir un foro para la revisión. A ese respecto, se propuso que si las normas uniformes se formulaban como ley modelo, la aprobación de las normas podría ir acompañada de una indicación de que sería conveniente que se revisara periódicamente la limitación de la responsabilidad a fin de tener en cuenta la inflación. Según otra propuesta, al revisarse la limitación de la responsabilidad debería tenerse en cuenta la limitación vigente en los convenios internacionales de transporte en vigor.

74. Se manifestaron diversas opiniones sobre si las normas uniformes debían establecer una limitación única de la responsabilidad o si la limitación debería depender de la modalidad o las modalidades de transporte utilizadas por el empresario. Según una opinión, las normas debían establecer una limitación única. En apoyo de esa opinión, se indicó que el empresario no siempre podría saber con qué medios de transporte le serían entregadas o retiradas las mercaderías, y, en ese caso, no sabría cuál sería la limitación aplicable. Además, una multiplicidad de limitaciones posibles podría provocar confusión e incertidumbre indebidas. También se indicó que, en el caso de ciertas modalidades de transporte, no se había determinado la limitación de la responsabilidad.

75. Según otra opinión, si las mercaderías se entregaban al empresario o se retiraban de él mediante transporte marítimo, debería aplicarse la limitación correspondiente al transporte marítimo; si no se utilizaba el transporte marítimo, se debería aplicar una limitación más elevada. Según una tercera opinión, la limitación debía ser la limitación aplicable a la modalidad de transporte utilizada para entregar las mercaderías al empresario o a la modalidad utilizada para retirarlas de él, utilizándose la que fuera más elevada.

Párrafos 2) y 3)

76. Se decidió que los párrafos eran aceptables.

Párrafo 4)

77. Se planteó la cuestión de qué sucedería si la lista de bultos o unidades de carga que figuraba en el documento emitido por el empresario difería de la lista que figuraba en el documento de transporte. Se convino en que el párrafo era aceptable, con sujeción a que se aclarase esa cuestión.

Párrafo 5)

78. Se decidió que el párrafo 5) era aceptable.

Artículo 7

79. En relación con el párrafo 2), se convino, en general, que debían poder acogerse a las mismas

[3]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 15.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo séptimo período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/37/17, párr. 63, anexo I (*Anuario de la Comisión de Derecho Mercantil Internacional*, (1982), primera parte, A).

[4]*Ibid.*, párr. 63, anexos II y III.

excepciones y límites de responsabilidad que podía invocar el empresario en virtud de las normas uniformes no sólo los empleados y los representantes del empresario, sino también otras personas cuyos servicios utilizara el empresario.

80. Se manifestó la opinión de que, si en el párrafo 1) del artículo 5, se hacía responsable al empresario de la pérdida, el daño o la demora que fueran resultado de actos de sus empleados, repesentantes u otras personas, esas personas debían poder acogerse a las excepciones y límites de responsabilidad que podía invocar el empresario, aunque actuaran fuera del ejercicio de sus funciones. Por lo tanto, se sugirió que debía suprimirse la referencia al desempeño de sus funciones que figuraba en el párrafo 2) del artículo 7.

Artículo 8

81. En relación con el párrafo 1), la opinión prevaleciente fue que el empresario no debía perder el derecho a la limitación de la responsabilidad como resultado de actos de sus representantes o de otras personas a cuyos servicios hubiere recurrido. A ese respecto, se indicó que el empresario podría obtener tarifas de seguros más favorables si quedara restringida la posibilidad de perder el derecho a la limitación de la responsabilidad.

Artículo 9

82. Se expresaron varias opiniones con respecto al enfoque adoptado en el artículo 9. Se hizo observar que el artículo imponía ciertas obligaciones al expedidor de las mercaderías, que a menudo no tendría relación contractual con el empresario. Por consiguiente, se opinó que la obligación impuesta al expedidor en el artículo debía recaer, más bien, en el cliente del empresario. También se indicó que el expedidor de las mercaderías podía encontrarse muy lejos del empresario en la cadena de transporte, y se sugirió que las obligaciones impuestas al expedidor en el artículo 9 debían imponerse al "depositante" o el "usuario" de la terminal. Según otra opinión, el objetivo de las normas uniformes era regular la responsabilidad del empresario por daños o pérdidas respecto de las mercaderías que se le entregaren y no debían ocuparse de las obligaciones contraídas con el empresario por otra persona.

83. Sin embargo, según la opinión predominante, los problemas surgidos en relación con las mercaderías peligrosas, eran de una naturaleza tan importante que debían tratarse en las normas uniformes, y el enfoque adoptado en el artículo 9 resultaba adecuado. A este respecto se sugirió que las normas uniformes debían aclarar que el "expedidor" era la persona que inicialmente enviaba las mercaderías.

84. Se emitió una opinión en el sentido de que los párrafos 2) y 3) debían prever el caso en que el empresario tuviera efectivamente conocimiento del carácter peligroso de las mercaderías y éstas dañaran o amenazaran con dañar los bienes del empresario, además del caso en que no tuviera conocimiento de tales características. En especial se sugirió que debía permitirse al empresario, en virtud del inciso *b)* del párrafo 2), destruir las mercaderías o transformarlas en inofensivas incluso aunque hubiere conocido su carácter peligroso. Según otra opinión, el empresario debía poder invocar los derechos previstos en los párrafos 2) y 3) a menos que tuviera conocimiento expreso, y no implícito, del carácter peligroso de las mercaderías.

85. En relación con el inciso *a)* del párrafo 2) se acordó generalmente que la pérdida por la que el expedidor sería responsable ante el empresario debía incluir no sólo cualquier daño causado a los bienes del empresario sino también los gastos que el empresario hubiera tenido que efectuar para destruir las mercaderías o transformarlas en inofensivas, así como cualquier tipo de responsabilidad a que tuviera que hacer frente éste como consecuencia de la pérdida o daños causados por las mercaderías peligrosas. Sin embargo, se opinó que tal vez fuera adecuado fijar límites a la responsabilidad del expedidor frente al empresario. Con respecto al inciso *b)* del párrafo 2) se convino generalmente en que el empresario debía tener derecho no sólo a destruir las mercaderías o transformarlas en inofensivas, sino también a deshacerse de ellas por otros medios.

86. Se sugirió que, en vista de la responsabialidad objetiva que se impone al empresario en el artículo 5, debía exigírsele al cliente del empresario que revelara a éste toda exigencia especial de almacenamiento relativa a las mercaderías o a su índole perecedera.

Artículo 10

87. Se hizo observar que un contenedor, respecto del cual el empresario tuviera una garantía real, a menudo sería propiedad de una persona distinta al propietario de las mercaderías (por ejemplo, de una empresa de alquiler de contenedores), con la que el empresario no tendría relación contractual. Por consiguiente, se expresó la opinión de que debía obligarse al empresario a desplegar esfuerzos razonables para notificar al propietario del contenedor alquilado por el cliente, antes de ejercer el derecho a vender el contenedor. Según otras opiniones, debía obligarse al empresario a desplegar esfuerzos razonables por notificar a los propietarios todas las mercaderías sujetas a ser vendidas por el empresario, y las normas debían exigir al empresario que rindiera cuentas al cliente respecto del saldo del producto de la venta que excediere la suma adeudada al empresario. Empero, según otra opinión, las cuestiones relativas al ejercicio del derecho de venta, incluida la notificación y la disposición del producto de la venta, debían regirse por las normas aplicables del derecho nacional.

88. Se opinó que el párrafo 3) carecía de sentido, ya que en general se permitía al empresario vender las mercaderías únicamente con arreglo a la legislación aplicable, que es exactamente lo que sucedería aunque no existiera esa disposición. Según otra opinión, si especificara la ley aplicable a estas cuestiones, el párrafo 3) podría ser útil para evitar conflictos de leyes en caso de que las normas uniformes se aprobaran en forma de una convención; en ese supuesto la ley mencionada debía ser la del lugar en que el empresario llevara a cabo sus operaciones.

Artículo 11

89. Se acordó generalmente que el enfoque adoptado en el artículo 11 era aceptable, con la salvedad de que el artículo no debía tratar diferentemente la pérdida y la pérdida parcial. A ese respecto, debía suprimirse el párrafo 2) y el párrafo 1) debía referirse únicamente a la pérdida, y no a la pérdida parcial.

90. Se opinó además que el artículo no debía establecer una distinción entre la pérdida o daño manifiestos o no manifiestos, en vez de ello debía establecerse un plazo único a efectos de dar aviso que fuera lo suficientemente extenso para prever la circunstancia de que en algunos casos la pérdida o daño podían no ser descubiertos hasta que las mercaderías llegaren a su destino final. Sin embargo, se convino generalmente en que el plazo para dar aviso debía ser diferente según se tratare de pérdida y daño manifiestos o no manifiestos.

Artículo 12

91. Se acordó generalmente que no debía establecerse un plazo de prescripción para la pérdida o daño causado por un acto u omisión intencional o temerario, y otro distinto para la pérdida o daño causados por otro tipo de conducta; por consiguiente, debía suprimirse la expresión que figuraba entre corchetes después de la primera oración en el párrafo 1).

92. Se hizo observar que en algunos sistemas jurídicos el plazo de la prescripción podía interrumpirse por otros medios que no fueran incoar un procedimiento judicial o arbitral, y se sugirió que esos medios debían tenerse en cuenta en el artículo.

93. Se acordó generalmente que en caso de pérdida total de las mercaderías, el plazo de prescripción debía comenzar a correr el día en que el empesario notificó a la persona con derecho a efectuar una reclamación la pérdida de las mercaderías, o, si no se efectuara esa notificación, a partir del día en que esa persona pudiera considerar las mercaderías como perdidas de conformidad con el artículo 5.

Artículo 13

94. Se convino generalmente en que el párrafo 1) era aceptable.

95. Se expresaron opiniones divergentes con respecto al párrafo 2). Según una opinión, el párrafo era útil para asegurar que las partes pudieran convenir en un régimen de responsabilidad diferente en relación con las operaciones de elaboración, y debía retenerse. Empero, prevaleció la opinión de que las normas uniformes no tenían por finalidad abarcar las operaciones de elaboración y, en consecuencia, el párrafo resultaba innecesario y debía suprimirse.

96. Se hizo observar que el párrafo 1) se refería únicamente a un contrato "de guarda de mercaderías", y se sugirió que se ampliara esta disposición para que correspondiera con el ámbito de las operaciones que habían de cubrir las normas uniformes, que podían incluir otro tipo de operaciones además de las de guarda de mercaderías.

Artículo 14

97. Se acordó generalmente que el artículo 14 debía suprimirse si se deseaba aprobar las normas uniformes en forma de una ley modelo. Se sugirió que, en tal caso, la ley modelo debía disponer que los informes del Grupo de Trabajo y de la Comisión relativos a la elaboración de la ley modelo debían utilizarse como guía para su interpretación.

Artículo 15

98. Se consideró que el artículo 15 era aceptable, incluidas las fórmulas que figuraban entre corchetes. Se hizo observar que esas fórmulas resultaban necesarias para tener en cuenta el hecho de que algunos Estados aprobaban convenciones sobre transporte internacional mediante ley.

III. Otras cuestiones y labor futura

99. El Grupo de Trabajo, teniendo en cuenta las reuniones ya previstas de otros órganos que tratan de temas relacionados con el transporte internacional y a las que asistirían algunos representantes de los Estados Miembros y observadores del Grupo de Trabajo, decidió recomendar a la Comisión que el décimo período de sesiones del Grupo de Trabajo se celebrara en Viena del 1 al 12 de diciembre de 1986. También decidió recomendar que, salvo que su labor concluya en el décimo período de sesiones, el 11.° período de sesiones del Grupo de Trabajo se celebrara durante dos semanas en Nueva York, en el primer semestre de 1987, antes del 20.° período de sesiones de la Comisión.

B. Documentos de trabajo presentados al Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales en su noveno período de sesiones

1. Responsabilidad de los empresarios de terminales de transportes: algunos aspectos empíricos y jurídicos de las operaciones efectuadas por los empresarios de terminales de transporte: nota de la secretaría (A/CN.9/WG.II/WP.55) [Original: francés/inglés]

ÍNDICE

Párrafos

INTRODUCCIÓN 1-3

I. PANORAMA DE LOS EMPRESARIOS QUE LLEVAN A CABO OPERACIONES RELATIVAS A LAS MERCADERÍAS QUE SON OBJETO DE TRANSPORTE 4-10

II. TIPOS DE MERCADERÍAS QUE SON OBJETO DE TRANSPORTE 11-12

III. OPERACIONES RELATIVAS A LAS MERCADERÍAS OBJETO DE TRANSPORTE 13-24

A. Carga y descarga de mercaderías 14-16
B. Almacenamiento de las mercaderías 17-18
C. Embalaje y envasado de las mercaderías: llenado y vaciado de contenedores 19-21
D. Transporte de mercaderías por el empresario 22
E. Acondicionamiento o elaboración de las mercaderías 23
F. Operaciones con los contenedores vacíos 24

IV. CUESTIONES RELATIVAS AL ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LAS NORMAS UNIFORMES 25-49

A. Guarda de las mercaderías 26-34
1. Custodia 28
2. Zona bajo el control del empresario 29-31
3. Aplicación de la definición a casos concretos 32-34
B. Relaciones con el transporte internacional 35-49

V. PERÍODOS DE RESPONSABILIDAD DEL TRANSPORTISTA 50-65

A. Instrumentos relativos al transporte internacional 53-60
1. Transporte marítimo de mercaderías 53-54
2. Transporte aéreo de mercaderías 55
3. Transporte de mercancías por carretera 56-57
4. Transporte de mercaderías por ferrocarril 58-59
5. Transporte multimodal de mercancías 60
B. Resumen 61-65

VI. INSPECCIÓN DE LAS MERCADERÍAS RECIBIDAS POR EL EMPRESARIO 66-72

INTRODUCCIÓN

1. La Comisión, en su 17.° período de sesiones (1984), asignó a su Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales la labor de formular unas normas jurídicas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte (en adelante denominados "empresarios")[1]. El Grupo de Trabajo comenzó su labor sobre este tema en su octavo período de sesiones, celebrado en Viena del 3 al 13 de diciembre de 1984 (A/CN.9/260). De conformidad con la decisión de la Comisión en su 17.° período de sesiones[2], el Grupo de Trabajo decidió basar su labor en el documento A/CN.9/252, así como en el anteproyecto de convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte adoptado por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) y en el informe explicativo de ese anteproyecto preparado por la secretaría del UNIDROIT[3].

2. En su octavo período de sesiones el Grupo de Trabajo efectuó un amplio examen de las cuestiones que se planteaban en relación con la responsabilidad de los empresarios antes de tratar de redactar normas uniformes detalladas (A/CN.9/260, párr. 12). Esas deliberaciones se basaron en dos documentos de trabajo preparados por la secretaría de la CNUDMI (A/CN.9/WG.II/WP.52 y WP.53). En el contexto de su análisis del ámbito de las normas uniformes, el Grupo de Trabajo pidió a la secretaría que preparase un estudio sobre distintos aspectos del tema, teniendo en cuenta las actividades realizadas por los empresarios así como las circunstancias relativas a diversos modos de transporte. También pidió que el estudio considerase los aspectos jurídicos del tema derivados de la diversidad de convenios internacionales de transporte, comprendida la definición exacta del momento en que empieza y termina la responsabilidad de un transportista por las mercaderías, lo que podría resultar en una superposición de la responsabilidad de un transportista con la del empresario, y tener repercusiones respecto de posibles acciones de recurso del transportista contra un empresario (A/CN.9/260, párr. 27).

3. El presente informe se ha preparado de conformidad con las peticiones mencionadas. Trata de diversos temas empíricos y jurídicos pertinentes para la cuestión del ámbito de las normas uniformes, y contiene también una sección en la que se describen prácticas con respecto a la inspección de mercaderías de las que han tomado posesión empresarios y documentación procedente de éstos[4]. En el documento A/CN.9/WG.II/WP.56 figura un proyecto de artículos de las normas uniformes preparado habida cuenta de las deliberaciones contenidas en ese informe.

I. Panorama de los empresarios que llevan a cabo operaciones relativas a las mercaderías que son objeto de transporte

4. Existe una gran variedad de tipos de empresarios que llevan a cabo operaciones relativas a las mercaderías que son objeto de transporte. Éstos no pertenecen a categorías definidas; más bien presentan duplicaciones considerables de funciones, así como grandes disparidades con respecto a factores como el tipo de empresario, los tipos de mercaderías de las que se ocupa, las actividades que lleva a cabo, y las partes con las que mantiene relaciones contractuales y para las que presta sus servicios. Además, como se verá más adelante, la nomenclatura que se ha utilizado tradicionalmente para describir los diversos tipos de empresarios no constituye una forma satisfactoria de distinguirlos entre sí. En los comentarios que figuran a continuación se exponen determinadas características de esos empresarios de forma sistemática, con objeto de facilitar un tratamiento de algunos de los temas surgidos en el contexto de normas jurídicas que rigen la responsabilidad de empresarios de terminales de transporte.

5. Algunos empresarios prestan amplios servicios de terminales a transportistas o empresas interesados en las cargas (es decir, expedidores y consignatarios), comprendida la carga y descarga de mercaderías, el almacenamiento, y los tipos de actividades que se describen en la sección III *infra*, en los locales que ocupan, habitualmente como propietarios o arrendatarios. Entre esos empresarios figuran los que explotan terminales de aeropuertos y marítimas, fluviales, ferroviarias y de transporte por carretera. Esos empresarios suelen ocuparse de más de una modalidad de transporte. Por ejemplo, las terminales marítimas o fluviales suelen disponer de enlaces ferroviarios y por carretera, y cargar y descargar vagones de ferrocarril y camiones, además de buques o embarcaciones fluviales. Una carretera interior o un servicio de ferrocarril pueden utilizarse tanto para el transporte ferroviario como por carretera. Los aeropuertos tienen también enlaces con carreteras y muchas veces con ferrocarriles, aunque el personal de aeropuertos pocas veces carga mercaderías en medios de transporte distintos de las aeronaves o los descarga de ellos. En ocasiones, esos empresarios arriendan espacios o instalaciones dentro de sus terminales a otros empresarios, como ocurre con los

[1] Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 17.° período de sesiones. *Documentos oficiales de la Asamblea General, trigésimo noveno período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/39/17), párrs. 105 a 113; véase asimismo Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 16.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo octavo período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/38/17), párrs. 109 a 115.

[2] Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 17.° período de sesiones, nota 1, *supra*, párr. 113.

[3] El anteproyecto de Convención del UNIDROIT se reproduce en el documento A/CN.9/252, anexo II; el informe explicativo se reproduce en el documento A/CN.9/WG.II/WP.52/Add.1.

[4] Además de efectuar sus propias investigaciones y estudios para la preparación del presente informe, se proporcionó a la secretaría de la CNUDMI un proyecto de informe preparado por la secretaría de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) sobre los derechos y los deberes de los empresarios y usuarios de terminales de contenedores (véase A/CN.9/260, párr. 96). La versión definitiva de ese informe se presentará a la Comisión de Transporte Marítimo de la UNCTAD, en su 12.° período de sesiones, que se celebrará del 10 al 21 de noviembre de 1986.

empresarios de una terminal de ferrocarril en la que se arrienda espacio de almacenamiento a transportistas por carretera o transitarios.

6. Existen otros tipos de empresarios que ofrecen tipos de servicios más limitados con respecto a mercaderías de los descritos anteriormente, pero que también llevan a cabo sus actividades en zonas ocupadas por ellos. Esos empresarios pueden limitar sus servicios a un tipo de actividad principal. Entre ellos figuran, por ejemplo, los empresarios de "centros de agrupación", que agrupan mercaderías para el transporte, por ejemplo, al contenedorizar mercaderías de uno o más consignatarios, y que fragmentan cargamentos contenedorizados u otros cargamentos agrupados que han sido transportados internacionalmente para su entrega a uno o más consignatarios. También hay empresarios de depósitos que almacenan mercaderías antes del transporte, durante él o después. Los empresarios de depósitos pueden almacenar a corto plazo en relación directa con el transporte (por ejemplo, si almacenan mercaderías hasta su carga en un medio de transporte o hasta que se haga cargo de ellas el consignatario después de su descarga, que es lo que se suele denominar almacenamiento de tránsito), almacenar a largo plazo, o hacer ambas cosas. Los depósitos o almacenes de aduanas albergan mercaderías hasta la terminación de las formalidades aduaneras. Los centros de agrupación y los almacenes pueden estar ubicados dentro o cerca de las instalaciones de otros empresarios que cargan las mercaderías en los medios de transporte o las descargan de éstos; no obstante, los depósitos utilizados para el almacenamiento a largo plazo suelen estar ubicados a cierta distancia del lugar en el que se cargan o descargan las mercaderías.

7. Existen asimismo empresarios que realizan determinados tipos de actividades con mercaderías, pero que no poseen sus propias instalaciones en las que realizar esas actividades. Llevan a cabo sus actividades con mercaderías ubicadas que se hallan en las instalaciones de otro empresario o en los medios de transporte. Entre esos empresarios figuran los que proporcionan mano de obra y equipo para que los utilice un segundo empresario, un transportista u otros interesados en las cargas para descargar mercaderías procedentes de un medio de transporte y depositarlas en una terminal propiedad del segundo empresario o cargarlas directamente en otro medio de transporte, o cargar mercaderías procedentes de una terminal propiedad de un segundo empresario en un medio de transporte (en el transporte marítimo en ocasiones se denomina a esos empresarios estibadores o empresas de carga y descarga). Entre ellos también figuran diversos tipos de empresarios que inspeccionan mercaderías, las fumigan o efectúan operaciones análogas en las instalaciones de otro empresario en los medios de transporte.

8. Como ya se ha indicado, la distinción entre los diversos tipos de empresarios que llevan a cabo operaciones relativas a mercaderías que son objeto de transporte es confusa, debido a que las funciones y las operaciones realizadas por un tipo de empresario son las mismas que llevan a cabo otros tipos de empresarios. El esfuerzo por distinguir entre diversos tipos de empresarios no se ve apoyado por la nomenclatura tradicional utilizada respecto de entidades activas en servicios distintos del transporte, en relación con el transporte internacional. Por ejemplo, los empresarios que se consideran a sí mismos como empresas de carga y descarga pueden efectuar otras actividades además de su función tradicional de carga y descarga de mercaderías. Pueden tener además instalaciones de su propiedad en las que almacenan las mercaderías o las mantienen durante la realización de esas actividades. Del almacenamiento y otros tipos de actividad, entre ellas la carga y la descarga de mercaderías, pueden también encargarse empresarios conocidos como corredores marítimos o agentes marítimos, agentes de muelles, y agentes de descarga, así como transitarios (tanto si actúan como agentes principales como si son agentes que actúan en nombre de empresas interesadas en las cargas). Los empresarios de depósitos suelen realizar diversas actividades además del almacenamiento. Una terminal de carretera o de ferrocarril interiores puede funcionar como centro de almacenamiento y de distribución (véase el párrafo 17 *infra*). Los transportistas explotan a veces sus propias terminales marítimas, por carretera o ferroviarias en las que almacenan mercaderías y efectúan actividades de manipulaciones y de otro tipo. Hay empresas manufactureras que explotan sus propias terminales en relación con las importaciones que hacen de materias primas o los productos que exportan; esas actividades pueden asimismo realizarse en esas terminales para otras empresas. Por último, un empresario de transporte combinado o multimodal puede efectuar el transporte y todas las actividades de almacenamiento, manipulación y de otro tipo con respecto a las mercaderías desde el momento en que el expedidor las entrega hasta el momento en que el consignatario toma posesión de ellas.

9. Con respecto a su propiedad, algunas empresas son estatales o públicas; es lo que suele ocurrir con las terminales ferroviarias y los aeropuertos, así como con los almacenes de aduanas (aunque muchos de éstos son de propiedad privada). Otras empresas pertenecen a sociedades comerciales privadas. Algunas son propiedad de sociedades cuya única actividad es el almacenamiento o la realización de operaciones en terminales con mercaderías que son objeto de transporte; otras son propiedad de sociedades que realizan otros aspectos del transporte de mercaderías (por ejemplo, transportistas o expedidores); existen incluso otras que son propiedad de sociedades manufactureras o comerciales. Algunas pertenecen a sociedades compuestas de diversas combinaciones de las mencionadas anteriormente.

10. Las empresas representan una amplia gama de niveles de adelanto técnico y operacional. Algunas tienen gran densidad de mano de obra y usan equipo y técnicas de manipulación relativamente poco adelantados. Otras emplean equipo y técnicas de niveles muy avanzados tecnológica y mecánicamente. Por lo general, eso permite manipular mercaderías con mayor velocidad y eficacia, y a menudo con menor riesgo de pérdida o daños a las mercaderías que en las empresas menos avanzadas.

II. Tipos de mercaderías que son objeto de transporte

11. Las mercaderías manipuladas por empresarios son de muchos tipos diferentes. Entre ellos figuran mercaderías unificadas (por ejemplo mercaderías unificadas en contenedores, transportadores de transbordo rodado y buques portagabarras); mercaderías fraccionadas; mercaderías a granel (por ejemplo minerales, cemento, granos; las mercaderías de esta índole pueden transportarse también en contenedores o en sacos como cargamento fraccionado), y mercaderías líquidas (que también pueden ser transportadas en contenedores). Determinados empresarios están especializados en tipos especiales de mercaderías (por ejemplo mercaderías transportadas en contenedores, mercaderías a granel, mercaderías líquidas, madera, minerales); otros se encargan de una amplia gama de mercaderías. La especialización en tipos especiales de mercaderías suele representar una fase relativamente avanzada de desarrollo en la organización de actividades relacionadas con el transporte que atienden una zona específica. Algunos empresarios, como los de terminales marítimas, a veces almacenan, e incluso organizan la distribución de contenedores vacíos pertenecientes a un transportista o a un proveedor de contenedores, así como otro equipo relacionado con el transporte de mercaderías, como chassis para el transporte por carretera de contenedores o lanchas para el transporte de mercaderías en buques portagabarras.

12. Las diferentes características de los diversos tipos de mercaderías y sus diferentes circunstancias hacen que muchas veces los empresarios adopten distintas prácticas con respecto a cada tipo. Entre esas prácticas distintas figuran diferencias en lo que respecta a:

a) Métodos de manipulación (por ejemplo, los contenedores pueden manipularse con grúas-pórtico, carretillas-pórtico y carretillas de horquilla elevadora; las cargas a granel pueden cargarse y descargarse con paletas, cintas transportadoras que hacen su recorrido entre la terminal y el medio de transporte, o rampas; las cargas fraccionadas pueden manipularse con grúas y carretillas de horquilla elevadora; las cargas líquidas pueden cargarse y descargarse por tuberías o tubos);

b) Tipos de operaciones efectuadas (por ejemplo, pueden realizarse operaciones con respecto a determinados tipos de mercaderías que no se efectúan con otros tipos, como limpieza de grano, compactación de carbón para evitar su combustión espontánea, canteo de madera (por ejemplo, mediante el corte de las puntas para obtener pilas uniformes), lavado y desinfección de contenedores: véase la sección III, *infra*);

c) Métodos de almacenamiento (por ejemplo contenedores, vehículos de transbordo por rodadura, y algunas mercaderías a granel pueden almacenarse en zonas al aire libre, mientras que otras mercaderías (por ejemplo grano, mercaderías fraccionadas) se almacenan en espacios cubiertos o protegidos; los contenedores refrigerados que contengan mercaderías perecederas deben estar conectados al suministro de electricidad para que funcione el mecanismo de refrigeración);

d) El movimiento de mercaderías en los locales del empresario (por ejemplo los contenedores llenos se mantienen habitualmente en una terminal de contenedores únicamente durante breves períodos de tiempo; se transfieren directamente de un medio de transporte a otro o se mantienen en la terminal por un período máximo de unos días en espera de cargarlos en un medio de transporte o hasta que el consignatario toma posesión de ellos; las mercaderías fraccionadas suelen quedarse durante períodos de tiempo más largos), y

e) Prácticas relativas a la inspección de mercaderías de las que ha tomado posesión un empresario (por ejemplo, es raro que se inspeccionen las mercaderías cerradas en contenedores herméticos o en vehículos de transbordo por rodadura, así como algunas mercaderías a granel, mientras que la maquinaria desembalada sí suele inspeccionarse (véase la sección VI, *infra*)).

III. Operaciones relativas a las mercaderías objeto de transporte

13. La siguiente descripción de los diversos tipos de operaciones relativas a las mercaderías que son objeto de transporte tiene por objeto facilitar el examen del ámbito de aplicación de las normas uniformes (comentadas en la sección IV, *infra*).

A. *Carga y descarga de mercaderías*

14. Si bien, en algunas ocasiones, el transportista o el interesado carga las mercaderías en medios de transporte, o las descarga, en general, los que realizan estas operaciones son los empresarios. Es importante saber quién es la parte que carga y descarga las mercaderías y el régimen jurídico aplicable a estas operaciones pues, según las estadísticas, cuando las mercaderías están expuestas a más riesgo es durante la ejecución de ellas.

15. Cuando el que se ocupa de la descarga es el empresario, su personal y equipo retiran las mercaderías de los medios de transporte. En ese momento pueden ocurrir varias cosas. Por ejemplo, es posible que se carguen directamente en otro medio de transporte sin tocar tierra, o que las lleve a los locales del empresario antes de cargarlas directamente en otro medio de transporte; es posible que se las coloque en tierra por un breve período y luego se las cargue en otro medio de transporte; que se las deposite en un tinglado o zona de tránsito en los locales del empresario en espera de que se las cargue en otro medio de transporte o las recoja el consignatario; que se las lleve a un depósito de aduanas mientras esté pendiente el despacho, o que se las deposite por mucho tiempo en una zona de almacenamiento. Las situaciones que se presentan en el caso de la carga de mercaderías en medios de transporte son fundamentalmente las opuestas a las que se acaban de describir.

16. El empresario puede efectuar diversas operaciones auxiliares de las de carga y descarga mientras las mercaderías se encuentran a bordo o dentro de un medio de transporte. Entre esas operaciones figuran, por ejemplo, la estiba (colocar la carga en su orden adecuado

en la bodega de un medio de transporte), el arrumaje (distribuir la carga en el medio de transporte), el entablado (colocar material alrededor o bajo la carga para impedir daños durante el transporte), y la trinca de los contenedores a bordo de una embarcación. En algunos casos, como cuando la carga se encuentra a bordo de un buque de altura, esas operaciones las suele ejecutar el empresario bajo la supervisión del capitán del buque. En otros, pueden llevarse a cabo sin la supervisión del transportista, por ejemplo, cuando se trata de mercaderías cargadas en un vagón de ferrocarril o en una terminal privada en los locales del empresario.

B. *Almacenamiento de las mercaderías*

17. El empresario puede conservar o almacenar las mercaderías en diversas circunstancias. Como se ha mencionado *supra*, las mercaderías que están por salir, pueden conservarse por un breve período en una zona o tinglado de tránsito o bien, en un depósito por el tiempo que sea necesario antes de cargarlas en el medio de transporte, mientras que las mercaderías que llegan también pueden conservarse o almacenarse en un depósito de aduanas. Algunas veces, el expedidor y el consignatario depositan las mercaderías en poder del empresario por períodos indefinidos o largos hasta que las necesitan. (Probablemente, no deba considerarse que estas mercaderías son objeto de transporte: véase la sección IV, B. *infra*.) En algunos casos, el interesado en el cargamento puede utilizar al empresario como centro de distribución, en cuyo caso el empresario recibe del transportista las mercancías y las deposita en sus locales hasta que el interesado le dé instrucciones de entregarlas a su cliente o cargarlas en un medio de transporte para que se le lleven al cliente. De hecho, el propietario recurre a ese empresario para que almacene sus existencias. En esos casos, el empresario también puede ocuparse de recoger y entregar las mercaderías (véase el párrafo 22, *infra*).

18. Mientras el empresario guarda o almacena las mercaderías, él mismo u otra persona puede realizar otras operaciones con respecto a las mercaderías, entre ellas muchas de las que se comentan en los párrafos siguientes.

C. *Embalaje y envasado de las mercaderías: llenado y vaciado de contenedores*

19. El cliente puede pedir al empresario que embale o vuelva a embalar las mercaderías en forma adecuada para el transporte. Por ejemplo, las que el empresario recibe en sacos pueden colocarse en sacos más pequeños. Además, el empresrio puede reparar los embalajes dañados, tanto si los ha recibido en esas condiciones como si el daño se ha producido cuando estaban a su cargo.

20. También es posible que el cliente pida al empresario que envase las mercaderías para la venta, por ejemplo que llene botellas con vino que se ha recibido en tanques. Esas operaciones suelen ejecutarse durante el almacenamiento a largo plazo o en centros de distribución (véase el párrafo 17 *supra*).

21. Además, algunos empresarios pueden llenar o vaciar contenedores. La primera de esas operaciones puede entrañar el agrupamiento de los envíos de diversos expedidores en un único contenedor (por ejemplo, un contenedor de propiedad del transportista, de una empresa que los arrienda o del empresario); o bien, pueden colocarse las mercaderías del mismo expedidor en un contenedor (que también puede ser del transportista, de una empresa que los arrienda, del empresario o del expedidor). El empresario también puede vaciar los contenedores que ha recibido en circunstancias análogas a las que se acaban de describir.

D. *Transporte de mercaderías por el empresario*

22. En algunas ocasiones los empresarios se encargan del transporte de mercaderías entre sus locales y lugares que se encuentran fuera de éstos. Por ejemplo, algunos empresrios retiran las mercaderías de los expedidores o las entregan a los consignatarios. Otros las transportan entre una terminal principal y un almacén o centro de agrupación fuera de la terminal principal, que puede ser propiedad del empresario que posee la terminal o de otro. Los empresarios de los centros de distribución a veces retiran mercaderías de sus clientes para almacenarlas antes del transporte y luego las llevan a su destino final, conforme a instrucciones de los clientes. Si se trata de buques portagabarras, la embarcación puede amarrarse mar adentro, y descargarse las gabarras en el agua para que luego los remolcadores del empresario las lleven a la terminal.

E. *Acondicionamiento o elaboración de las mercaderías*

23. En determinadas circunstancias, los empresarios se encargan de operaciones que entrañan acondicionamiento o elaboración de mercaderías. En algunos casos, esas operaciones modifican el tipo, la condición o la cantidad de las mercaderías y en otros, no. También hay casos intermedios. Ejemplos de operaciones de acondicionamiento o elaboración son los siguientes: limpieza y fumigación de granos; maduración de frutas; secado y canteado de madera; desalación de cueros; tratamiento de mineral de hierro para mejorar sus características o aumentar su contenido ferroso (esta operación comprende, entre otras, lavado, trituración, cribado, transformación en bolas o lingotes); molienda de soja y producción de harina y aceite de soja a partir de granos triturados.

F. *Operaciones con los contenedores vacíos*

24. Algunos empresarios almacenan los contenedores para sus propietarios (por ejemplo, transportistas o compañías que arriendan contenedores). A menudo los desodorizan, desinfectan, limpian y reparan. Además, pueden administrar las existencias y distribuir los contenedores por cuenta de sus propietarios.

IV. Cuestiones relativas al ámbito de aplicación de las normas uniformes

25. En el octavo período de sesiones del Grupo de Trabajo se expresaron las opiniones predominantes con respecto a dos cuestiones relativas al ámbito de aplicación de las normas uniformes: que éstas debían aplicarse sólo a las operaciones relacionadas con la guarda y en el contexto del transporte internacional (A/CN.9/260, párrafos 14 y 23). En las siguientes subsecciones se trata de estos temas.

A. *Guarda de las mercaderías*

26. Como la guarda de las mercaderías constituye un elemento clave para delimitar el ámbito de aplicación de las normas uniformes, es importante que en el Grupo de Trabajo haya acuerdo con respecto a lo que significa "guarda". Además, conviene que en las propias normas uniformes se defina este término.

27. A los efectos de determinar el ámbito de aplicación de las normas uniformes, la guarda puede definirse como el ejercicio por parte de un empresario de la custodia de las mercaderías en una zona bajo su control. Esta definición tiene dos elementos clave: el concepto de custodia y el de zona bajo el control del empresario.

1. *Custodia*

28. El concepto de custodia connota la conservación, la vigilancia, el cuidado o la protección de las mercaderías. Encierra la idea de que las mercaderías se encuentran bajo el control físico inmediato del que ejerce la custodia. En general no se aplicará a los casos en los que una persona tiene la responsabilidad jurídica global o la propiedad de las mercaderías, pero no ejerce sobre ellas un control físico inmediato. En algunos casos, el que las mercaderías estén o no bajo la custodia de un empresario depende de las disposiciones del contrato que ha celebrado con su cliente o de las leyes, reglamentaciones o costumbres aplicables en el lugar en que se encuentran las mercaderías. Por ejemplo, cuando un empresario se ocupa de la carga o descarga, o de operaciones sobre o en un medio de transporte, como la estiba, el entablado, la trinca o el arrumaje (véase el párrafo 16 *supra*), es posible que esas disposiciones contractuales, leyes, reglamentaciones o costumbres determinen si las mercaderías se encuentran bajo la custodia del empresario y, en caso afirmativo, cuándo comienza y termina esa custodia. En el caso de las operaciones que realizan determinados empresarios, como estibadores o cargadores, que se limitan a suministrar mano de obra y equipo para la carga o descarga de las mercaderías y realizan esas operaciones exclusivamente en medios de transporte o locales de otro empresario, no se suele considerar que los primeros tengan la custodia de las mercaderías mientras realizan sus operaciones.

2. *Zona bajo el control del empresario*

29. La zona bajo el control del empresario es la que ocupa en exclusiva el empresario (por ejemplo, como propietario o arrendatario). El empresario sería el ocupante en exclusiva de la zona que se encuentra dentro de los límites de la terminal o de otros locales suyos y, casi siempre, de las superficies de agua adyacentes a los muelles en los que amarran las embarcaciones a las que presta sus servicios. En el caso de terminales de carga y descarga frente a la costa para cargamentos líquidos o a granel, las embarcaciones amarran junto a plataformas de carga y descarga que están unidas a la terminal en tierra por una tubería u otro transportador que lleva las mercaderías desde y hacia la embarcación. La plataforma frente a la costa y el transportador se considerarían zonas bajo el control del empresario.

30. La zona bajo el control del empresario tal vez deba abarcar también superficies de las que el empresario no es ocupante en exclusiva, pero a las que tiene derecho de acceso y uso en común con otros empresarios o entidades, como muelles compartidos por dos o más empresarios. Podría considerarse que el empresario que utilice esos muelles, o una zona análoga, tiene esa zona bajo su control mientras tenga el derecho exclusivo a utilizarla a los efectos de la carga, descarga o ejecución de otras operaciones relacionadas con las mercaderías.

31. El Grupo de Trabajo tal vez desee estudiar si, a los efectos de definir la guarda, la zona bajo el control del empresario deba limitarse a zonas de los tipos descritos en los párrafos anteriores, o si es preciso considerar que el empresario tiene el control de toda zona que ocupe para realizar operaciones relacionadas con las mercaderías, incluso las que no ocupa en exclusiva, como las que se encuentran en locales de transportistas u otros empresarios. Ese enfoque ampliaría considerablemente el alcance del término "guarda". Por ejemplo, abarcaría operaciones realizadas por empresarios dentro o a bordo de medios de transporte (por ejemplo, estiba, entablado, trinca y arrumaje). También incluiría las operaciones de cargadores y estibadores, si las mercaderías se encontraran bajo la custodia de esos empresarios.

3. *Aplicación de la definición a casos concretos*

32. A fin de facilitar la comprensión del posible alcance de la definición de guarda que se propone *supra*, los párrafos que siguen a continuación contienen ejemplos de situaciones concretas que estarían comprendidas en esa definición o excluidas de ella.

33. Las situaciones siguientes estarían comprendidas en la definición de guarda que se propone *supra*, y se regirían por las normas uniformes si existiera la relación necesaria con el transporte internacional (véase la subsección B, *infra*):

a) Cuando las mercaderías (incluidas, por ejemplo las que están en los contenedores y los propios contenedores) se almacenan por un período indefinido o a largo plazo en una zona bajo el control del empresario;

b) Cuando el empresario conserva las mercaderías en un tinglado o zona de tránsito, bajo su control;

c) Durante dos partes de las operaciones de carga y descarga en las que las mercaderías se encuentran bajo la custodia del empresario en una zona bajo su control (véase el párrafo 28 *supra*);

d) Cuando el empresario descarga las mercaderías de un medio de transporte, las lleva a una zona bajo su control y las carga inmediatamente en otro medio de transporte, hayan o no permanecido en esa zona o tocado efectivamente tierra. En esos casos, existiría guarda durante el tiempo en el que las mercaderías estuvieran bajo la custodia del empresario y en una zona bajo su control. Cabe señalar el caso de una terminal marítima en la que se efectúen operaciones con mercaderías a granel o contenedores y el equipo del empresario, que funcione más allá del borde del muelle, recoja las mercaderías de una embarcación amarrada junto al muelle y las deposite inmediatamente en otra embarcación, también amarrada junto al muelle, sin que las mercaderías pasen por éste. En la mayoría de los casos, la zona de amarre adyacente al muelle se consideraría como instalación de propiedad del empresario o arrendada por éste, o sería una zona a la que el empresario tiene derecho de acceso y uso en común con otros, con lo que podría decirse que la guarda se ejerce durante la realización de esas operaciones. De lo contrario, no existiría guarda;

e) Mientras las mercaderías se encuentran bajo la custodia del empresario en una zona bajo su control y son objeto de otras operaciones (por ejemplo, envasado y reenvasado, embalaje, agrupación, acondicionamiento y elaboración; véase la sección III, C y E, *supra*);

f) Mientras las mercaderías se encuentran en o sobre un vagón de ferrocarril o un chasis de camión en una zona bajo el control del empresario, durante el período en el que el vagón o el chasis se encuentren bajo la custodia del empresario (p.ej. hasta que el porteador por carretera o ferrocarril retire el chasis o el vagón);

g) Mientras las mercaderías se encuentran en una gabarra, en el agua, junto al muelle del empresario, durante el período en el que la gabarra se encuentre bajo la custodia del empresario (por ejemplo, hasta que se embarque en el buque portagabarras), si la superficie de agua está bajo el control del empresario.

34. Conforme a la definición propuesta *supra*, en las siguientes situaciones las mercaderías no se encontrarían bajo la guarda del empresario:

a) Durante las operaciones realizadas por un empresario con respecto a las mercaderías sobre o en medios de transporte y bajo la supervisión del transportista, como las operaciones de estiba, entablado, trinca y arrumaje. Estas operaciones quedarían excluidas porque no tienen lugar en una zona bajo el control del empresario, en el sentido de la definición *supra*, y también, en la mayoría de los casos, porque las mercaderías no se encuentran bajo su custodia (véase el párrafo 28 *supra*);

b) En las partes de las operaciones de carga y descarga en las que las mercaderías no se encuentran bajo la custodia del empresario ni en una zona bajo su control;

c) Durante las operaciones que realiza el empresario mientras las mercaderías se encuentran en una zona bajo el control de otro empresario (véase el párrafo 7 *supra*), por ejemplo, en el caso de los estibadores o cargadores de muelle que se limitan a retirar las mercaderías de un medio de transporte ubicado en los locales de otro empresario o junto a ellos, y las depositan en esos locales o las transportan por ellos para cargarlas en otro medio de transporte. Las mercaderías no se encontrarían bajo la guarda del empresario que realiza esas operaciones, si bien podrían estar bajo la guarda del empresario en cuyos locales se depositan o transportan, siempre que pudiera considerarse que ese empresario tiene la custodia de las mercaderías;

d) Durante otras operaciones con respecto a las mercaderías, como la fumigación e inspección (véase el párrafo 7 *supra*), mientras éstas se encuentren bajo la custodia de otro empresario o transportista y en una zona bajo su control. Las mercaderías estarían bajo la guarda del empresario que las tiene bajo su custodia y no del que realiza las operaciones.

B. *Relaciones con el transporte internacional*

35. En lo que respecta a la relación necesaria de las normas uniformes con el transporte internacional cabe elegir cuál será el centro de esa relación. Existen las siguientes posibilidades: *a)* que la guarda y otras actividades que deberán abarcar las normas tengan relación con el transporte internacional, y *b)* que las mercaderías que abarcarán las normas uniformes sean objeto de transporte internacional. El enfoque *a)* fue el adoptado en el anteproyecto de convención del UNIDROIT (apartado *b)* del artículo 2). La elección de uno de esos dos enfoques puede suponer poca diferencia con respecto a los momentos en que las normas uniformes rigen o dejan de regir. No obstante, para facilitar el análisis, y conforme a la teoría de que el objetivo de las normas uniformes es establecer la responsabilidad por pérdida o daño de las mercaderías mientras están a cargo del empresario, y no se ocupan de que el empresario no logre obtener ciertos resultados al realizar actividades específicas, los siguientes comentarios se basarán en el enfoque *b)*, aunque sin prejuzgar por ello la solución definitiva de la cuestión. Los comentarios serán igualmente aplicables a ambos enfoques.

36. Con respecto a la índole y el ámbito de la relación necesaria de las mercaderías con el transporte internacional, y por tanto del ámbito de aplicación de las normas uniformes, puede analizarse la ilustración que figura a continuación:

(nacional) (nacional) (internacional) (nacional (nacional)

expedidor ___ A ___ B ___ C ___ D ___ consignatario

[_____ Estado X _____] [_____ Estado Y _____]

En esta ilustración, las mercaderías se transportan en el país al empresario A (por ejemplo una terminal interior de carretera o ferrocarril) en el Estado X. Allí, otro transportista nacional toma posesión de ellas y las transporta al empresario B (por ejemplo, una terminal marítima) también en el Estado X. En B, las mercaderías se cargan en un medio de transporte (por ejemplo, un buque) y se transportan internacionalmente al empresario C (por ejemplo una terminal marítima) en el

Estado Y. Allí, un transportista nacional toma posesión de ellas y las transporta al empresario D (por ejemplo una carretera interior o terminal de ferrocarril) en el Estado Y. Después se transportan al consignatario.

37. Es posible que el Grupo de Trabajo desee estudiar si las normas uniformes deben abarcar mercaderías que están bajo la custodia de todos los empresarios de la cadena de transporte desde el expedidor al consignatario (es decir, A, B, C y D). Un resultado así puede ser apropiado cuando las mercaderías estén cubiertas por un contrato de transporte multimodal o transporte combinado, en el cual el operador de transporte multimodal (OTM) o empresario de transporte combinado (ETC) se compromete a realizar o a procurar el transporte de las mercaderías como principal desde el expedidor hasta el consignatario. En tal caso, las mercaderías serían tanto jurídica como empíricamente objeto de transporte internacional en todas las fases de la cadena de transporte. Además, en el caso de un OTM que está sometido a un régimen de responsabilidad unitaria como el que existirá en virtud del Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías (El "Convenio Multimodal") cuando ésta entre en vigor, su derecho de recurso frente a cada empresario dentro de la cadena estaría mejor protegido si se sometiera a todos a las normas uniformes, dado que el régimen de responsabilidad aplicable al empresario en virtud de las normas uniformes sería análogo al aplicable al OTM con arreglo a la Convención Multimodal. En el caso de los OTC, la cuestión de la protección del derecho de recurso frente a un empresario mediante la coordinación de los regímenes de responsabilidad aplicables al ETC y al empresario sería menos importante en algunos casos. Los contratos de transporte combinado suelen estipular básicamente que en los casos en que pueda demostrarse que la pérdida o los daños hayan tenido lugar durante una fase concreta del transporte, la responsabilidad del OTC se rige por el régimen de responsabilidad preceptiva (es decir, un régimen del que no es posible desviarse mediante contrato) aplicable a esa fase al amparo de un convenio internacional o de una ley nacional. En consecuencia, en esos casos el régimen por el que se rige la responsabilidad del ETC sería el mismo que el régimen por el que se rige un empresario contra el cual pretende recurrir aquél. No obstante, la cuestión del recurso es importante para un ETC cuando pueda demostrarse que la pérdida o los daños han tenido lugar mientras las mercaderías estaban bajo la custodia del empresario, pero el régimen de responsabilidad con arreglo a la ley nacional puede dejarse sin efecto mediante contrato. En esos casos, normalmente el ETC está sometido a un régimen de responsabilidad más severo en virtud de su contrato de transporte combinado con su cliente que el régimen por el cual se rige la responsabilidad del empresario para con el ETC.

38. Incluso en el caso de transporte segmentado (es decir, cuando cada fase del transporte se efectúa conforme a un contrato separado y se rige por un régimen de responsabilidad distinto), podría considerarse que las mercaderías son de hecho objeto de transporte internacional mientras están bajo la custodia de todos los empresarios de la cadena de transporte. Se obtendría el grado máximo de uniformidad si las normas uniformes abarcasen mercaderías bajo la custodia de todos esos empresarios. No obstante, cabe poner en tela de juicio si esa uniformidad es necesaria. A ese respecto, puede señalarse que los empresarios A y D de la ilustración contenida en el párrafo 36, por ejemplo, toman cada uno de ellos posesión de las mercaderías de un transportista nacional y las entregan a otro transportista nacional. Las responsabilidades de esos transportistas en concepto de pérdida o de daño a las mercaderías se regirían por la ley nacional. Las mercaderías bajo custodia de esos empresarios no son objeto de transporte internacional en el sentido jurídico, y las actividades realizadas por esos empresarios con respecto a las mercaderías no serían inmediatamente pertinentes para la relación entre las partes en un contrato de transporte internacional (véanse, por ejemplo, los párrafos 67 y 68 *infra*). Como un transportista internacional (distinto de un OTM o un ETC, de los que se habla en el párrafo anterior) no sería transporte responsable por las mercaderías bajo custodia de los empresarios, no se plantea la necesidad de proteger el derecho de recurso de un transportista internacional. En consecuencia, cabría considerar innecesario que un régimen uniforme internacional rigiese la responsabilidad de tales empresarios, tanto desde el punto de vista de una demanda efectuada por los interesados en la carga directamente contra el empresario, como de una acción de recurso efectuada por un transportista frente al empresario.

39. Con respecto a la forma en que deberán formularse en las normas uniformes las mercaderías que son objeto de transporte internacional, el Grupo de Trabajo en su octavo período de sesiones fue partidario de un enfoque objetivo (A/CN.9/260, párr. 20). En el supuesto de que se deseara que las normas uniformes abarcasen mercaderías bajo la custodia de todos los empresarios dentro de la cadena de transporte de mercaderías de un Estado a un destino en otro Estado (por ejemplo, bajo la custodia de los empresarios A, B, C y D en la ilustración del párrafo 36), las normas podrían estipular que rigiesen para las mercaderías que son objeto de transporte en las que el punto de partida y el lugar de destino están situados en dos Estados diferentes[5]. No obstante, esa formulación podría plantear dudas en situaciones particulares. Un ejemplo lo constituye el caso siguiente: en la ilustración que figura en el párrafo 36 *supra*, el empresario A, que recibió las mercaderías del transportista nacional, actúa como un centro de distribución (véase el párrafo 17 *supra*); en el momento en que se transportaron las mercaderías a A, el expedidor no había vendido aún las mercaderías, y por tanto no había decidido cuál era su destino definitivo, pero encargó a A que almacenara las mercaderías hasta nueva orden; un mes después, el expedidor vendió las mercaderías a un comprador extranjero y encargó a A que las entregase a un transportista nacional para que las transportase a B, quien entregaría las mercaderías al

[5]Éste es básicamente el enfoque seguido en el anteproyecto de convención del UNIDROIT (apartado *b)* del artículo 2) y que recibió el apoyo del Grupo de Trabajo (véase A/CN.9/260, párrs. 20 y 21).

transportista internacional. En ese caso puede plantearse la cuestión de determinar si las mercaderías fueron objeto de transporte internacional cuando el expedidor las puso en posesión de A, o sólo cuando el transportista nacional las entregó a B. Cabe señalar que en el caso expuesto, incluso cuando A recibe instrucciones de entregar las mercaderías a un transportista nacional para que las transporte a B, tal vez desconozca que al final las mercaderías se transportarán a otro Estado. La documentación de transporte que manejará o que verá A no tiene por qué mostrar necesariamente que las mercaderías van a ser objeto de transporte internacional (véanse los párrafos 46 a 49 *infra*)

40. Otro enfoque podría consistir, por las razones expuestas en el párrafo 38 *supra*, en limitar el ámbito de las normas uniformes a mercaderías que están bajo la custodia de un empresario que trata directamente con un transportista internacional (por ejemplo mercaderías que están a cargo de los empresarios B y C en la ilustración del párrafo 36 *supra*). Un punto de partida para ese enfoque podría consistir en estipular que las mercaderías son objeto de transporte internacional si el empresario se hace cargo de mercaderías de un transportista internacional, es decir, de alguien que transporta las mercaderías de un punto de partida de un Estado a un lugar de destino en otro Estado, con instrucciones de entregarlas a alguien facultado para tomar posesión de ellas (por ejemplo otro transportista o el consignatario), y cuando el empresario toma posesión de las mercaderías que están en poder de alguien (por ejemplo el expedidor o un transportista) con instrucciones de entregarlas a un transportista internacional. En ambos casos, las instrucciones podrían figurar en un documento que acompañase a las mercaderías (por ejemplo un documento de transporte o un manifiesto de carga); o una parte interesada podría comunicarlas al empresario (por ejemplo, un transportista o interesados en la carga) o a su agente. Las razones para el requisito en cada caso de que se den al empresario las instrucciones indicadas cuando se haga cargo de las mercaderías son las siguientes: en los casos en que el expedidor entregue las mercaderías a un empresario sin haber recibido instrucciones de entregarlas a un transportista internacional (por ejemplo, cuando un proveedor suministra mercaderías a un centro de distribución con instrucciones de almacenarlas durante un período indefinido de tiempo hasta que el proveedor las venda, y el proveedor dé además instrucciones al centro de distribución en lo que respecta a quién debe tomar posesión de éstas), tal vez no sea realista considerar que las mercaderías son objeto de transporte internacional, por lo menos hasta que el empresario haya recibido instrucciones de entregar las mercaderías a un transportista internacional (véanse los párrafos 43 y 44 *infra*), o hasta que sean objeto de un contrato de transporte combinado o multimodal (véase el párrafo 42, *infra*). Análogamente, cuando un empresario se hace cargo de mercaderías de un transportista internacional sin recibir instrucciones en lo que respecta a su nuevo destino, el transporte internacional podría considerarse terminado en el momento en que el empresario se hace cargo de las mercaderías. Cabe señalar que los casos en que un empresario se hace cargo de mercaderías sin recibir instrucciones en cuanto a su próximo destino suelen ser casos en los que el empresario debe almacenar las mercaderías por un período indefinido o largo de tiempo (por ejemplo, cuando las recibe un centro de distribución en espera de instrucciones de su cliente acerca del destinatario de las mercaderías), o los casos en que el empresario es el destinatario final de las mercaderías. El requisito de que el empresario se haga cargo de las mercaderías con instrucciones acerca de su entrega excluiría esos casos de las normas uniformes (no obstante, esas mercaderías podrían considerarse ulteriormente objeto de transporte internacional si más adelante el cliente encarga al empresario que las entregue a un transportista internacional: véanse los párrafos 43 y 44 *infra*). Si el Grupo de Trabajo desea incluir dentro del ámbito de las normas uniformes los casos descritos anteriormente, en los que el empresario se hace cargo de las mercaderías sin haber recibido instrucciones en cuanto a su entrega, podría estipular simplemente que se considerasen las mercaderías como objeto de transporte internacional si el empresario las pone en posesión de un transportista internacional o si un transportista internacional se las entrega a éste.

41. Si se decide que las normas uniformes deben abarcar a un transportista internacional durante un período en el que no es responsable de las mercaderías en virtud de un convenio internacional, o incluso con arreglo a la ley nacional por la que se rija el transporte (véase el párrafo 50 *infra*), entonces puede considerarse que las mercaderías son objeto de transporte internacional cuando el transportista toma posesión de ellas, así como durante cualquier período en que las retenga después de haber terminado su responsabilidad como transportista.

42. En algunos casos, las mercaderías que son objeto de un contrato de transporte multimodal o combinado pueden estar bajo la custodia de un empresario que no es el OTM o ETC, en circunstancias distintas a las mencionadas *supra*. Por ejemplo, es posible que el empresario reciba las mercaderías de un expedidor o un transportista nacional con instrucciones de entregarlas a otro transportista nacional. El Grupo de Trabajo quizá desee considerar si debe estimarse que también esas mercaderías son objeto de transporte internacional. En primer lugar, en un sentido objetivo, puede considerarse que son objeto de transporte internacional. En segundo lugar, si se considera que son objeto de transporte internacional, con lo que se les aplicarían las normas uniformes, se protegería el derecho del OTM, y en muchos casos del ETC de recurso contra el empresario (véase el párrafo 37, *supra*).

43. El Grupo de Trabajo quizá desee examinar a continuación casos en los que mercaderías que no son objeto de transporte internacional llegan a serlo mientras siguen bajo la custodia del mismo empresario. Por ejemplo, si el cliente deposita las mercaderías en poder del empresario sin darle instrucciones con respecto a su entrega y por un período indefinido, y más adelante el cliente decide transportarlas a otro país. O si el empresario recibe las mercaderías de una persona o entidad que no es un transportista internacional, con

instrucciones de entregarlas a otra persona o entidad que tampoco es un transportista internacional, y más adelante el cliente cambia de opinión y encarga al empresario que las entregue a un transportista internacional. Con respecto a esas situaciones, un criterio posible sería estipular que las mercaderías han pasado a ser objeto de transporte internacional en el momento en que el empresario decide entregarlas a un transportista internacional. Esa decisión puede producirse, por ejemplo, cuando el empresario celebra un nuevo contrato con su cliente en el cual se compromete a entregar las mercaderías a un transportista internacional, cuando acepta las instrucciones de su cliente de efectuar esa entrega o, si antes no ha aceptado esas instrucciones, cuando comienza a ponerlas en práctica.

44. Las normas uniformes también pueden contemplar el caso en que las mercaderías que son objeto de transporte internacional dejan de serlo. Ello puede ocurrir cuando el empresario se hace cargo de mercaderías de una persona que no es un transportista internacional con instrucciones de entregarlas a un transportista internacional, o recibe las mercaderías de un transportista internacional con instrucciones de entregarlas a una persona autorizada para recibirlas (que puede ser o no un transportista internacional), y las instrucciones relativas a la entrega se retiran o modifican, o el empresario no puede cumplirlas (por ejemplo, por la imposibilidad de dar con el paradero de la persona o la entidad que ha de recibir las mercaderías o porque esa persona no se hace cargo de ellas). En esos casos, la cuestión de si las mercaderías son objeto de transporte internacional o no podría resolverse en las formas que se exponen a continuación:

a) Cuando el empresario ha recibido las mercaderías de una persona que no es un transportista internacional con instrucciones de entregarlas a un transportista internacional. Si esas instrucciones se retiran o modifican de modo que las mercaderías deben entregarse a una entidad que no es un transportista internacional, o si el empresario no puede efectuar la entrega al transportista internacional, uno de los criterios consistiría en estipular que desde el momento en que el empresario las recibió se considera que esas mercaderías no han sido objeto en absoluto de transporte internacional. El argumento en el que se funda este criterio es que las mercaderías nunca habrían sido objeto efectivamente de transporte internacional. Otro criterio sería el siguiente: si se retiran o modifican las instrucciones, estipular que las mercaderías dejan de ser objeto de transporte internacional a partir del momento en que se retiran o modifican las instrucciones; si el empresario no puede efectuar la entrega al transportista internacional, estipular que las mercaderías dejan de ser objeto de transporte internacional al término de un plazo razonable después de que el empresario las ha puesto a disposición del transportista internacional, o en el momento que determinen de común acuerdo el empresario y su cliente. En todo caso, si más tarde el empresario decide entregar las mercaderías a un transportista internacional (por ejemplo, si acepta instrucciones de entregarlas a un transportista internacional), o está en condiciones de entregarlas al transportista internacional, podría considerarse que las mercaderías son objeto de transporte internacional a partir del momento en que se toma esa decisión o cuando el empresario comienza a efectuar la entrega, según el caso. Puede considerarse que el empresario comienza a ejecutar la entrega cuando, por ejemplo, acondiciona las mercaderías para el transporte o las traslada de un depósito a largo plazo a una zona de tránsito.

b) Cuando el empresario recibe las mercaderías de un transportista internacional con instrucciones de entregarlas a una persona facultada para recibirlas. Uno de los criterios sería estipular que las mercaderías dejan de ser objeto de transporte internacional cuando se retiran las primeras instrucciones relativas a la entrega, o si no puede darse con el paradero de la persona a la que el empresario, según las instrucciones, debe entregar las mercaderías o por otros motivos el empresario no puede efectuar esa entrega, al término de un plazo razonable después de que el empresario ha puesto las mercaderías a disposición de esa persona, o en el momento que determinen de común acuerdo el empresario y su cliente[6]. Cabe poner en tela de juicio que deba considerarse que en esas circunstancias haya terminado el transporte internacional o deba entenderse que las mercaderías vuelven a ser objeto del mismo si más tarde el empresario decide entregarlas a un transportista internacional, o comienza a efectuar la entrega al transportista internacional inicial, según el caso.

45. Conforme a los criterios examinados *supra* tal vez sea difícil en algunos casos determinar si las pérdidas o los daños de las mercaderías se produjeron mientras eran objeto de transporte internacional, antes o después de éste. Para hacer frente a esos casos, las normas uniformes podrían estipular una presunción *juris tantum* de que las pérdidas o los daños ocurrieron mientras las mercaderías eran objeto de transporte internacional.

46. Otra cuestión que el Grupo de Trabajo quizá desee considerar en relación con la formulación de la relación necesaria con el transporte internacional es la posibilidad de aplicar una fórmula determinada que resulte satisfactoria en la práctica. Ello puede examinarse desde dos perspectivas: que el empresario y su asegurador estén en condiciones de determinar si las mercaderías son o no objeto de transporte internacional en el momento en que el empresario las recibe o antes (por ejemplo, con respecto a la cobertura del seguro de responsabilidad del empresario y el precio que éste ha de cobrar por sus servicios), y que el empresario y su asegurador, y un tribunal judicial o arbitral, puedan efectuar esta determinación cuando se plantee la cuestión o la controversia. Es posible que también sea importante para el empresario saber en el momento en que recibe las mercaderías si éstas son objeto de transporte internacional si, en virtud de las normas uniformes tendría obligaciones en materia de documen-

[6]Por ejemplo, las condiciones generales estipuladas por un empresario contienen la siguiente cláusula: "El depósito temporal que corresponde [al empresario] en el contexto de sus servicios de estiba dura un máximo de 14 días después de que las mercaderías han sido descargadas del vehículo, salvo que se haya estipulado un plazo más breve o más largo. Una vez transcurrido ese plazo, el cliente debe retirar las mercaderías, o convenir en que se depositen en un almacén público, de conformidad con estas cláusulas y condiciones generales".

tación distintas de las estipuladas en el derecho que sería aplicable en otro caso.

47. Tal vez no sea necesario que el empresario o su asegurador sepan con certeza en el momento de recibir las mercaderías si esa determinada partida es objeto de transporte internacional o no y, en consecuencia, obedece al régimen de responsabilidad de las normas uniformes. Con respecto a la cobertura del seguro de responsabilidad, por ejemplo, el empresario puede obtenerla con una póliza global, en virtud de la cual el asegurador cubrirá la responsabilidad del empresario con respecto a todas las mercaderías que tiene bajo su custodia, tanto si la responsabilidad se rige por el régimen jurídico de las normas uniformes como si no. El costo de esa cobertura sería una prima global basada en un cálculo de que determinada proporción de las mercaderías bajo la custodia del empresario obedecerá al régimen de responsabilidad de las normas uniformes, y el resto a otro régimen. El empresario incorporaría este costo global a su plan general de precios. Con respecto a la documentación que debe presentar el empresario, éste no tendría que conocer la situación de las mercaderías cuando las recibe si con el documento que presenta cumple sus obligaciones tanto con arreglo a las normas uniformes como a las normas del derecho que sería aplicable (por ejemplo, si habitualmente presenta un documento que comprende como mínimo la información que estaría obligado a incluir si las mercaderías se rigieran por las normas uniformes). Sería más probable que este documento cumpliera los requisitos de las normas uniformes si éstos se limitaran a un mínimo.

48. De todos modos, conforme al criterio que se describe en el párrafo 39 *supra* (esto es, si las normas uniformes se aplican a las mercaderías objeto de transporte en el caso en que el lugar de partida y el lugar de destino están situados en dos Estados diferentes), en la mayoría de los casos sería evidente para el empresario cuando recibe las mercaderías si éstas son o no objeto de transporte internacional. Por ejemplo, las mercaderías pueden ir acompañadas de una carta de porte u otro documento que indique que los lugares de partida y de destino están situados en dos Estados diferentes. Además, como ocurre en el ejemplo del párrafo 36 *supra,* los empresarios B y C (que entregan las mercaderías al transportista internacional y las reciben de éste) sabrían que las mercaderías son objeto de transporte internacional. Según el criterio que se describe en los párrafos 40 a 42 *supra* (esto es, limitar el ámbito de aplicación de las normas uniformes a las mercaderías que se encuentran bajo la custodia del empresario que trata directamente con el transportista internacional), sería más probable todavía que los empresarios sometidos a las normas supieran que las mercaderías son objeto de transporte internacional.

49. Aunque no sea necesario que el empresario sepa con certeza cuando recibe las mercaderías que son objeto de transporte internacional, si sufren pérdidas o daños mientras se encuentran bajo su custodia, a fin de cuentas habría que determinar si su responsabilidad se rige o no por las normas uniformes (por ejemplo, en el contexto de las negociaciones celebradas entre el empresario y su asegurador, o entre el empresario y su asegurador y el demandante, o en su caso, en los procedimientos de solución de controversias). A fin de determinar si las mercaderías son o no objeto de transporte internacional, podría aplicarse con bastante facilidad en las negociaciones o en la solución de controversias cualquiera de los criterios para formular la vinculación necesaria con el transporte internacional que se examinaron *supra* (es decir, los examinados en el párrafos 39 y en los párrafos 40 a 42).

V. Períodos de responsabilidad del transportista

50. El siguiente comentario se refiere a los períodos de responsabilidad de los transportistas[7] que efectúan diversos modos de transporte de mercaderías en virtud de los instrumentos en materia de transporte internacional[8]. El momento en que comienza y termina esta responsabilidad tiene importancia en dos aspectos. En primer lugar, en algunos casos el transportista a cargo del cual están las mercaderías puede ser responsable de ellas, conforme al instrumento pertinente, sólo durante parte del período en el que las mercaderías están a su cargo, y durante el tiempo restante, responde en calidad de depositario. Gracias a los instrumentos de transporte internacional se ha logrado una cierta uniformidad con respecto a la responsabilidad de los transportistas por pérdidas o daños de las mercaderías durante los períodos de transporte reglamentados por esos instrumentos, pero la responsabilidad de los transportistas por las pérdidas o daños que sufran las mercaderías bajo su custodia fuera de esos períodos sigue sometida a normas diversas que se estipulan en los contratos celebrados entre los transportistas y los interesados en el cargamento y a los de cada derecho nacional. Es posible que el Grupo de Trabajo considere conveniente promover la uniformidad con respecto a la responsabilidad de los transportistas por pérdidas o daños ocurridos durante esos períodos ulteriores, de modo que las normas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios rijan también la guarda de mercaderías por parte de los transportistas durante esos períodos. El examen de las situaciones que se pueden presentar a este respecto podría facilitar al Grupo de Trabajo el análisis de esta cuestión.

51. En segundo lugar, durante un período en el que las mercaderías están bajo la custodia del empresario, es posible que el transportista también sea responsable de las mercaderías, sea como transportista, en virtud de un instrumento internacional de transporte, o como depositario. Si es así, y si las mercaderías sufren pérdidas o daños durante este período, el transportista responderá ante el interesado en el cargamento y entablará una acción contra el empresario. La posibilidad de que el transportista pueda resarcirse completamente dependerá de la medida en que las normas que rigen la

[7] La expresión "transportista" que se utiliza en el presente texto comprende al operador del transporte multimodal, en virtud del Convenio Multimodal.

[8] Cabe observar que las cuestiones de que trata esta sección también se plantean cuando no existe ningún instrumento internacional aplicable al transporte internacional y cuando el transporte se rige por el derecho nacional.

responsabilidad del empresario coincidan con las que rigen la responsabilidad del transportista.

52. Los instrumentos en materia de transporte internacional difieren con respecto al momento en el que comienza y termina la responsabilidad del transportista por las mercaderías en su calidad de transportista en virtud de esos instrumentos. En los párrafos siguientes se exponen las disposiciones pertinentes de esos instrumentos.

A. *Instrumentos relativos al transporte internacional*

1. *Transporte marítimo de mercaderías*

53. *Convenio Internacional para la Unificación de Ciertas Reglas en Materia de Conocimientos de Embarque (1924)* [Original: francés]. La responsabilidad del transportista por las mercaderías comprende el tiempo transcurrido "desde la carga de las mercaderías a bordo del buque hasta su descarga del buque" (artículo 1. *e)*). El Convenio estipula que el porteador o el cargador pueden "insertar en un contrato estipulaciones, condiciones, reservas o exenciones relativas a las obligaciones y responsabilidades del porteador o del buque por la pérdida o los daños que sobrevengan a las mercaderías o concernientes a su custodia, cuidado y conservación antes de la carga y después de la descarga, en el que las mercancías se transportan por mar" (artículo 7).

54. *Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Hamburgo) ("Reglas de Hamburgo").* El artículo 4 estipula lo siguiente:

"1. La responsabilidad del porteador por las mercancías en virtud del presente Convenio abarca el período durante el cual las mercancías están bajo la custodia del porteador en el puerto de carga, durante el transporte y en el puerto de descarga.

"2. A los efectos del párrafo 1 de este artículo, se considerará que las mercancías están bajo la custodia del porteador:

"*a)* Desde el momento en que éste las haya tomado a su cargo al recibirlas:

i) Del cargador o de la persona que actúe en su nombre; o

ii) De una autoridad u otro tercero en poder de las cuales, según las leyes o los reglamentos aplicables en el puerto de carga, se hayan de poner las mercancías para ser embarcadas;

"*b)* Hasta el momento en que las haya entregado:

i) Poniéndolas en poder del consignatario; o

ii) En los casos en que el consignatario no reciba las mercancías del porteador, poniéndolas a disposición del consignatario de conformidad con el contrato, las leyes o los usos del comercio de que se trate aplicables en el puerto de descarga; o

iii) Poniéndolas en poder de una autoridad u otro tercero a quienes, según las leyes o los reglamentos aplicables en el puerto de descarga, hayan de entregarse las mercancías.

"3. En los párrafos 1 y 2 de este artículo, los términos "porteador" o "consignatario" designan también a los empleados o agentes del porteador o del consignatrio, respectivamente."

2. *Transporte aéreo de mercaderías*

55. *Convención para la Unificación de Ciertas Reglas relativas al Transporte Aéreo Internacional (1929) ("Convenio de Varsovia")* [Original: francés]. El período de la responsabilidad del transportista es el del "transporte aéreo", es decir, el período durante el que el cargamento o las mercaderías están a cargo del transportista, sea en un aeropuerto o a bordo de una aeronave, o en el caso de que se aterrice fuera de un aeropuerto, en cualquier otro lugar (párrafo 2) del artículo 18). Si como parte del transporte aéreo a los efectos de la carga, entrega o transbordo, las mercaderías se transportan por tierra, mar o río fuera de un aeropuerto se presume que todo daño, salvo prueba en contrario, ha sido consecuencia de un hecho que tuvo lugar durante el transporte aéreo (párrafo 3) del artículo 18).

3. *Transporte de mercancías por carretera*

56. *Convenio relativo al Contrato de Transporte Internacional de Mercancías por carretera (CMR) (1956).* El transportista es responsable de las pérdidas o daños que sobrevengan a las mercaderías entre el momento en que se hace cargo de las mismas y el momento en que las entrega . . . (párrafo 1) del artículo 17).

57. Si el transporte no puede llevarse a cabo de conformidad con las condiciones estipuladas en la carta de porte, o cuando el transportista no puede efectuar la entrega de las mercaderías una vez que han llegado a destino,

"el transportista puede descargar inmediatamente las mercaderías por cuenta de la persona facultada a disponer de ellas; a partir de entonces se considerará que el transporte ha terminado, y el transportista las tendrá bajo su guarda. Sin embargo, puede confiarlas a un tercero y en ese caso sólo será responsable de ejercer la debida diligencia en la elección de ese tercero" (párrafo 2) del artículo 16).

4. *Transporte de mercaderías por ferrocarril*

58. *Acuerdo relativo al Transporte Internacional de Mercancías por Ferrocarril (SMGS) (1966)* [Original: francés].

"El ferrocarril será responsable . . . desde el momento de la aceptación para el transporte hasta la entrega de las mercaderías en la estación de destino o, si las mercaderías se envían a un país cuyos ferrocarriles no son Parte en el presente Acuerdo, hasta el despacho de las mercaderías con una carta de porte conforme a la establecida en el acuerdo internacional pertinente" (párrafo 1) del artículo 22).

59. *Apéndice B al Convenio sobre el Transporte Internacional por Ferrocarril (COTIF) (1980)*

"El ferrocarril será responsable de los perjuicios que cause la pérdida total o parcial o los daños que sobrevengan a las mercaderías desde el momento de la aceptación para el transporte hasta la entrega . . ." (párrafo 1) del artículo 36).

"Se deja constancia de la aceptación mediante la aplicación en la carta de porte y, en su caso, en cada hoja adicional, del sello de la estación de procedencia, o de la señal de la máquina contable, con la fecha de la aceptación (párrafo 1 del artículo 11). Este procedimiento debe llevarse a cabo inmediatamente después de que se hayan entregado para el transporte todas las mercaderías a las que se hace referencia en la carta de porte y se hayan pagado los gastos correspondientes o depositado las garantías pertinentes. El procedimiento se efectuará en presencia del expedidor si éste lo solicita (párrafo 2) del artículo 11). La entrega de las mercaderías para el transporte se regirá por las disposiciones en vigor en la estación de procedencia" (párrafo 1) del artículo 20).

"La carga incumbe al ferrocarril o al expedidor de conformidad con las disposiciones vigentes en la estación de procedencia, salvo que en las normas uniformes se estipule otra cosa o que en la carta de porte se mencione un acuerdo especial celebrado entre el expedidor y el ferrocarril (párrafo 2) del artículo 20). El expedidor será responsable de todas las consecuencias de los defectos en la carga efectuada por él . . . El ferrocarril deberá probar que la carga ha sido defectuosa" (párrafo 3) del artículo 20).

"Serán equivalentes a la entrega al consignatario si se efectúan de conformidad con las disposiciones vigentes en la estación de destino:

"*a)* la entrega de las mercaderías a las autoridades aduaneras o municipales de consumos en su locales de expedición o depósitos, siempre que no se encuentren bajo la guarda del ferrocarril;

"*b)* el almacenamiento de las mercaderías en locales del ferrocarril o su depósito en poder del agente de transporte o en un almacén público" (párrafo 2) del artículo 28).

"Las disposiciones vigentes en la estación de destino o los acuerdos celebrados con el consignatario determinarán si el ferrocarril está facultado para entregar las mercaderías al consignatario en un lugar distinto de la estación de destino, sea una terminal privada, su domicilio o en un depósito ferroviario u obligado a efectuar esa entrega. Si el ferrocarril entrega las mercaderías, o adopta medidas para que se entreguen, en una terminal privada, en el domicilio del consignatario o en un depósito, se considerará que la entrega se ha efectuado en ese momento. Salvo acuerdo en sentido contrario entre el ferrocarril y el usuario de una terminal privada, las operaciones ejecutadas por el ferrocarril por cuenta del usuario y conforme a sus instrucciones no se regirán por el contrato de transporte" (párrafo 3) del artículo 28).

5. *Transporte multimodal de mercancías*

60. *Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías (1980)*

"La responsabilidad del operador de transporte multimodal por las mercancías en virtud del presente Convenio abarca el período comprendido desde el momento en que toma las mercancías bajo su custodia hasta el momento en que las entrega" (párrafo 1) del artículo 14). (La delimitación de este período es comparable a la delimitación del período durante el que el transportista es responsable por las mercaderías conformes a las Reglas de Hamburgo (véase el párrafo 54 *supra*).)

B. *Resumen*

61. La identificación del momento exacto en el que comienza y termina la responsabilidad del transportista con arreglo a un instrumento relativo al transporte internacional (por ejemplo, cuando se considera que las mercaderías han sido cargadas o descargadas, que el transportista las ha recibido o se ha hecho cargo de ellas, y que las ha entregado) es algo sumamente complejo, y susceptible de diferentes interpretaciones[9], y en algunas ocasiones depende de circunstancias peculiares a cada caso en particular, por ejemplo, de las disposiciones del contrato celebrado entre las partes. Sin embargo, a los efectos de la labor del Grupo de Trabajo, tal vez sean pertinentes las siguientes observaciones generales.

62. Conforme a todos los instrumentos de transporte internacional, el transportista es responsable por las mercaderías en su calidad de tal durante el período en que se lleva a cabo efectivamente el transporte, y durante ese período no se le considera como empresario. Por consiguiente, no se plantea la cuestión de si las normas uniformes relativas a la responsabilidad de los empresarios se aplicarían durante ese período. Además, como durante el mismo no participa ningún otro empresario, no surge el problema de la acción de repetición.

[9]Por ejemplo, en algunos sistemas jurídicos, conforme al Convenio de Varsovia, las mercaderías dejan de estar "a cargo" del transportista en el aeropuerto, cuando se entregan al consignatario o cuando se han puesto a disposición de éste. En otros sistemas jurídicos, las mercaderías dejan de estar a cargo del transportista cuando éste ya no puede ejercer el control y la supervisión sobre ellas, por ejemplo cuando cumple la obligación de entregarlas a las autoridades aduaneras en el aeropuerto. En otros sistemas jurídicos, la responsabilidad del transportista en virtud del contrato de transporte no termina hasta que jurídicamente (como cosa distinta de la situación de hecho) las mercaderías dejan de estar a su cargo, y no dejan de estar jurídicamente a su cargo hasta que las acepta el consignatario o su representante. Ello puede suceder en el momento en que las mercaderías se ponen materialmente en poder del consignatario o su representante, o antes o después de ese momento. Algunos sistemas jurídicos que siguen el último criterio han considerado que el transportista es responsable en su calidad de tal incluso cuando las mercaderías se encuentran en un depósito de aduanas. Análogamente, pueden surgir problemas acerca de cuándo se "cargan o descargan" las mercaderías en virtud de las Reglas de La Haya, o de cuando se "ponen (las mercaderías) a disposición" del consignatario en virtud de las Reglas de Hamburgo y del Convenio Multimodal.

63. La situación es más complicada con respecto a los períodos anteriores a la carga de las mercaderías en medios de transporte y posteriores a su descarga. Por ejemplo, algunas empresas de transporte poseen instalaciones donde almacenan las mercaderías y las entregan antes o después del transporte, por ejemplo los ferrocarriles, los transportistas por carretera y los empresarios de transporte combinado y multimodal. El expedidor puede entregar directamente las mercaderías al transportista antes de la carga. La responsabilidad del transportista en virtud del régimen establecido en algunos instrumentos de transporte comienza cuando se hace cargo de las mercaderías[10] (por ejemplo, conforme a las Reglas de Hamburgo, al Convenio de Varsovia, al CMR, al SMGS, y al Convenio Multimodal). Pero en las Reglas de La Haya, el transportista no se rige por el régimen imperativo de responsabilidad en ellas previsto hasta que se cargan las mercaderías. Si las tiene bajo custodia antes de ese momento, podría considerarse que actúa como depositario. En virtud de las Reglas de La Haya, el transportista puede celebrar cualquier acuerdo o estipulación relativos a su responsabilidad por las mercaderías durante ese período, así como durante el período posterior a la descarga si las conserva bajo su custodia. Ese acuerdo podría, por ejemplo, ampliar la aplicabilidad del régimen de responsabilidad previsto en las Reglas de La Haya a los períodos anteriores a la carga o posteriores a la descarga, o bien, limitar o excluir la responsabilidad por pérdidas o daños de las mercaderías durante esos períodos.

64. En otros casos, es posible que antes de la carga, el expedidor entregue las mercaderías a un empresario para que las conserve o almacene y después las cargue en un medio de transporte. El empresario actuaría por cuenta del expedidor o del transportista; también el empresrio podría ser la persona a la que deben entregarse las mercaderías según derecho (por ejemplo, una autoridad aduanera) antes de cargarlas para la exportación. Si el empresario actúa por cuenta del expedidor, normalmente el transportista no sería responsable por las mercaderías. Si en cambio lo hiciera por cuenta del transportista, éste podría ser responsable por las mercaderías antes de la carga en su carácter de transportista, en virtud de un instrumento de transporte internacional, o como depositario, según cuando, con arreglo al convenio, comience su responsabilidad como transportista (p. ej. al recibir las mercaderías o en el momento de la carga). En todo caso, si se hiciera responsable al transportista por pérdidas o daños producidos mientras las mercaderías se encontraban bajo la custodia del empresario, el transportista entablaría una acción de repetición contra el empresario. En el caso de que un expedidor entregue las mercaderías a una autoridad aduanera o a una entidad análoga, pueden plantearse problemas con respecto al momento en que el expedidor ha entregado las mercaderías o el transportista se ha hecho cargo de ellas.

65. La situación que se presenta cuando finaliza el transporte es comparable a la anterior a su comienzo. Después de la descarga, el transportista puede conservar las mercaderías, o depositarlas en poder de un empresario, contratado por el transportista o por el consignatario, o de una autoridad aduanera. Los instrumentos de transporte internacional difieren considerablemente, en cuanto al momento en que termina la responsabilidad del transportista por las mercaderías. Por ejemplo, esa responsabilidad puede terminar cuando se descargan las mercaderías (conforme a las Reglas de La Haya), cuando se entregan al consignatario o su agente (como en algunos casos contemplados en las Reglas de Hamburgo, el COTIF y el Convenio Multimodal), cuando se depositan para su almacenamiento (como en algunos casos contemplados en el COTIF), cuando se entregan a las autoridades aduaneras (como en algunos casos contemplados en las Reglas de Hamburgo, el COTIF y el Convenio Multimodal); cuando se ponen a disposición del consignatario (como en algunos casos contemplados en las Reglas de Hamburgo y el Convenio Multimodal), o cuando el transportista deja de "tenerlas a su cargo" (como en virtud del Convenio de Varsovia). En algunos de estos casos es posible que las mercaderías queden bajo la custodia del transportista, o de un empresario contratado por éste, una vez terminada su responsabilidad como transportista en virtud de un convenio de transporte internacional (por ejemplo, después de que se descargan las mercaderías o éstas se ponen a disposición del consignatario). Los resultados con respecto a la condición del transportista una vez que cesa su responsabilidad como tal en virtud de un convenio de transporte internacional, la superposición de su responsabilidad con la de un empresario y sus repercusiones con respecto a las acciones de repetición, son análogos a los que se examinaron en el párrafo anterior con respecto a la situación previa al transporte.

VI. Inspección de las mercaderías recibidas por el empresario

66. Durante el transporte, cuando una de las partes entrega las mercaderías y otra las recibe, se suele efectuar una inspección para verificar su estado aparente o visible y su cantidad (esto es, peso, número, volumen o dimensiones). Puede dejarse constancia de los resultados de esa inspección en un documento presentado por la parte que se hace cargo de las mercaderías. Ese documento serviría de prueba del estado o de la cantidad de las mercaderías cuando las recibieron los diversos transportistas e intermediarios en la cadena de transporte, y de ese modo facilitaría la determinación del momento en que se produjeran pérdidas o daños. Ello sería importante si el interesado en el cargamento entabla una acción contra un transportista o un empresario, o si el transportista entabla una acción de repetición contra el empresario. Generalmente la última parte en la cadena de transporte —el consignatario— debe inspeccionar las mercancías poco después de

[10] Algunas veces, la responsabilidad comienza cuando las mercaderías se encuentran en determinados lugares, por ejemplo conforme al párrafo 1) del artículo 4 de las Reglas de Hamburgo, en un puerto. Pero ello plantea la cuestión de si conforme a este texto un parque de contenedores que funciona como parte del puerto, pero que no se encuentra físicamente contiguo a las instalaciones de atraque, es parte o no del puerto.

haberlas recibido y notificar a las partes pertinentes cualquier pérdida o daño que se haya producido. Si no lo hace, es posible que pierda el derecho a reclamar por esas pérdidas o esos daños.

67. Cuando se efectúa una inspección de las mercaderías recibidas por un empresario, en algunos casos, esta inspección sólo tendrá importancia inmediata para la relación contractual entre el empresario y su cliente. En consecuencia, cuando el empresario, actuando por cuenta del expedidor o del transportista, recibe las mercaderías de uno o del otro, la inspección que determina el estado o la cantidad de las mercaderías en el momento en que las recibió tendrá importancia sólo inmediata si el expedidor o el transportista, según el caso, entablan acción contra el empresario.

68. Sin embargo, en muchos casos, la inspección de las mercaderías recibidas por el empresario tendrá también importancia inmediata para la relación entre las partes en un contrato de transporte. Por ejemplo, si el transportista, en virtud de un convenio de transporte internacional, es responsable de las mercaderías en su calidad de transportista desde el momento en que las recibe, y un empresario las recibe en su nombre de un expedidor o de otro transportista, la inspección en el momento en que el empresario recibe las mercaderías, determinará el estado en que se encontraban en el momento en que el transportista se hizo responsable de ellas como transportista, y tendrá importancia en la acción que entable el interesado en el cargamento contra el transportista con arreglo al contrato de transporte. También tendría importancia para la acción de repetición del transportista contra el empresario, así como en una reclamación extracontractual del interesado en el cargamento contra el empresario.

69. Análogamente, si al término del transporte el empresario, por cuenta del consignatario, recibe las mercaderías del transportista, la inspección tendrá importancia en la acción que entable el consignatario contra el transportista o contra el empresario. Además, en esos casos es posible que el empresario esté obligado por el derecho o por el contrato que ha celebrado con el consignatario a proteger los derechos de éste último frente al transportista, y a dar aviso oportuno al transportista de toda pérdida o daño que descubra al recibir las mercaderías.

70. Las prácticas corrientes con respecto a la inspección de las mercaderías que reciben los empresarios son muy diversas. El que se lleve a cabo una inspección, y en caso de que así sea, el alcance de ésta, depende de factores como el carácter de las mercaderías, el equipo del que disponen las partes, el tiempo y los gastos que implica la inspección, el carácter y la duración de las operaciones que ejecuta el empresario, la importancia que la inspección tendrá conforme al contrato de transporte, para los derechos de su cliente (véanse los párrafos 67 y 68 *supra*) y el alcance que debe tener la inspección en virtud de la legislación en materia de transporte. Cuando el empresario traslada directamente las mercaderías de un medio de transporte a otro, pocas veces se inspeccionan, salvo que lo solicite el cliente del empresario. En algunas ocasiones también se prescinde de la inspección cuando el depósito es sólo por muy corto plazo. Cuando se lleva a cabo la inspección, en general únicamente se controlan determinados detalles de las mercaderías. Por ejemplo, si se inspeccionan mercaderías en contenedores, normalmente sólo se cuentan los contenedores que se cargan o descargan y su estado aparente. En algunos casos se pueden pesar (por ejemplo, cuando hay motivos para dudar del peso que consta en la carta de porte). Algunas veces tampoco se inspecciona el estado de las mercaderías si es poco probable de que hayan sufrido daños (por ejemplo, en el caso del mineral de hierro). A menudo, pero no siempre, esas mercaderías se pesan. El algunas circunstancias esa tarea puede llevar mucho tiempo o resultar muy costosa, como cuando se trata de grandes cantidades dé cargamentos a granel de escaso valor específico. Tal vez en algunas ocasiones resulte poco práctico el recuento de mercaderías que constan de muchos artículos diferentes, y entonces se sustituye por el pesaje o el control del volumen. Otras veces, el empresario toma muestras de las mercaderías para analizarlas, pero generalmente sólo lo hace cuando se lo pide su cliente.

71. Cuando se efectúa la inspección de las mercaderías que el transportista ha entregado al empresario, y viceversa, con frecuencia, pero no siempre, están presentes los representantes del empresario y del transportista. En algunos casos, asiste también un representante del interesado en el cargamento.

72. Con respecto a la documentación presentada por los empresarios, también hay diferencias en la práctica. En algunos casos no se presenta ningún documento (por ejemplo, cuando las mercaderías se encuentran bajo la custodia del empresario sólo durante un breve plazo, como ocurre cuando se trasladan directamente de un medio de transporte a otro). Además, en algunos casos, el empresario que recibe las mercaderías presenta determinados documentos relativos al transporte de éstas (por ejemplo, un empresario de un aeropuerto puede presentar un manifiesto, o en nombre del transportista, una carta de porte aérea), y no un documento de depósito por separado. En otros casos, este último documento sólo se presenta cuando lo pide el cliente, aunque a veces es costumbre presentarlo. El contenido del documento y la fecha de su presentación dependen en parte del alcance y el momento de la inspección. En algunas ocasiones, el empresario extiende un simple recibo de las mercaderías, sea en un documento separado, o simplemente mediante el sellado de un documento ya existente, por ejemplo, una carta de porte. En otras, se extiende un documento que contiene información sobre el estado o la cantidad de las mercaderías cuando se recibieron. Aunque el documento contenga esa información, puede incluir una reserva, por ejemplo, "información del cliente" o "dice que contiene", por la que se excluya toda responsabilidad por la exactitud de la información. Se hacen esas reservas tanto en los casos en que se efectuó la inspección en el momento en que el empresario recibió las mercaderías como en los que no se efectuó esa inspección.

2. Responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte: proyecto de articulado de las normas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte y observaciones al respecto: nota de la secretaría (A/CN.9/WG.II/WP.56) [Original: inglés]

ÍNDICE

		Página
NOTA DE INTRODUCCIÓN		217
Artículo 1:	DEFINICIONES	217
Artículo 2:	ÁMBITO DE APLICACIÓN	219
Artículo 3:	PERÍODO DE RESPONSABILIDAD	221
Artículo 4:	EMISIÓN DE DOCUMENTO	221
Artículo 5:	FUNDAMENTO DE LA RESPONSABILIDAD	223
Artículo 6:	LIMITACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD	224
Artículo 7:	APLICACIÓN A RECLAMACIONES EXTRACONTRACTUALES	225
Artículo 8:	PÉRDIDA DEL DERECHO A LA LIMITACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD	225
Artículo 9:	NORMAS ESPECIALES RELATIVAS A LAS MERCADERÍAS PELIGROSAS	226
Artículo 10:	GARANTÍA REAL SOBRE LAS MERCADERÍAS	227
Artículo 11:	AVISO DE LA PÉRDIDA O EL DAÑO [O LA DEMORA]	228
Artículo 12:	PRESCRIPCIÓN DE LAS ACCIONES	228
Artículo 13:	ESTIPULACIONES CONTRACTUALES	229
Artículo 14:	INTERPRETACIÓN DE ESTA LEY	229
Artículo 15:	INSTRUMENTOS RELATIVOS AL TRANSPORTE INTERNACIONAL	230

NOTA DE INTRODUCCIÓN

1. El presente documento contiene el texto de los proyectos de artículo de las normas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte junto con observaciones acerca de esos proyectos, que servirán de base para las deliberaciones del Grupo de Trabajo sobre la formulación de normas uniformes. Todavía no se ha adoptado una decisión sobre la forma definitiva de esas normas. Sin embargo, en su octavo período de sesiones el Grupo de Trabajo convino en que las deliberaciones partieran del supuesto de que las normas uniformes tendrían carácter normativo (por ejemplo, en forma de convención o de ley modelo), y no contractual (por ejemplo, condiciones generales de los contratos) (A/CN.9/260, párrafo 13). A fin de facilitar el examen, el presente texto se ha redactado en forma de ley modelo. El fondo de los proyectos de artículos será el mismo se trate de una convención o de una ley modelo. Pero una convención contendría determinadas disposiciones adicionales, como un preámbulo y cláusulas finales, que podrían estipularse más adelante si el Grupo de Trabajo decide que las normas uniformes tengan forma de una convención (véase *ibid.*, párrafo 90).

2. Las observaciones que siguen a cada proyecto de artículo generalmente no repiten las formuladas con respecto a los mismos artículos o artículos análogos del anteproyecto de Convención sobre empresarios de terminales de transporte (que se reproduce en el documento A/CN.9/252, anexo II, designado en adelante "proyecto del UNIDROIT") que figuran en el Informe explicativo del texto del anteproyecto preparado por la secretaría del UNIDROIT (publicado en el documento A/CN.9/WG.II/WP.52/Add.1, anexo).

Proyecto de articulado de las normas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte

Artículo 1

DEFINICIONES

A los efectos de la presente Ley:

1) *a)* Por "empresario de una terminal de transporte" (designado en adelante el "empresario") se entiende toda persona contratada mediante remuneración que

se obliga a la guarda de las mercaderías antes, durante o después del transporte con miras a entregarlas a cualquier persona facultada para recibirlas.

b) Conforme a la presente ley, el transportista puede considerarse un empresario salvo con respecto a las mercaderías durante el período en el que responde por ellas en virtud de un instrumento de transporte internacional o de una ley nacional que rige el transporte unimodal, combinado o multimodal.

2) Por "guarda" se entiende el ejercicio de la custodia de las mercaderías en una zona bajo el control exclusivo de la persona que ejerce la custodia o a la que tiene derecho de acceso y uso en común con otros.

3) El término "mercaderías" comprende el contenedor, el remolque, el chasis, la gabarra, la paleta o cualquier elemento análogo de transporte o embalaje, si no ha sido suministrado por el empresario.

4) Por "transportista" se entiende toda persona que celebra un contrato de transporte unimodal, combinado o multimodal como principal y asume la responsabilidad del cumplimiento del contrato.

[5) Por "transportista internacional" se entiende todo transportista que efectúa un transporte en el que el lugar de partida y el lugar de destino están situados en dos Estados diferentes.]

Observaciones

1. *Párrafo 1) incisos* a) *y* b) Tal vez sea preferible por razones de estilo emplear en el texto legal el término "empresario", en lugar de "ETT", para designar en forma abreviada al empresario de una terminal de transporte.

2. Se ha incluido la frase "persona contratada mediante remuneración" en lugar de "persona que . . . se obliga, a título oneroso, a conservar las mercaderías", que figura en el proyecto del UNIDROIT (párrafo 1 del Artículo 1)), por el siguiente motivo. Conforme al proyecto del UNIDROIT, se asume la obligación de la guarda mediante remuneración. Pero es probable que en los casos frecuentes en los que el empresario se obliga a efectuar determinadas operaciones de manipulación o de otra índole con respecto a las mercaderías que tiene bajo su guarda, recibirá una remuneración más por concepto de esas operaciones que por la guarda, que tendrá un carácter auxiliar de aquéllas. En algunos de estos casos puede plantearse la cuestión de si la guarda se ha asumido mediante remuneración.

3. En el presente proyecto de artículo se ha omitido la frase "actuando en calidad distinta a la de transportista", que figura en el párrafo 1 del Artículo 1 del proyecto del UNIDROIT, y se ha incluido el inciso *b)* del párrafo 1). Entre las consecuencias de ese inciso figuran las siguientes: conforme a la definición de "transportista" que contiene el párrafo 4), resultarían excluidos del ámbito de aplicación de las normas uniformes los transportistas que cumplen un contrato de transporte unimodal durante los períodos en que son responsables por las mercaderías conforme a un instrumento de transporte internacional o a una ley nacional que rige el transporte. Los transportistas excluidos serían los que efectivamente transportan las mercaderías (por ejemplo, el "porteador efectivo" conforme al párrafo 2 del Artículo 1 de las Reglas de Hamburgo) así como el transportista que celebra un contrato de transporte con el expedidor pero que encomienda el transporte efectivo a otros transportistas (por ejemplo, el "porteador" conforme al párrafo 1 del artículo 1 de dichas Reglas). El inciso *b)* del párrafo 1) del presente proyecto de artículo excluiría también del ámbito de aplicación de las normas uniformes a los empresarios de transporte combinado y multimodal durante los períodos en que responden por las mercaderías conforme a instrumentos internacionales o a leyes nacionales que rigen los contratos de transporte combinado o multimodal. Por ejemplo, cuando entre en vigor el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías (el "Convenio multimodal"), si una entidad (por ejemplo, un transitario) celebra un contrato de transporte multimodal con un expedidor relativo al transporte y la entrega de mercaderías a un consignatario, será responsable de las mercaderías en virtud del Convenio desde el momento en que las haya recibido del expedidor hasta el momento en que las entregue al consignatario. En consecuencia, en ningún momento durante ese período estaría sometido a las normas uniformes. Por lo tanto, si durante ese período tiene las mercaderías bajo su custodia a los efectos de la guarda, se le aplicaría el Convenio y no las normas uniformes. Pero si durante ese período contrata a un empresario de terminal para almacenar y manipular las mercaderías, al no regirse el empresario por un instrumento de transporte internacional o una ley nacional que rige el transporte, se le aplicarían las normas uniformes, con lo que se protegería el derecho de recurso del empresario de transporte multimodal contra el empresario de la terminal.

4. Una entidad podría celebrar como principal un contrato de transporte combinado con un expedidor para transportar las mercaderías del expedidor al consignatario con diferentes modos de transporte, y es posible que este contrato no se rija por un instrumento de transporte internacional o una ley nacional que rige el transporte. Por el contrario, durante determinadas etapas del transporte combinado, como el transporte efectivo de las mercaderías, la entidad se regiría por un instrumento de transporte internacional o una ley nacional que rige el transporte (véase A/CN.9/WG.II/WP.55, párrafo 37). Si las mercaderías se encontrasen bajo la custodia del empresario de transporte combinado durante el período en el que responde por ellas conforme a ese instrumento o ley nacional, no se le aplicarían las normas uniformes con respecto a esas mercaderías. Pero sí se le aplicarían con respecto a las mercaderías que tuviera bajo su custodia fuera de ese período de responsabilidad.

5. La frase "con miras a entregarlas . . ." excluiría el caso en el que el empresario es el destinatario final de las mercaderías. En tal caso, puede considerarse que el

transporte internacional ha llegado a su fin cuando las mercaderías se entregan al empresario, o antes, y todas las operaciones que efectúe este último no se efectuarían con mercaderías que son objeto de transporte internacional.

6. *Párrafo 2)* Dado que el proyecto de normas uniformes se basa en la guarda de mercaderías por el empresario, quizá convenga incluir una definición de "guarda". En el documento A/CN.9/WG.II/WP.55, párrafos 26 a 34, se examinan el alcance y los elementos de esa definición.

7. *Párrafo 3)* La inclusión de contenedores, vehículos de transbordo rodado, gabarras, paletas y elementos análogos en la definición de "mercaderías", significa que las normas uniformes también se aplicarían a esos elementos. Por consiguiente, el régimen de responsabilidad se extendería, por ejemplo, a los contenedores vacíos que el empresario se obligue a almacenar para sus propietarios. Esto significará, entre otras cosas, que el documento emitido por un empresario con respecto a la carga contenedorizada tendrá valor probatorio no sólo con respecto al estado del contenedor sino al de las mercaderías que contiene. Además, las normas relativas a las garantías reales sobre las mercaderías podrían también aplicarse al contenedor y elementos análogos (sin embargo, véase la observación 7 con respecto al proyecto de artículo 10). Pero cabe señalar que en algunos sistemas jurídicos el contenedor que pertenece a un buque se asimila a éste, y la responsabilidad por daños de ese contenedor no se rige por las normas jurídicas generales relativas a los daños de las mercaderías, sino por las leyes marítimas relativas a las averías del buque. Otros sistemas jurídicos han considerado a los contenedores como parte del embalaje de las mercaderías. Posiblemente, los Estados en los que el contenedor que pertenece al buque se asimila al propio buque y se rige por el derecho marítimo tendrán que decidir si la responsabilidad por daños del contenedor seguirá rigiéndose por el derecho marítimo o si se aplicarán las normas uniformes.

8. *Párrafo 4)* Este párrafo tiene por objeto aclarar que el término "transportista" comprende los empresarios de transporte combinado y multimodal que actúan como principales. Es una adaptación del párrafo 2 del Artículo 1 del Convenio Multimodal. Véase un examen de algunas de las consecuencias de esta definición en las observaciones 3 y 4 al presente proyecto de artículo.

9. *Párrafo 5)* Esta definición podrá añadirse si es necesario (véase la observación 3 con respecto al artículo 2 *infra*).

Artículo 2

ÁMBITO DE APLICACIÓN

[Variante 1]

La presente Ley se aplicará siempre que:

a) las mercaderías se encuentren en el territorio de este Estado, y

b) las mercaderías sean objeto de un transporte en el que el lugar de partida y el lugar de destino están situados en dos Estados diferentes.

[Variante 2]

1) La presente Ley se aplicará siempre que:

a) las mercaderías se encuentren en el territorio de este Estado, y

b) las mercaderías sean objeto de transporte internacional.

2) Las mercaderías son objeto de transporte internacional en las siguientes situaciones:

a) el empresario las ha recibido de un transportista internacional, con instrucciones de entregarlas a una persona facultada para recibirlas, o

b) el empresario las ha recibido de cualquier persona, con instrucciones de entregarlas a un transportista internacional, o

c) son objeto de un contrato de transporte combinado o multimodal en el que el lugar de partida y el lugar de destino se hallan en dos Estados diferentes.

3) No obstante lo que antecede, las mercaderías que tiene a su cargo un transportista internacional antes o después del período en que responde por ellas en su calidad de tranportista conforme a un instrumento de transporte internacional, o a una ley nacional que rige el transporte, son objeto de transporte internacional.

[Variante 3]

1) [Igual que el párrafo 1) de la variante 2]

2) [Igual que el párrafo 2) de la variante 2]

3) [Igual que el párrafo 3) de la variante 2, más el siguiente texto:] Pero si el transportista no puede entregar las mercaderías a la persona facultada para recibirlas conforme al contrato de transporte, las mercaderías dejarán de ser objeto de transporte internacional en el momento en que el empresario y su cliente decidan de común acuerdo o, a falta de ese acuerdo, a la expiración de un plazo razonable después de que el transportista las haya puesto a disposición de esa persona.

4) Las mercaderías que, con arreglo al párrafo 2) del presente artículo, no se consideran objeto de transporte internacional en el momento en que las recibe el empresario, pasarán a ser objeto de transporte internacional cuando el empresario reciba instrucciones de entregarlas a un transportista internacional.

5) *a)* Si el empresario ha recibido las mercaderías de una persona que no es un transportista internacional con instrucciones de entregarlas a un transportista internacional, y las instrucciones se retiran o modifican de modo que el empresario deba entregar las mercaderías a una persona que no es un

transportista internacional, las mercaderías dejarán de ser objeto de transporte internacional desde el momento en que se retiren o modifiquen las instrucciones. Pero si más tarde el empresario recibe instrucciones de entregar las mercaderías a un transportista internacional, se considerará que las mercaderías son objeto de transporte internacional a partir del momento en que se impartan esas instrucciones.

b) Si el empresario ha recibido las mercaderías de una persona que no es un transportista internacional con instrucciones de entregarlas a un transportista internacional y no puede efectuar esa entrega, las mercaderías dejarán de ser objeto de transporte internacional en el momento en que el empresario y su cliente decidan de común acuerdo, y a falta de ese acuerdo, a la expiración de un plazo razonable después de que el empresario las haya puesto a disposición del transportista internacional. Pero si más tarde el empresario está en condiciones de entregar las mercaderías al transportista internacional, o si recibe instrucciones de entregarlas a otro transportista internacional, se considerará que las mercaderías son objeto de transporte internacional en el momento en que el empresario comience los preparativos para entregarlas al otro transportista internacional o reciba instrucciones en ese sentido.

c) Si el empresario ha recibido las mercaderías de un transportista internacional con instrucciones de entregarlas a una persona facultada para recibirlas, y se retiran esas instrucciones, las mercaderías dejarán de ser objeto de transporte internacional en el momento en que se retiren las instrucciones. Pero si más tarde el empresario recibe instrucciones de entregar las mercaderías a una persona facultada para recibirlas, se considerará que las mercaderías son objeto de transporte internacional desde el momento en que se impartan esas instrucciones.

d) Si el empresario ha recibido las mercaderías de un transportista internacional con instrucciones de entregarlas a una persona facultada para recibirlas, y el empresario no puede efectuar la entrega, las mercaderías dejarán de ser objeto de transporte internacional en el momento en que el empresario y su cliente decidan de común acuerdo y, a falta de ese acuerdo, después de la expiración de un plazo razonable a partir del momento en que el empresario las haya puesto a disposición de la persona autorizada para recibirlas. Pero si el empresario llega a estar en condiciones de entregar las mercaderías a un transportista internacional, o si acepta entregarlas a un transportista internacional, se considerará que las mercaderías son objeto de transporte internacional desde el momento en que el empresario comience los preparativos para entregarlas o desde el momento en que se imparta la instrucción según el caso.

6) Si, de conformidad con el presente artículo, las mercaderías que estaban a cargo del empresario y no eran objeto de transporte internacional en el momento en que las recibió aquél, más tarde pasan a ser objeto de transporte internacional, o bien las mercaderías que estaban a cargo del empresario y eran objeto de transporte internacional en el momento en que las recibió aquél, más tarde dejan de ser objeto de transporte internacional, se presumirá salvo prueba en contrario que todos los daños o pérdidas de las mercaderías se han producido mientras eran objeto de transporte internacional.

Observaciones

1. *Generales* Véase A/CN.9/WG.II/WP.55, párrafos 35 a 49.

2. *Variante 1* El inciso *b)* enuncia el enfoque que se describe en el párrafo 39 del documento A/CN.9/WG.II/WP.55. Es la más sencilla y flexible de las tres variantes que se refieren a la relación necesaria con el transporte internacional, pero también la más amplia, pues abarcaría las mercaderías que reciben todos los empresarios de la cadena de transporte de un Estado a otro, incluso los que las reciben de una fuente nacional (por ejemplo, el expedidor o un transportista nacional) y las entregan a un receptor nacional (por ejemplo, otro transportista nacional o el consignatario). Además, esta fórmula puede dar lugar a incertidumbre en determinados casos (véase, por ejemplo, el documento A/CN.9/WG.II/WP.55, párrafo 39).

3. *Variante 2* Esta variante sigue el criterio que se describe en los párrafos 40 a 42 del documento A/CN.9/WG.II/WP.55. También es relativamente simple y fácil de aplicar, y menos amplio que el de la variante 1, dado que en virtud de los incisos *a)* y *b)* del párrafo 2) (y con la excepción del inciso *c)*), sólo abarcaría las mercaderías bajo la custodia de un empresario que las recibió de un transportista internacional o que debe entregarlas a un transportista internacional. Conforme al inciso *c)* del párrafo 2), las mercaderías estarían abarcadas durante todo el período en el que fueran objeto de un contrato de transporte combinado o multimodal (véase A/CN.9/WG.II/WP.55, párrafo 42). El criterio que se refleja en esta variante, en general, daría mayor certidumbre con respecto a su aplicación que el que se refleja en la variante 1. Como se señaló en la última frase del párrafo 40 del documento A/CN.9/WG.II/WP.55, se podría simplificar todavía más si se eliminaran los requisitos establecidos en los incisos *a)* y *b)* del párrafo 2) relativos a las instrucciones dadas al empresario. Pero de esta forma se ampliaría algo el ámbito de aplicación de las normas uniformes. Con respecto al párrafo 3), véase el párrafo 41 del documento A/CN.9/WG.II/WP.55. Si se adopta el criterio de la variante 2, será necesario definir la expresión "transportista internacional". En el párrafo 5) del proyecto de artículo 1 se propone una definición.

4. *Variante 3* Esta variante incorpora la variante 2, pero también contempla situaciones en las que

mercaderías que no eran objeto de transporte internacional cuando las recibió el empresario más tarde pasan a serlo, y situaciones en las que mercaderías que son objeto de transporte internacional dejan de serlo mientras se encuentran aún bajo la custodia del empresario (véase A/CN.9/WG.II/WP.55, párrafos 43 a 45). Es evidente lo complicado que resulta tratar de contemplar cuestiones como éstas. El Grupo de Trabajo quizá desee considerar si sería preferible evitarlo, aunque ello excluiría del ámbito de aplicación de las normas uniformes a algunas mercaderías que no eran objeto de transporte internacional cuando las recibió el empresario, pero que más tarde podría considerarse pasaron a ser objeto de transporte internacional (por ejemplo, si el empresario recibiera más adelante instrucciones de entregarlas a un transportista internacional), y aunque algunas mercaderías que podría considerarse que han dejado de ser objeto de transporte internacional seguirían estando abarcadas por las normas uniformes. Ambos tipos de situaciones se examinan más a fondo en los párrafos 43 y 44 del documento A/CN.9/WG.II/WP.55, párrafos 43 y 44.

Artículo 3

PERÍODO DE RESPONSABILIDAD

1) El empresario será responsable de las mercaderías desde el momento en que las recibe hasta el momento en que las entrega a una persona facultada para recibirlas.

2) Si el empresario se ha comprometido a efectuar o hacer efectuar operaciones de [operaciones como] carga, descarga, estiba, arrumaje, entablado o trinca de las mercaderías, antes de recibirlas o después de entregarlas, el período de responsabilidad se extenderá para que abarque los períodos en que se efectúan esas operaciones.

Observaciones

1. *Párrafo 1)* El período básico de responsabilidad durante el cual el empresario es responsable de las mercaderías en virtud del presente proyecto de artículo es el que transcurre desde el momento en que las recibe hasta el momento en que las entrega. El empresario es responsable por las mercaderías durante este período cualesquiera sean las operaciones que se efectúen con respecto a ellas. (Conforme al inciso *a)* del párrafo 1) del proyecto de artículo 1), el empresario debe haberse obligado a la guarda de las mercaderías.)

2. *Párrafo 2)* Este artículo extiende el período de responsabilidad para abarcar los casos en los que el empresario efectúa determinadas operaciones antes de recibir las mercaderías o después de entregarlas. Como existen corchetes, estas operaciones constituirían sólo ejemplos de los tipos de operaciones que se aspira abarcar. Sin los corchetes, se regirían sólo las operaciones enunciadas.

Artículo 4

EMISIÓN DE DOCUMENTO

1) El empresario, a petición de su cliente, [, y dentro de [un plazo razonable] [. . . horas/días]] emitirá un documento [que indique la fecha de emisión,] en el que se identifiquen las mercaderías, se acuse recibo de ellas y se indique la fecha en que las recibió.

[2) [*(Variante 1)* En dicho documento se indicará también el estado [y la cantidad] de las mercaderías en la medida en que se [pueda] [puedan] determinar por medios de verificación razonables [, y contendrá la siguiente información adicional . . .].]

[*(Variante 2)* Dicho documento también indicará detalles relativos al estado y la cantidad de las mercaderías que el cliente del empresario pida que se incluyan en ese documento, en la medida en que puedan determinarse por medios de verificación razonables.]

3) Un documento emitido por el empresario constituye una presunción *juris tantum* de que ha recibido las mercaderías según se indica en él [, tanto si el documento se ha emitido a petición del cliente como si no].

[4) Si [se prueba que] el cliente ha pedido al empresario que emita un documento con respecto a las mercaderías que ha recibido o que indique en ese documento el estado de las mercaderías, y el empresario no lo hace, se presumirá, salvo prueba en contrario, que el empresario las ha recibido en buen estado aparente.]

5) El documento que se exige en el presente artículo se puede emitir en cualquier forma por la que se deje constancia de la información que contiene.

6) *a)* El documento irá firmado en nombre del empresario por una persona autorizada al efecto por él.

b) La firma en el documento podrá ser manuscrita, impresa en facsímil, perforada, estampada, en símbolos o registrada por cualquier otro medio mecánico o electrónico.

Observaciones

1. *General* Véase A/CN.9/260, párrafos 29 a 40; A/CN.9/WG.II/WP.55, párrafos 66 a 72. Cabe considerar que en las normas uniformes los requisitos relativos al documento que ha de emitir el empresario deben formularse de modo que se concilie el interés del cliente en que el documento contenga determinada información con el interés general de evitar obstrucciones indebidas a la circulación de mercaderías y retrasos excesivos de los medios de transporte (por ejemplo, retrasos de los medios de transporte a los que el empresario traslada las mercaderías, debidos a que el propio empresario ha emitido los documentos con demora).

2. De conformidad con la opinión predominante en el octavo período de sesiones del Grupo de Trabajo (A/CN.9/260, párrafo 38), en este proyecto de artículo no se incluyen disposiciones relativas a documentos negociables.

3. *Párrafo 1)* Véase A/CN.9/260, párrafos 29 a 31, 35 y 36. Este párrafo refleja la opinión predominante en el octavo período de sesiones del Grupo de Trabajo de que el empresario sólo debería estar obligado a emitir un documento cuando se lo pidiera el cliente (A/CN.9/260, párrafo 31). Ese documento constituiría un simple recibo. Si se decide fijar un plazo para la emisión (véase A/CN.9/260, párrafos 35 y 36), éste puede expresarse como un "plazo razonable", o un plazo determinado (por ejemplo, determinado número de horas o días); la primera fórmula permitiría una mayor flexibilidad, dada la gran diversidad de las circunstancias que se regirían por las normas uniformes. Si bien quizá sea necesario fijar un plazo cuando el documento es un título representativo de las mercaderías a fin de que, por ejemplo, el cliente pueda disponer de ellas o dar una garantía a su respecto inmediatamente, esas circunstancias no se presentan si, como ocurre en este caso, no se trata de un título representativo de las mercaderías. Sólo será necesario el requisito de que el documento indique la fecha de su emisión si el párrafo fija un plazo dentro del cual se debe emitir.

4. *Párrafo 2)* Véase A/CN.9/260, párrafo 32. La variante 1 de este párrafo exige que se incluya determinada información en el documento, como el estado o la cantidad de las mercaderías, además de que se acuse su recibo y se indique la fecha de la entrega. Según las circunstancias, la cantidad puede indicar el recuento, el peso o el volumen. En el Grupo de Trabajo se sugirió que debía exigirse determinada información adicional, como si el empresario reclamaba derechos de garantías sobre las mercaderías y, en tal caso, los conceptos con respecto a los cuales los reclamaba, y una declaración en el sentido de que las mercaderías se regirían por las normas uniformes (véase A/CN.9/260, párrafo 92). Si el Grupo de Trabajo decide que se exija esa información, ésta podría añadirse a la variante 1. Además, en esta variante se podría obligar al empresario a que dejara constancia en el documento de cualquier discrepancia entre la información contenida en el documento de transporte que acompaña a las mercaderías relativa a su estado o cantidad y lo que él pueda determinar al respecto por medios de verificación razonables. La variante 2 de este párrafo sólo obligaría al empresario a incluir información relativa al estado o cantidad de las mercaderías a petición del cliente. Es posible que ese criterio se considere apropiado habida cuenta de que las normas uniformes han de aplicarse a muchos empresarios, operaciones y mercaderías distintos, y que, en algunos casos, ni siquiera se inspecciona el estado aparente de las mercaderías (véase A/CN.9/WG.II/WP.55, párrafo 70). Según las dos variantes del párrafo 2), solamente figuraría en el documento la información relativa al estado o cantidad de las mercaderías que podría determinarse por medios de verificación razonables. De este modo se evitaría la necesidad de contemplar la cuestión del efecto de las reservas que podría hacer el empresario en el documento (por ejemplo, "dice que contiene", "recuento y peso según el cliente").

5. *Párrafo 3)* Este párrafo refleja la opinión predominante en el Grupo de Trabajo durante su octavo período de sesiones (A/CN.9/260, párrafo 34) de que el documento debía constituir en principio prueba de que las mercaderías se habían recibido en el estado y cantidad expresados en el documento. Los corchetes aclararían que el documento tendría valor jurídico tanto si se emitiera a petición del cliente como en caso contrario.

6. *Párrafo 4)* Véase A/CN.9/260, párrafo 37. Con respecto a las consecuencias de que el empresario no emitiese un documento o no indicase el estado de las mercaderías cuando se le hubiera solicitado, conforme a este párrafo, se presumiría, salvo prueba en contrario, que las ha recibido en buen estado aparente. Esta solución podría, en algunos casos, llevar a resultados injustos si la presunción no fuera *juris tantum.* Por ejemplo, si las mercaderías sufrieran daños durante el transporte y el empresario que las recibió del transportista no emitiera el documento ni indicara en que estado las recibió, una presunción *juris et de jure* de que las recibió en buen estado podría perjudicar la acción de indemnización que entable el interesado en el cargamento contra el transportista, sobre todo si el empresario actúa por cuenta del primero. Por consiguiente, sería preferible establecer una presunción *juris tantum.*

7. El párrafo 4) no estipula una sanción por la demora en la emisión del documento (esto es, en el caso de que las normas uniformes fijen un plazo para la emisión del documento; véase la observación 3 al presente proyecto de artículo).

8. El Grupo de Trabajo quizá desee estudiar si es conveniente establecer una presunción, incluso una presunción *juris tantum,* de que las mercaderías se recibieron en buen estado, para el caso en que se haya solicitado al empresrio que emita un documento o indique el estado de las mercaderías y el empresario no lo hiciera. En algunas situaciones, podría plantearse realmente un problema para determinar si el cliente pidió sólo que se emitiera un documento o, si además pidió que se indicara en él información relativa al estado de las mercaderías. Por otra parte, tendría escaso valor la obligación de emitir un documento o indicar el estado de las mercaderías a petición del cliente si no se estableciera una sanción por el incumplimiento de esa obligación. Una manera posible de resolver este problema sería imponer al demandante la carga de la prueba de que se ha hecho una petición correcta y estipular en pro de la presunción si presenta la prueba. Este enfoque se refleja en las palabras entre corchetes "se prueba que" del párrafo 4). Un tercer enfoque sería exigir que en todos los casos se emitiera un documento que indique toda pérdida o daño aparente.

9. *Párrafo 5* Véase A/CN.9/260, párrafos 32 y 33. En virtud de este párrafo el empresario puede emitir un documento por los medios tradicionales (por ejemplo, por escrito), así como por otros medios, siempre que quede constancia de la información contenida en ese documento. Ese requisito se cumpliría, por ejemplo, si en el documento de transporte relativo a las mercaderías se indica la información necesaria. También se cumpliría si se transmite esa información por computadora a la computadora del cliente, dado que el cliente siempre tendrá acceso a la información contenida en su propia computadora. Además, una disposición como la que contiene este párrafo se podría cumplir mediante una técnica de documentación para el comercio internacional que aún se encuentra en una fase teórica: el registro de la información relativa a mercaderías objeto de comercio en una ficha de microcircuito programable. Esa ficha, por ejemplo, podría contener la información que debe constar en un documento de transporte y la que debe presentarse a las autoridades aduaneras. Además, podría registrarse y conservarse en la ficha la información que debe contener el documento emitido por el empresario, que el cliente podría recuperar en una pantalla de monitor o en una cinta de papel impresa en salida.

10. El Grupo de Trabajo quizá no considere que es necesario incluir una disposición que autorice al empresario a emplear técnicas mecánicas o electrónicas para dejar constancia de la información que debe figurar en el documento, ni, si las emplea, exigirle que entregue al cliente un recibo y le asegure acceso al resto de la información almacenada (como se estipula en el artículo 5 del Protocolo de Montreal Núm. 4 que modifica el Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional firmado en Varsovia, el 12 de octubre de 1929 modificado por el Protocolo hecho en La Haya el 28 de septiembre de 1955) (véase A/CN.9/260, párrafo 33). En primer lugar, el empresario no necesitaría estar autorizado para conservar información por cualquier medio, sea anotando la información en un trozo de papel y colocándolo en un fichero, o almacenando la información en una computadora. En segundo lugar, no sería necesario que las normas uniformes contemplaran la situación en la que el empresario almacena determinada información que no figura en el recibo, como estipula el Protocolo de Montreal Núm. 4. Conforme al Convenio de Varsovia, la carta de porte aéreo debe contener determinada información relativa a los lugares de partida y de destino de las mercaderías y determinadas escalas convenidas. Un ejemplar de la carta de porte aéreo sirve de recibo para el expedidor, mientras que otro acompaña a las mercaderías durante el transporte. La finalidad del Protocolo de Montreal Núm. 4 es permitir a los transportistas separar las funciones que cumple la carta de porte aéreo, esto es, recibo y documento que acompaña las mercaderías. Con respecto a la información que debe contener ese documento, como el lugar de destino y el itinerario, en virtud del artículo 5 del Protocolo de Montreal Núm. 4 permite simplificar el documento tangible que debe emitir el transportista, y al mismo tiempo requiere que el resto de la información necesaria relativa a las mercaderías esté disponible por otros medios (por ejemplo, computadora) durante todo el curso de su transporte, y sobre todo en las escalas. Esa disposición puede resultar útil en los casos en que, como ocurre en el transporte aéreo, las mercaderías están en movimiento. Pero esta circunstancia no se presenta con respecto a las mercaderías que fundamentalmente se hallan en situación estacionaria bajo la custodia de un empresario.

11. *Párrafo 6)* Los incisos *a)* y *b)* se basan en los párrafos 2 y 3 del artículo 5 del Convenio Multimodal.

Artículo 5

FUNDAMENTO DE LA RESPONSABILIDAD

1) El empresario será responsable de los perjuicios producidos como resultado de la pérdida o el daño de las mercaderías [así como de la demora en la entrega a la persona facultada para recibirlas,] si el hecho que ha causado la pérdida o el daño [o la demora] tuvo lugar durante el período en que responde por las mercaderías conforme al artículo 3 de la presente ley, a menos que pruebe que él, sus empleados o representantes adoptaron todas las medidas que razonablemente podían exigirse para evitar el hecho y sus consecuencias. [Sin embargo, el empresario no será responsable por la pérdida o el daño [o la demora] si prueba que fueron resultado de actos de sus empleados o representantes fuera del ejercicio de sus funciones].

[2) Al determinar qué medidas podían razonablemente exigirse para evitar el hecho y sus consecuencias se tendrá debidamente en cuenta, entre otras cosas, el carácter de las mercaderías y el de las operaciones que debe efectuar el empresario.]

3) Cuando el incumplimiento por parte del empresario, sus empleados o representantes de su deber de adoptar las medidas mencionadas en el párrafo 1) del presente artículo concurra con otra causa para ocasionar la pérdida o el daño [o la demora,], el empresario será responsable sólo en la medida en que la pérdida o el daño [o la demora] puedan atribuirse a ese incumplimiento, a condición de que pruebe el importe de los perjuicios que no le son imputables.

[4) Hay demora en la entrega de las mercaderías a la persona facultada para recibirlas cuando el empresario no las ha entregado dentro del plazo expresamente acordado o, a falta de ese acuerdo, dentro del plazo consecutivo a la petición de esa persona que, atendidas las circunstancias del caso, sería razonable exigir a un empresario diligente.]

5) Si el empresario no entrega las mercaderías a petición de la persona facultada para recibirlas en los 60 días consecutivos a esa petición, la persona facultada para efectuar la reclamación por la pérdida de las mercaderías puede considerarlas perdidas.

Observaciones

1. *General* Véase A/CN.9/260, párrafos 41 a 47. De conformidad con lo pedido por el Grupo de Trabajo en su octavo período de sesiones (véase A/CN.9/260, párrafo 46), este proyecto de artículo contiene disposiciones relativas a la demora. Con algunos tipos de empresarios (por ejemplo, los que están muy mecanizados o computadorizados), la demora puede constituir un problema en potencia menor que con otros tipos. Ente las causas de la demora pueden figurar, por ejemplo, los retrasos en la tramitación de documentos, y el error al registrar la posición de memoria de las mercaderías en los registros del empresario (defectos que podrían provocar demoras cuando el empresario debe entregar las mercaderías dentro de un plazo relativamente breve), así como el error en la entrega, que provocaría la necesidad de recuperar las mercaderías y entregarlas al receptor legítimo. Al examinar si las normas uniformes deben contemplar la responsabilidad por demora, es posible que el Grupo de Trabajo desee tener presente que la cuestión de la demora guarda una relación estrecha con el cumplimiento del contrato entre el empresario y su cliente, asunto que, en general, las normas uniformes no contemplan.

2. *Párrrafo 1)* Véase A/CN.9/260, párrafo 41. Con respecto a la última frase ("Sin embargo, el empresario no será responsable . . . "), véase A/CN.9/260, párrafo 42.

3. *Párrafo 2)* Las medidas que debería razonablemente adoptar un empresario para evitar pérdidas o daños de las mercaderías varían mucho según el tipo de empresario, las operaciones que efectúa y el tipo de mercaderías. Las normas que rigen la responsabilidad del empresario por pérdidas o daños de las mercaderías deben ser lo bastante flexibles como para abarcar todas las circunstancias en las que se aplicarán. Quizá se haya logrado ya esa flexibilidad con la referencia que se hace en el párrafo 1) a las "medidas razonablemente necesarias para evitar el hecho". Una disposición como la que contiene el párrafo 2) podría reforzar más esa flexibilidad.

4. *Párrafo 3)* Véase A/CN.9/260, párrafo 43. La redacción de este párrafo se basa en la del párrafo 7 del artículo 5 del Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Hamburgo) (las "Reglas de Hamburgo") y en el párrafo 3 del artículo 6 del proyecto del UNIDROIT.

5. *Párrafo 4)* Véase A/CN.9/260, párrafos 44 a 46. La redacción de este párrafo se basa en la del párrafo 2 del artículo 5 de las Reglas de Hamburgo.

6. *Párrafo 5)* Véase A/CN.9/260, párrafo 47.

Artículo 6

LIMITACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD

1) La responsabilidad del empresario por los perjuicios ocurridos como resultado de la pérdida o el daño de las mercaderías, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 5 de la presente ley, se limitará a [(indíquese la suma en moneda nacional)] [una suma en (indíquese la moneda nacional) equivalente a . . . unidades de Derechos Especiales de Giro tal como los definen el Fondo Monetario Internacional] por bulto u otra unidad de carga transportada, o a [(indíquese la suma en moneda nacional)] [una suma en (indíquese la moneda nacional) equivalente a . . . unidades de Derechos Especiales de Giro tal como los define el Fondo Monetario Internacional] por kilogramo de peso bruto de las mercaderías perdidas o dañadas, si esta cantidad es mayor.

[2) La responsabilidad del empresario por la demora en la entrega, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 5 de la presente ley, se limitará a una suma equivalente a . . . veces la remuneración que deba pagarse al empresario por sus servicios con respecto a las mercaderías que hayan sufrido demora, pero no excederá de la cuantía total de la remuneración pagadera al empresario en virtud del contrato o el acuerdo que haya celebrado con su cliente.]

[3) En ningún caso la responsabilidad acumulada del empresario por los conceptos enunciados en los párrafos 1) y 2) del presente artículo excederá del límite determinado con arreglo al párrafo 1) por la pérdida total de las mercaderías respecto de las cuales se haya incurrido en esa responsabilidad].

4) Para determinar a los efectos del párrafo 1) qué cantidad es mayor, se aplicarán las normas siguientes:

a) Cuando se utilice para agrupar mercaderías un contenedor, un remolque, un chasis, una gabarra, una paleta o un elemento análogo de transporte o embalaje, todo bulto o unidad de carga transportada que, según el documento emitido por el empresario o el documento de transporte relativo a las mercaderías, estén contenidos en ese elemento de transporte o embalaje, se considerarán como bulto o unidad de carga transportada. Salvo en este caso, las mercaderías contenidas en ese elemento de transporte se considerarán como una unidad de carga transportada.

b) En los casos en que se haya perdido o dañado el propio elemento de transporte o embalaje, ese elemento será considerado, si no es propiedad del empresario, o no ha sido suministrado por éste, como una unidad independiente de carga transportada.

5) El empresario puede aceptar límites de responsabilidad superiores a los establecidos en el párrafo [los párrafos] 1) [,2) y 3)].

Observaciones

1. *General* Véase A/CN.9/260, párrafos 48 a 53.

2. *Párrafo 1)* Véase A/CN.9/260, párrafos 48 a 52. Si las normas se formulan como ley modelo, es posible que el Grupo de Trabajo desee estudiar si el texto de la ley modelo debe dejar a la decisión de cada Estado la inserción de la suma en moneda nacional que considere

apropiada o, si como instrumento para la unificación del derecho, la ley modelo debe dar alguna orientación con respecto a la suma que deba fijarse o incluso, vincular esa suma a un nivel internacional uniforme. Según la segunda versión de las dos que figuran entre corchetes en el párrafo 1) ["una suma en (indíquese moneda nacional) equivalente a . . ."], la legislación que adopte un Estado al aplicar la ley modelo vincularía la suma del límite expresado en moneda nacional con un determinado número de Derechos Especiales de Giro del Fondo Monetario Internacional.

3. Si las normas uniformes se aprueban como ley modelo y expresan un límite recomendado de responsabilidad en Derechos Especiales de Giro, es posible que el Grupo de Trabajo desee considerar la posibilidad de que la Comisión o algún otro foro revisen periódicamente ese límite de responsabilidad.

4. *Párrafo 2)* Este párrafo establece un límite de responsabilidad por demora (véase A/CN.9/260, párrafo 46) expresado como porcentaje de la remuneración pagadera al empresario por sus servicios con respecto a las mercaderías (esto es, con exclusión, por ejemplo, de las sumas anticipadas por el empresario, v.g. para pagos aduaneros que le reembolsará su cliente), a reserva de un límite máximo. Este párrafo se basa en el inciso *b)* del párrafo 1 del artículo 6 de las Reglas de Hamburgo.

5. *Párrafo 3)* Este párrafo se ha adaptado del inciso *c)* del párrafo 1 del artículo 6 de las Reglas de Hamburgo. Como consecuencia de la introducción de un límite acumulado, como el que contiene este párrafo, si concurre un gran daño material con pérdidas económicas considerables como resultado de la demora, la responsabilidad del empresario no excedería del límite por bulto o por kilogramo. Esa disposición sería innecesaria si las normas uniformes no contemplaran la demora (véase la observación 1 al proyecto de artículo 5, *supra*.

6. *Párrafos 4) y 5)* Estos párrafos se basan en los párrafos 2 y 4 del artículo 6 de las Reglas de Hamburgo.

Artículo 7

APLICACIÓN A RECLAMACIONES EXTRACONTRACTUALES

1) Las excepciones y límites de responsabilidad establecidos en la presente ley serán oponibles a toda acción contra el empresario respecto de la pérdida o el daño de las mercaderías por las que es responsable en virtud de esta ley [así como respecto de la demora en la entrega de las mercaderías] independientemente de que la acción se funde en la responsabilidad contractual, la responsabilidad extracontractual o en otra causa.

2) Si esa acción se ejercita contra un empleado o representante del empresario, [u otra persona a cuyo servicio recurra el empresario para el ejercicio de la guarda y la ejecución de las operaciones mencionadas en el artículo 3 de esta ley,] ese [empleado o represente] [empleado, representante o esa persona], si prueba que ha actuado en el desempeño de sus funciones, podrá acogerse a las mismas excepciones y límites de responsabilidad que el empresario puede invocar en virtud de la presente ley.

3) Salvo lo previsto en el artículo 8, la cuantía total de las sumas exigibles al empresario y a cualquiera de las personas mencionadas en el párrafo 2) del presente artículo no excederá de los límites de responsabilidad establecidos en la presente ley.

Observaciones

Véase A/CN.9/260, párrafos 79 y 80. En algunos sistemas jurídicos, la "otra persona a cuyos servicios recurra el empresario", mencionada en el párrafo 2), (y por referencia en el párrafo 3)) podría ser una persona que no sea empleada o representante del empresario, como una empresa de carga y descarga con la cual el empresario ha celebrado un contrato independiente. Es posible que el Grupo de Trabajo desee estipular que esa persona se podrá beneficiar de las excepciones y los límites de responsabilidad a que puede acogerse el empresario con arreglo a las normas uniformes, aunque éstas no rigen la responsabilidad de esa persona con respecto a otros asuntos. En primer lugar, en virtud del párrafo 2) las excepciones y los límites de responsabilidad también se extienden a los empleados y los representantes del empresario, aunque su responsabilidad tampoco se rige con respecto a otros asuntos por las normas uniformes. En segundo lugar, los motivos para extender las excepciones y los límites de responsabilidad a los empleados y representantes del empresario son también aplicables a las personas contratadas por éste para efectuar operaciones con respecto a las mercaderías comprendidas por las normas (por ejemplo, evitar que un demandante, para oponerse a las excepciones y los límites de responsabilidad previstos en las normas uniformes, entable una acción directamente contra el empleado, representante u otra persona, y evitar cuestiones relativas a la responsabilidad vicaria del empresario por actos u omisiones del empleado, representante u otra persona si se establece la responsabilidad de estos últimos sin que puedan acogerse a las excepciones y los límites de responsabilidad previstos en las normas uniformes).

Artículo 8

PÉRDIDA DEL DERECHO A LA LIMITACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD

1) El empresario no podrá acogerse a la limitación de la responsabilidad establecida en el artículo 6 de esta ley si se prueba que la pérdida o el daño [o la demora] son resultado de un acto o una omisión del [propio] empresario [o de un representante del empresario [o de otra persona a cuyos servicios recurra el empresario para el ejercicio de la guarda y la ejecución de las operaciones mencionadas en el artículo 3] [actuando en el ejercicio de sus funciones] con intención de causar esa pérdida o daño [o la demora], o temerariamente y a sabiendas de que probablemente sobrevendría la pérdida o el daño, [o la demora].

2) No obstante lo dispuesto en el párrafo 2) del artículo 7 de la presente ley, el empleado o representante del empresario [u otra persona a cuyos servicios recurra el empresario para el ejercicio de la guarda o a la ejecución de las operaciones mencionadas en el artículo 3] no podrá acogerse a la limitación de responsabilidad establecida en el artículo 6 si se prueba que la pérdida o el daño [o la demora] resultaron de un acto o una omisión de ese empleado o representante [o persona], con intención de causar esa pérdida o daño [o la demora], o temerariamente y a sabiendas de que probablemente sobrevendría la pérdida [o la demora].

Observaciones

1. *General* Véase A/CN.9/260, párrafos 54 a 56.

2. *Párrafo 1)* Con la frase que figura entre corchetes "o de un representante del empresario [o de otra persona a cuyos servicios el empresario recurra para el ejercicio de la guarda y la ejecución de las operaciones mencionadas en el artículo 3]" el empresario perdería el límite de responsabilidad aunque el acto o la omisión indicados fueran de su representante o de otra persona (véase la observación con respecto al proyecto de artículo 7). La palabra "propio", entre corchetes, abarca los empleados del empresario. Por este motivo, en este párrafo se omite la palabra "empleado".

3. El Grupo de Trabajo quizá desee estudiar si el empresario debe perder el derecho a acogerse al límite de su responsabilidad por un acto u omisión de su empleado, representante u otra persona cuyos servicios recurra sólo cuando el acto o la omisión correspondieran al desempeño de las funciones del empleado representante u otra persona. A este respecto cabe señalar que los actos deliberados (por ejemplo, el robo) suelen considerarse excluidos del desempeño de las funciones.

Artículo 9

NORMAS ESPECIALES RELATIVAS A LAS MERCADERÍAS PELIGROSAS

1) El expedidor señalará de manera adecuada las mercaderías peligrosas como tales mediante marcas o etiquetas de conformidad con las normas o reglamentaciones jurídicas internacionales, nacionales o de otra índole aplicables a las mercaderías peligrosas. Si embala mercaderías peligrosas, lo hará de manera adecuada y de conformidad con esas normas o reglamentaciones jurídicas.

2) El expedidor, cuando entregue mercaderías peligrosas al empresario o a cualquier otra persona que actúe por cuenta de éste, le informará del carácter peligroso de aquéllas y, si es necesario, de las necesidades especiales de manutención y las precauciones que deban adoptarse. Si el expedidor no lo hace y el empresario no tiene conocimiento del carácter peligroso de las mercaderías por otro conducto:

a) el expedidor será responsable frente al empresario de todos los perjuicios ocasionados por esas mercaderías; y

b) las mercaderías podrán en cualquier momento ser destruidas o transformadas en inofensivas, según requieran las circunstancias, sin que haya lugar a pago ni a indemnización.

3) Las disposiciones de los incisos *a)* y *b)* del párrafo 2) del presente artículo podrán ser invocadas por cualquier empresario responsable de las mercaderías con arreglo a esta ley, las haya o no recibido del expedidor, salvo que en el momento de recibirlas tuviera conocimiento del carácter peligroso de las mercaderías.

Observaciones

1. *General* Véase A/CN.9/260, párrafos 73 a 77. Este artículo se basa en el artículo 13 de las Reglas de Hamburgo y en el artículo 23 del Convenio Multimodal.

2. Se observará que este proyecto de artículo impone obligaciones al expedidor y, en virtud del inciso *a)* del párrafo 2), lo hace responsable frente al empresario. En algunos casos, el empresario no tendrá una relación contractual con el expedidor y estará muy lejos de éste en la cadena de transporte. Se adoptó este enfoque para redactar el presente proyecto de artículo habida cuenta de las peticiones del Grupo de Trabajo mencionadas en la observación 1, *supra*. Si el Grupo de Trabajo lo desea podría adoptarse otro enfoque por el que las disposiciones relativas a las mercaderías peligrosas y, tal vez a las perecederas, se expresarían, por ejemplo, mediante la exclusión de la responsabilidad del empresario por la pérdida o el daño de las mercaderías cuando no estuvieran señaladas, etiquetadas o embaladas en forma adecuada y si no se le hubiera informado de su carácter peligroso o perecedero. Sin embargo, aunque se adopte un enfoque de esta índole, podría incluirse el fondo de los incisos *a)* y *b)* del párrafo 2). Si las normas uniformes también contemplaran la responsabilidad del expedidor, tal vez habría que estudiar si correspondería mencionar en su título sólo a los empresarios de terminales de transporte.

3. *Párrafo 1)* Véase A/CN.9/260, párrafo 73. Las normas internacionales y nacionales, así como otras disposiciones y reglamentaciones (por ejemplo, reglamentaciones promulgadas por una autoridad portuaria o un empresario de terminal rigen el embalaje, la marca, el etiquetado y la documentación de las mercaderías peligrosas. Por consiguiente, quizá convenga exigir que las operaciones de embalaje, marcado y etiquetado se efectúen de conformidad con esas normas y reglamentaciones.

4. No se ha incluido ninguna disposición relativa a las mercaderías perecederas. En el octavo período de sesiones del Grupo de Trabajo se formularon sugerencias con respecto a disposiciones relativas al derecho del empresario a rechazar las mercaderías perecederas que le presentase su cliente (véase A/CN.9/260, párrafo 74), y a una excepción, cuando se trate de esas mercaderías, a

la obligación del empresario de entregarlas en el mismo estado en que las recibió (véase A/CN.9/260, párrafo 75). Sin embargo, los proyectos de artículos existentes no estipulan la obligación del empresario de aceptar las mercaderías presentadas por su cliente ni de entregarlas pues, en general, el proyecto no contempla las obligaciones contractuales de las partes. En consecuencia, es posible que resulten innecesarias disposiciones como las mencionadas *supra*. Por otra parte, como se ha indicado en la observación 2 a este proyecto de artículo, sería posible liberar al empresario de su responsabilidad por pérdidas o daños de mercaderías perecederas, así como de mercaderías peligrosas, si no estuvieran correctamente marcadas, etiquetadas o embaladas.

Artículo 10

GARANTÍA REAL SOBRE LAS MERCADERÍAS

1) El empresario tendrá un derecho de retención sobre las mercaderías por el costo y las reclamaciones relacionadas con la guarda que ha ejercido y las operaciones que ha efectuado con respecto a las mercaderías durante el período en que responde por ellas. Sin embargo, ninguna de las disposiciones de la presente ley impide que el empresario y su cliente amplíen de común acuerdo el derecho de retención del empresario, ni afecta la validez o el valor de cualquier garantía real de la que dispusiera en virtud de la legislación de este Estado.

2) El empresario no podrá retener las mercaderías si se le ofrece garantía suficiente por la suma reclamada o si se deposita una suma equivalente en poder de un tercero designado de común acuerdo o en una institución oficial de este Estado.

[3) A fin de obtener la suma necesaria para satisfacer su crédito, el empresario está facultado para vender las mercaderías sobre las que ha ejercido el derecho de retención estipulado en el presente artículo con arreglo a la legislación aplicable y en la medida en que ésta lo autorice.]

Observaciones

1. *General* Véase A/CN.9/260, párrafos 63 a 67.

2. Los párrafos 1) a 3) se basan en el artículo 5 del proyecto del UNIDROIT.

3. *Párrafo 1)* Véase A/CN.9/260, párrafos 63 y 65. Este párrafo tiene dos efectos. En primer lugar, autoriza a las partes a que amplíen de común acuerdo el derecho de retención a fin de crear un embargo general (esto es faculta al empresario a retener las mercaderías como garantía por la remuneración que le debe el cliente por otros conceptos además de las mercaderías retenidas). La posibilidad de ampliar el derecho de retención no está condicionada expresamente a que exista esa posibilidad en virtud de la legislación nacional, dado que es difícil que una norma del derecho nacional prohíba a las partes convenir en ampliar el derecho de retención del empresario. En segundo lugar, este párrafo respeta la validez y el valor de toda otra garantía real prevista en el derecho nacional (por ejemplo, una garantía real que no confiera la posesión de las mercaderías, estipulada de común acuerdo por las partes, si ese acuerdo es válido conforme al derecho nacional).

4. *Párrafo 2)* Véase A/CN.9/260, párrafo 64.

5. *Párrafo 3)* Véase A/CN.9/260, párrafos 65 y 67. En virtud de este párrafo, el empresario puede vender las mercaderías si así lo autoriza el derecho aplicable. Este derecho debe ejercitarse de conformidad con esa legislación. Sin embargo, cabe señalar que muchos sistemas jurídicos no contienen disposiciones generales relativas a la venta de los bienes que se retienen como garantía; en cambio, en determinados contextos, se prevé y se reglamenta un derecho de venta independiente. En la mayoría de los casos no estará estipulado el derecho de venta con respecto a los empresarios que se rigen por las normas uniformes. Por consiguiente, es posible que el Grupo de Trabajo desee estudiar si las normas uniformes deben establecer este derecho, sin vincularlo al previsto en las legislaciones nacionales.

6. En este proyecto de artículo no se ha incluido ninguna disposición relativa a la solución del posible conflicto entre el ejercicio por el empresario del derecho de garantía real y los derechos de un tercero con respecto a las mercaderías (véase A/CN.9/260, párr. 66). A falta de una disposición de esa índole, ese conflicto tendría que resolverse con arreglo a disposiciones jurídicas distintas de las normas uniformes. Además, los conflictos que surjan entre los derechos de garantía real de un empresario y los derechos de un consignatario en virtud de un contrato de transporte o de un documento de transporte previstos en un instrumento de transporte internacional podrían solucionarse mediante una disposición como la contenida en el proyecto de artículo 15.

7. En el caso de mercaderías unitarizadas cabe señalar que, como consecuencia de la definición de "mercaderías" que figura en el párrafo 3) del proyecto de artículo 1, la garantía real estipulada en este artículo no sólo cubriría las mercaderías sino también el contenedor o elemento análogo en el que se encuentren unitarizadas. Esos elementos no suelen pertenecer al propietario de las mercaderías (por ejemplo, suelen ser propiedad de los transportistas, compañías que arriendan contenedores o transitarios), y el ejercicio por el empresario de sus derechos de garantía real con respecto a esos elementos podría entrar en conflicto con los derechos de sus propietarios. Si el Grupo de Trabajo desea excluir esos elementos de las garantías reales estipuladas en este proyecto de artículo, podría añadirse una disposición como la siguiente: "La garantía real estipulada en este artículo sólo abarcará el contenedor, el remolque, el chasis, la gabarra, la paleta o elemento análogo de transporte o embalaje si el empresario se ha obligado a su guarda frente al propietario de ese elemento". Con arreglo a esa disposición, la garantía real se aplicaría, por ejemplo, al contenedor que el empresario almacena para su propietario.

Artículo 11

AVISO DE LA PÉRDIDA O EL DAÑO [O LA DEMORA]

1) A menos que se dé aviso al empresario de pérdida parcial o daño, con especificación de la naturaleza de la pérdida o el daño, a más tardar el primer día laborable siguiente al de la fecha en que las mercaderías se hayan entregado a la persona facultada para recibirlas, esa entrega establecerá la presunción, salvo prueba en contrario, de que el empresario ha entregado las mercaderías tal como aparecen descritas en el documento emitido por él o, si no hubiere emitido ese documento, en buen estado.

[2) Las disposiciones del párrafo 1) se aplicarán igualmente si no se da aviso al empresario de la pérdida total de las mercaderías a más tardar el primer día laborable siguiente al de la fecha en que las mercaderías pueden considerarse perdidas conforme al artículo 5 de esta ley.]

[3) Cuando la pérdida parcial o el daño no sean manifiestos, se aplicarán igualmente las disposiciones del párrafo 1) si no se da aviso dentro de un plazo de . . . días consecutivos contados a partir de la fecha en que las mercaderías [hayan sido entregadas a la persona facultada para recibirlas] [lleguen a su destino final [, pero en ningún caso después de que hayan transcurrido . . . días consecutivos contados a partir de la fecha en que se entregaron a la persona facultada para recibirlas]]. [Sin embargo, si el demandante no ha tenido la oportunidad de descubrir la pérdida o el daño dentro del plazo mencionado, se aplicarán igualmente las disposiciones del párrafo 1) si no se da aviso dentro de un plazo de . . . días consecutivos contados a partir del momento en que el demandante tuvo la oportunidad de descubrir la pérdida o el daño, pero en ningún caso después de que hayan transcurrido . . . días consecutivos contados desde la fecha en que el empresario entregó las mercaderías.]]

4) Si el empresario participó en el examen o inspección de las mercaderías en el momento en que se entregaron a la persona facultada para recibirlas, no se requerirá aviso de la pérdida o el daño que se hayan comprobado durante ese examen o inspección.

5) En caso de pérdida o daño, ciertos o presuntos, el empresario y la persona facultada para recibir las mercaderías se darán mutuamente todas las facilidades razonables para la inspección de las mercaderías y la comprobación del número de bultos.

[6) No se pagará ninguna indemnización por los perjuicios resultantes de la demora en la entrega de las mercaderías, a menos que se haya dado aviso al empresario dentro de un plazo de 60 días consecutivos contados desde la fecha en que las mercaderías se entregaron a la persona facultada para recibirlas.]

7) *a)* El aviso que exige el presente artículo puede darse en cualquier forma que deje constancia de la información que contiene.

b) A los efectos del presente artículo, se considerará que el aviso dado a una persona que actúe en nombre del empresario se ha dado al empresario.

Observaciones

1. *General* Véase A/CN.9/260, párrafos 81 a 89. La expresión "pérdida parcial" que se utiliza en los párrafos 1) y 3) se refiere a una falta en una partida de mercaderías entregada a la persona facultada para recibirlas. Tal vez convenga que el receptor de las mercaderías esté obligado a notificar al empresario la pérdida parcial poco después de que reciba el envío, aunque conforme al párrafo 5) del proyecto de artículo 5 las mercaderías sólo se considerarán perdidas 60 días después de que se haya pedido su entrega. Ese aviso permitiría al empresario comenzar a buscar inmediatamente la parte de las mercaderías que se haya perdido.

2. *Párrafo 2)* Este párrafo exige que se dé aviso de la pérdida total de las mercaderías. Figura entre corchetes porque en el Grupo de Trabajo se ha expresado la opinión de que no debería requerirse el aviso de la pérdida total (véase A/CN.9/260, párrafo 81). A este respecto, el Grupo de Trabajo quizá desee considerar que conforme al párrafo 5) del proyecto de artículo 5 las mercaderías pueden considerarse perdidas 60 días después que se haya pedido su entrega. Como consecuencia de esa petición, el empresario sabría si estaría o no en condiciones de entregar parte de las mercaderías, con lo que podría ser innecesario un aviso de pérdida total.

3. *Párrafo 3)* Cabe señalar la posibilidad de que el transportista no tenga conciencia de la pérdida o el daño de las mercaderías recibidas por él, que quizá no entre en conocimiento de lo ocurrido hasta que se presente una reclamación en su contra por la pérdida o el daño. El Grupo de Trabajo quizá desee tener presente esta posibilidad al decidir con respecto a los plazos y elegir entre los distintos enfoques que este párrafo refleja entre corchetes.

4. *Párrafo 7)* En virtud del inciso *a)*, el empresario está facultado para dar el aviso por los medios tradicionales (por ejemplo, por escrito) así como por cualesquiera otros medios (por ejemplo, mediante una comunicación de computadora a computadora), siempre que deje constancia de la información contenida en el aviso (véase la observación 9 al proyecto de artículo 4)). Podría incluirse el inciso *b)* a fin de que el aviso de la pérdida, el daño o la demora pueda darse a un representante del empresario (por ejemplo, si el empresario es un transitario o un transportista).

Artículo 12

PRESCRIPCIÓN DE LAS ACCIONES

1) Toda acción prevista en esta ley prescribirá si no se ha incoado un procedimiento judicial o arbitral dentro

de un plazo de dos años. [Sin embargo, cuando la pérdida o el daño de las mercaderías [o la demora en entregarlas] hayan sido resultado de un acto o una omisión del empresario con intención de causar esa pérdida o daño, o temerariamente y a sabiendas que probablemente sobrevendría la pérdida o el daño [o la demora], la acción prescribirá si no se han incoado esos procedimientos dentro de un plazo de . . . años].

2) El plazo de prescripción comenzará el día en que el empresario haya entregado las mercaderías o parte de ellas a la persona facultada para recibirlas o, en caso de pérdida total de las mercaderías, [el último día en que las mercaderías deberían haberse entregado] [el día en que el empresario dé aviso a la persona facultada para reclamar la pérdida de las mercaderías o, si no se da ese aviso, el día que la persona puede considerar las mercaderías perdidas de conformidad con el artículo 5 de esta ley].

3) El día en que comienza el plazo de prescripción no estará comprendido en el plazo.

4) El empresario podrá en cualquier momento durante el plazo de prescripción prorrogar ese plazo mediante declaración por escrito hecha al reclamante. Ese período podrá ser prorrogado nuevamente mediante otra declaración u otras declaraciones.

5) La acción de repetición que corresponda al transportista [o a otra persona] contra el empresario podrá entablarse incluso después de expirado el plazo de prescripción establecido en los párrafos anteriores, siempre que se entable dentro de los [90] días desde la fecha en que el transportista [o la persona] haya sido declarado [declarada] responsable en virtud de una acción entablada contra él [o ella] [o haya satisfecho la reclamación en la que se fundó esa acción].

Observaciones

1. *General* Véase A/CN.9/260, párrafos 57 a 62.

2. *Párrafo 1)* Véase A/CN.9/260, párrafo 57. La última frase, entre corchetes, refleja una opinión expresada en el párrafo 57 del documento A/CN.9/260. Sin embargo, es posible que el Grupo de Trabajo desee tener en cuenta que en algunas jurisdicciones podría aplicarse una disposición semejante a fin de que el demandante pueda prorrogar el plazo de prescripción básico de dos años alegando simplemente deliberación o temeridad. En otras jurisdicciones, podría aplicarse un plazo de prescripción más largo si se prueba que la pérdida, el daño o la demora fueron provocados por un acto deliberado o temerario. Sin embargo, esa prueba se presentaría en los mismos procedimientos con respecto a los que se plantearía la cuestión del plazo de prescripción aplicable. En consecuencia, las partes tendrían que participar en procedimientos que podrían llegar a la conclusión de que los propios procedimientos han prescripto porque no se ha probado deliberación ni temeridad.

3. *Párrafo 5)* Véase A/CN.9/260, párrafo 59.

Artículo 13

ESTIPULACIONES CONTRACTUALES

1) Salvo lo que disponga en contrario esta ley, toda estipulación del contrato de guarda de mercaderías celebrado por un empresario, o de cualquier otro documento que constituya prueba de ese contrato, será nula y sin efecto en la medida en que se aparte directa o indirectamente de las disposiciones de la presente ley. La nulidad de esa estipulación no afectará a la validez de las demás disposiciones del contrato o documento que la incluya.

[2) No obstante lo dispuesto en el párrafo 1) del presente artículo, el empresario y su cliente pueden convenir en que las disposiciones de esta ley relativas a la responsabilidad y las reclamaciones por la pérdida o el daño de las mercaderías no se aplicarán, o se aplicarán con modificaciones, a la pérdida o el daño de las mercaderías bajo la responsabilidad del empresario conforme al artículo 3 de esta ley que se produzcan en ocasión de las operaciones de elaboración efectuadas por el empresario que por su carácter modifiquen el estado o la cantidad de las mercaderías.]

3) No obstante lo dispuesto en el párrafo 1) del presente artículo, el empresario podrá, mediante un acuerdo, ampliar la responsabilidad y las obligaciones que le incumben en virtud de esta ley.

Observaciones

1. Véase A/CN.9/260, párrafos 90 y 91.

2. *Párrafo 1)* La frase "Salvo lo que disponga en contrario . . . " comprendería, por ejemplo, los acuerdos a que se alude en el párrafo 3) y los incisos *b)* y *d)* del párrafo 5 de la variante 3 del proyecto de artículo 2.

3. *Párrafo 2)* Este párrafo puede incluirse si el Grupo de Trabajo desea que las partes estén facultadas para convenir en que la responsabilidad por la pérdida o el daño en ocasión de la elaboración de las mercaderías bajo la responsabilidad del empresario se regirán por otro régimen jurídico. Otra posible razón para adoptar ese enfoque sería que esas operaciones no se relacionan empíricamente con el transporte de mercaderías, sino que se acercan más a la fabricación (véase A/CN.9/WG.II/WP.55, párrafo 23).

Artículo 14

INTERPRETACIÓN DE ESTA LEY

En la interpretación y aplicación de las disposiciones de la presente ley, se deberá tener en cuenta su carácter internacional y la conveniencia de fomentar la uniformidad internacional en la solución de las cuestiones a las que se refiere.

Observación

Véase A/CN.9/260, párrafo 94.

Artículo 15

INSTRUMENTOS RELATIVOS AL TRANSPORTE INTERNACIONAL

La presente ley no modificará los derechos ni las obligaciones que puedan emanar de cualquier instrumento internacional relativo al transporte internacional de mercaderías que sea vinculante para este Estado, [o de cualquier ley de este Estado relativa al transporte internacional de mercaderías].

Observación

Véase A/CN.9/260, párrafo 93.

IV. ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL

Coordinación de los trabajos: actividades de organizaciones internacionales sobre determinados aspectos del arbitraje: informe del Secretario General (A/CN.9/280) [Original: inglés]

ÍNDICE

	Párrafos
INTRODUCCIÓN	1-8
I. ARBITRAJE MULTILATERAL	9-26
A. Consejo Internacional de Arbitraje Comercial	9-12
B. Cámara de Comercio Internacional	13-26
II. PRÁCTICA DE PRUEBAS EN LOS PROCEDIMIENTOS ARBITRALES	27-38
A. Consejo Internacional de Arbitraje Comercial	27-29
B. Asociación Internacional de Abogados	30-38
III. COOPERACIÓN JUDICIAL INTERNACIONAL EN LA PRÁCTICA DE PRUEBAS EN LAS ACTUACIONES ARBITRALES	39-45
Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado	39-45
IV. LEY APLICABLE A LOS ACUERDOS DE ARBITRAJE	46-53
Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado	46-53
V. ADAPTACIÓN O COMPLEMENTACIÓN DE CONTRATOS POR TERCEROS	54-65
A. Consejo Internacional de Arbitraje Comercial	54-56
B. Cámara de Comercio Internacional	57-65
VI. CÓDIGO DE ÉTICA PARA ÁRBITROS EN EL ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL	66-71
Asociación Internacional de Abogados	66-71
CONCLUSIONES	72-75

INTRODUCCIÓN

1. La Comisión, en su 14.° período de sesiones, decidió que, para consolidar la función de coordinación de la Comisión, la secretaría seleccionará una esfera especial del derecho mercantil internacional para someterla a un examen profundo y presentara un informe sobre la labor de otras organizaciones en esa esfera[1]. La seleccionada para el informe del año actual es el arbitraje comercial internacional, que ha constituido un campo de interés primordial y actividad fructífera de la Comisión desde que se creó.

2. El ámbito del presente informe está configurado por las siguientes características de esta esfera, contempladas desde la perspectiva de armonización y desarrollo progresivo de normas jurídicas. Se ha logrado un grado considerable de uniformidad mediante diversos tratados multilaterales, con orientación mundial o regional, en ocasiones dedicados a categorías especiales de contro-

[1]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 14.° período de sesiones (1981), *Documentos oficiales de la Asamblea General, trigésimo sexto período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/36/17), párr. 100.

versias o a determinados aspectos del arbitraje. Un ejemplo destacado es la Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras, concluida por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Arbitraje Comercial Internacional, celebrada en Nueva York el 10 de junio de 1958 y a la que en la actualidad se han adherido 69 Estados[2].

3. En lo que respecta al nivel del derecho no convencional, la Comisión ha sentado unos cimientos sólidos y prometedores para lograr mayor armonía y una mejora sustancial mediante la adopción de la Ley Modelo de la CNUDMI de Arbitraje Comercial Internacional[3]. Cabe esperar que los Estados respondan favorablemente a la recomendación de la Asamblea General, en su resolución 40/72 de 11 de diciembre de 1985, en el sentido de que "todos los Estados examinen debidamente la Ley Modelo sobre arbitraje comercial internacional, teniendo en cuenta la conveniencia de la uniformidad del derecho procesal arbitral y las necesidades específicas de la práctica del arbitraje comercial internacional."

4. Finalmente, en lo que respecta al nivel contractual, la Comisión aportó una contribución importante al preparar y aprobar en 1976 el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI. A diferencia de otros reglamentos de arbitraje, ese Reglamento no está vinculado a una institución arbitral específica u otro órgano especial tal como una asociación mercantil. Así pues, ofrece una opción viable, y a la que recurren cada vez más las partes que desean utilizar el mismo conjunto de normas en diversas partes del mundo, tanto si su arbitraje es *ad hoc* o administrado por una de las muchas instituciones arbitrales que ofrecen sus servicios de conformidad con el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI. El atractivo práctico de esta opción se ve incrementado por el aumento del número de instituciones o centros arbitrales que utilizan el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI como su propio reglamento institucional o actúan como autoridad designante y proporcionan otros servicios administrativos en casos gestionados de conformidad con ese Reglamento.

5. A la vista de lo anteriormente expuesto, puede concluirse que, en la esfera del arbitraje comercial internacional, se ha logrado un grado considerable de armonización o se ha proporcionado una base para ello. No obstante, subsisten diversas cuestiones o aspectos del arbitraje que no están previstos, o al menos no lo están completamente.

6. En la selección de las cuestiones tratadas en este informe y en la determinación de la forma de su presentación, la secretaría se guió por las consideraciones siguientes. De las muchas cuestiones examinadas en foros internacionales y de los diversos aspectos abarcados por las normas especiales, guías o recomendaciones de organizaciones internacionales, únicamente se estudian aquí las que están orientadas, o cabe esperar que lo estén, a contribuir de alguna forma a la armonización de las normas jurídicas y que están, al menos en parte, claramente dentro de la esfera del arbitraje[4].

7. En la presentación de cuestiones en este informe ha influido el hecho, característico de la esfera del arbitraje, de que la evolución jurídica suele iniciarse en deliberaciones en congresos y seminarios internacionales. Esas deliberaciones, de ordinario estimuladas por problemas suscitados en la práctica, ayudan a determinar la conveniencia y viabilidad de un posible esfuerzo de armonización y proporcionan orientación útil en la búsqueda de soluciones. Así pues, el informe incluye diversos extractos o resúmenes de esas deliberaciones, en ocasiones de congresos sucesivos que reflejan la evolución de las opiniones. Para ofrecer un panorama exacto y completo respecto a la conveniencia y viabilidad de cualquier iniciativa encaminada a la armonización, el informe incluye hasta las deliberaciones que indujeron a una organización a decidir no acometer nuevos esfuerzos. Finalmente, cuando una de las cuestiones seleccionadas fue estudiada, o al menos aludida, en el curso de la preparación de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional, el informe recuerda las deliberaciones pertinentes en la Comisión o el Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales.

8. El objetivo primordial de este informe es proporcionar y divulgar información relativa a las actividades de organizaciones internacionales sobre determinados aspectos del arbitraje. Así pues, se presentan con cierto detalle y a veces se reproducen literalmente las consideraciones de esas organizaciones y todo texto elaborado por ellas. La secretaría no estimó oportuno, en esta fase, presentar observaciones sobre esos textos o evaluaciones de la conveniencia o viabilidad de cualquier participación futura de la Comisión. No obstante, esas observaciones y evaluación podrían incluirse en cualquier estudio futuro realizado por la secretaría, si la Comisión determinase que una o más de las cuestiones presentadas aquí justificaban un examen más detenido[5].

I. Arbitraje multilateral

A. *Consejo Internacional de Arbitraje Comercial*

9. El arbitraje internacional en controversias comerciales multilaterales fue el tema de la reunión provisional

[2]Como ejemplos pertinentes cabe citar la Convención europea sobre arbitraje comercial internacional (Ginebra, 1961), el Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados (Washington, 1965), la Convención sobre el arreglo mediante arbitraje de diferencias de derecho civil surgidas de relaciones de cooperación económica, científica y técnica (Moscú, 1972) y el Convenio interamericano sobre arbitraje comercial internacional (Panamá, 1975).

[3]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 18° período de sesiones (1985), *Documentos oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/40/17), párrs. 332 y 333 y Anexo I.

[4]Así pues, no se incluyen en el informe, por ejemplo, las normas del Centro Internacional de Conocimientos Técnicos de la Cámara de Comercio Internacional (folleto de la CCI No. 307 (1977)) ni el proyecto de normas para un procedimiento arbitral, preparadas por un Grupo de Trabajo de la Comisión sobre Arbitraje Internacional de la CCI (Documento CCI No. 420/272 de 15 de abril de 1985).

[5]Algunas sugerencias específicas sobre el ámbito posible de ese estudio figuran *infra* (véanse "Conclusiones", párrs. 72 a 75).

del Consejo Internacional de Arbitraje Comercial celebrado en 1980 en Varsovia[6]. El informe general de ese simposio internacional[7], advirtiendo que en los proyectos comerciales con frecuencia participan varias partes, distinguió dos tipos de controversias comerciales multilaterales.

10. El primer tipo de controversia multilateral puede dimanar de un contrato multilateral, que regula los derechos y obligaciones entre más de dos partes contratantes. Un ejemplo de un tal contrato multilateral puede ser una empresa conjunta o un acuerdo de constitución de consorcio[8]. En ese tipo de contrato, una cláusula arbitral suele vincular a todas las partes y obligarlas a participar en un arbitraje multilateral. No obstante, pueden suscitarse problemas relativos al número apropiado de árbitros y su nombramiento, en particular en aquellos casos en que es difícil o imposible prever, en el momento de celebrarse el contrato, el número exacto y la identidad de las partes que podrían intervenir en un arbitraje posterior[9].

11. El segundo tipo de controversia multilateral puede emanar de una "red" contractual integrada por diversos contratos independientes pero relacionados comercialmente. Por ejemplo, una parte encomienda a un contratista la ejecución de un proyecto, y el contratista celebra uno o más contratos auxiliares con un tercero o terceros para que terminen el proyecto o participen en su terminación[10]. Como cada cláusula arbitral suele referirse únicamente al contrato en el que figura, una determinada cuestión que vincule a varias partes a contratos diferentes puede ser objeto de procedimientos arbitrales distintos. Una cuestión que suscita especial inquietud, a la que aludió el informe general, es la posibilidad de que se dicten laudos arbitrales contradictorios generadores de inseguridad y falta de confianza en el arbitraje[11].

12. Los resultados de las deliberaciones pueden inferirse del resumen de las diversas opiniones, según las cuales los participantes del Simposio:

"1. Observaron que en el marco del comercio internacional y la cooperación económica actuales, la realización de importantes proyectos se logra en muchos casos mediante transacciones comerciales multilaterales que pueden plasmarse en un contrato multilateral o en una serie de contratos separados y jurídicamente independientes ejecutados entre diferentes partes.

"2. Reconocieron que en el caso de controversias suscitadas por contratos multilaterales o con motivo de éstos o por contratos separados pero relacionados entre sí, la transacción comercial en su conjunto resultará probablemente afectada.

"3. Opinaron que, si se suscitan tales controversias, en muchos casos puede ser aconsejable, para evitar laudos contradictorios y duplicación de esfuerzos, acumular diversos procedimientos arbitrales separados, así como hacer intervenir o citar en ellos a personas que son partes en contratos multilaterales o relacionados para que participen en un único arbitraje. Otros opinaron que esa acumulación en un procedimiento quizá no la desearan todas las partes o crease dificultades en la sustanciación del arbitraje.

"4. Oyeron informes de que en determinados sistemas jurídicos, cuando las partes han convenido recurrir al arbitraje en transacciones multilaterales (por ejemplo en contratos de empresas conjuntas) o en una serie de acuerdos conexos, los tribunales pueden interpretar tales acuerdos como una base para ordenar una acumulación de procedimientos arbitrales o para que las partes intervengan o sean citadas, mientras que en otros sistemas jurídicos los tribunales no actuarán para decretar la acumulación de procedimientos arbitrales o esa intervención o citación.

"5. Observaron que los acuerdos de las partes que desean acumular procedimientos arbitrales o disponer lo necesario para coordinar la sustanciación de casos pueden figurar bien en el contrato original o en un acuerdo distinto después de suscitada una controversia.

"6. Señalaron que cuando el acuerdo de las partes estipula que el arbitraje lo administrará una institución arbitral, el órgano administrador puede contribuir a crear un sistema de acumulación y coordinación, basado en la voluntad de las partes, sugiriendo cláusulas modelo para ese fin, dando directrices o valiéndose de otros medios conducentes (por ejemplo, métodos adecuados para el nombramiento del tribunal arbitral). Para muchos esta posibilidad era una de las ventajas de utilizar el arbitraje administrado en transacciones multilaterales.

"7. Examinaron detalladamente cláusulas contractuales específicas que podrían utilizarse en transacciones multilaterales pero no convinieron en ninguna en particular, por tratarse de una cuestión que requería más estudio y examen.

"8. Expresaron la opinión de que la conciliación podría ser una alternativa valiosa para resolver controversias multilaterales, porque puede ayudar a evitar muchas de las complejidades y dificultades del arbitraje en esos casos. A ese respecto, celebraron y alentaron los esfuerzos de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional orientados a preparar el Reglamento de Conciliación de la CNUDMI; observaron que ese Reglamento era conveniente para promover una

[6] *International Arbitration in Multi-party Commercial Disputes, Materials of an Intenational Symposium*, Varsovia, 29 de junio a 2 de julio de 1980 (Varsovia, Cámara de Comercio Exterior de Polonia, 1982) [Francés-Inglés].

[7] G. Bernini, Arbitration in multi-party business disputes, general report, *ibid.*, págs. 12 a 22 (publicado también en el *Yearbook Commercial Arbitration*, Consejo Internacional de Arbitraje Comercial (Deventer, Kluwer), vol. V-1980, págs. 291 a 300).

[8] *Ibid*, pág. 13.

[9] *Ibid*, pág. 14.

[10] *Ibid*, págs. 13 y 14.

[11] *Ibid*, págs. 14 y 15.

mayor armonización entre conciliación y arbitraje y establecer un sistema de conciliación flexible y uniforme que fuese aceptable en todas las regiones geográficas y sistemas jurídicos, sociales y económicos; y manifestó su reconocimiento a la CNUDMI por la oportunidad que había brindado al Consejo Internacional de Arbitraje Comercial de asistir, mediante celebración de consultas, en la preparación del Reglamento de la CNUDMI.

"9. Observaron que, cuando las partes no desean la acumulación de los procedimientos arbitrales, pueden utilizarse otros métodos para disminuir el riesgo de laudos contradictorios. Ello incluye, entre otras cosas, la designación de los mismos árbitros, la presentación de los mismos testigos y pruebas, y los mismos peritos[12]".

B. *Cámara de Comercio Internacional*

1. *Guía sobre arbitraje multilateral de conformidad con las normas de la Corte de Arbitraje de la CCI*

13. En su congreso celebrado en Manila en 1981, la Cámara de Comercio Internacional (CCI) adoptó la Guía sobre arbitraje multilateral según lo estipulado en las normas de la Corte de Arbitraje de la CCI[13]. El objetivo de la Guía es evitar dificultades en lo que concierne a controversias multilaterales. La Guía no contiene un conjunto de normas que deben aplicarse a un arbitraje multilateral; ésta explica cuestiones que se plantean en un tal arbitraje y sus posibles enfoques, y asesora a las partes sobre la forma de incoar procedimientos multilaterales ante la Corte de Arbitraje de la CCI.

14. La Guía sugiere diversos puntos que deben acordarse previamente cuando los participantes en un proyecto desean que toda controversia suscitada entre todos o algunos de ellos sea resuelta por un tribunal arbitral único en un procedimiento de arbitraje amplio. Entre esos puntos figura el derecho de toda parte que se adhiere al acuerdo a: *a)* entablar cualquier tipo de demanda contra cualquier otra parte adherente independientemente de que sea parte o no en el mismo contrato, *b)* intervenir en todo procedimiento de arbitraje entre dos o más partes adherentes distintas, de nuevo, independientemente de si son o no partes en el mismo contrato, *c)* la participación de una o más partes adherentes en el arbitraje, *d)* obtener el reconocimiento o cumplimiento de cualquier laudo por todas las otras partes adherentes, sean éstas o no partes en el procedimiento de arbitraje, siempre que se les conceda una oportunidad adecuada de hacerse partes. En todos esos casos la parte adherente debe acreditar un interés real[14].

15. Cabe citar otros puntos sobre los que se formulan sugerencias en la Guía: *a)* renuncia por una parte adherente a la posibilidad de impugnar la jurisdicción del tribunal arbitral; *b)* restricción del arbitraje multilateral a un número limitado de participantes, lo que puede ser conveniente en proyectos en que participa un número de participantes elevado; *c)* aspectos de la formulación del acuerdo de arbitraje en el caso de un contrato multilateral o en el caso de varios contratos conexos, y, con respecto al último caso, la conclusión de un protocolo de arbitraje multilateral distinto o la inserción de una cláusula arbitral uniforme en cada contrato; *d)* dificultades que pueden surgir en toda controversia multilateral con respecto al número y al nombramiento de árbitros, y la posibilidad de que participe la Corte de Arbitraje de la CCI en la designación de la totalidad del tribunal arbitral, previéndose bien la designación directa o bien la confirmación de todo nombramiento efectuado por las partes[15].

16. En el momento de la adopción de la Guía, la CCI estaba estudiando acuerdos modelo que pudiesen incluirse en contratos pertinentes. No obstante, para no impedir nuevos logros en la esfera y permitir a las partes formular sus propias directrices, la CCI no incluyó esos acuerdos modelo en la Guía.

17. Después de la terminación de la Guía, continuaron los trabajos de preparación de cláusulas modelo para su utilización en acuerdos de arbitraje multilateral. En el curso de esa labor se han elaborado los dos siguientes textos preliminares: proyecto de directrices para el arbitraje multilateral de la CCI[16], junto con un proyecto de cláusula de arbitraje multilateral[17]. No se han finalizado aún los trabajos sobre esos dos textos preliminares.

2. *Proyecto de directrices para el arbitraje multilateral de la CCI*

18. El proyecto de directrices para el arbitraje multilateral de la CCI está destinado a proporcionar un marco procesal para el arbitraje multilateral administrado por la Corte de Arbitraje de la CCI. Las directrices, cuya aplicabilidad se basa en el acuerdo de las partes expresado en la cláusula modelo de arbitraje multilateral (véase infra, párr. 26), rigen junto con el Reglamento de la Corte de Arbitraje de la CCI. No obstante, dados los aspectos especiales del arbitraje multilateral, el proyecto de directrices dice expresamente que las partes (o, a falta de acuerdo de éstas, el tribunal arbitral) podrán adoptar normas especiales que rijan los procedimientos multilaterales[18].

19. Según el proyecto de directrices, la Corte de Arbitraje de la CCI no organizará un arbitraje multilateral con arreglo al Reglamento de la CCI a menos que una parte en un arbitraje de la CCI pendiente o propuesto formule una petición expresa en ese sentido en la forma prescrita y dentro del plazo señalado[19]. Si la

[12]Resumen de diversas opiniones expresadas en el Simposio—*Résumé des différentes opinions exprimées lors du Symposium, International Arbitration in Multi-party* . . ., citado en la nota 6, págs. 220 a 223.

[13]ICC Brochure No. 404 (1982).

[14]*Ibid.*, págs. 4 y 5.

[15]*Ibid.*, págs. 5 a 7.

[16]Documento de la CCI No. 420/276, de 30 de enero de 1986, anexo I.

[17]*Ibid.*, anexo II.

[18]*Ibid.*, anexo I, No. II (definiciones y normas básicas).

[19]*Ibid.*, No. III (Petición de arbitraje multilateral).

Corte de Arbitraje de la CCI constata la existencia material de un acuerdo de arbitraje multilateral de la CCI, pero ninguna de las partes ha solicitado el arbitraje multilateral, la Corte de la CCI no procederá por regla general, al nombramiento o confirmación de un árbitro, hasta que la secretaría de la CCI haya preguntado a las partes si existe una desavenencia conexa[20]. Si surge una controversia en cuanto a la existencia de un acuerdo obligatorio de arbitraje multilateral de la CCI, la Corte de Arbitraje puede aplicar el párrafo 3 del artículo 8 del Reglamento de la CCI[21].

20. Con respecto a la constitución del tribunal arbitral, las partes en el arbitraje multilateral tienen derecho a nombrar de común acuerdo el tribunal arbitral. Si las partes no han nombrado el tribunal arbitral dentro del plazo prescrito, la Corte de Arbitraje de la CCI ampliará el plazo o nombrará el tribunal arbitral[22].

21. El proyecto de directrices aconseja a las partes que limiten el número de ellas que pueden participar en un arbitraje multilateral de la CCI, ya sea indicando un número máximo de partes o identificando a las que pueden participar en ese arbitraje. Salvo que todas las partes en un arbitraje multilateral de la CCI hayan acordado especialmente lo contrario, el proyecto de directrices dispone que en el arbitraje no podrá haber más de cuatro partes[23].

22. Se establece además que las controversias que se solucionarán en un arbitraje multilateral de la CCI deben ser conexas entre sí, y en cada controversia debe haber una parte que también lo sea en cada una de las otras controversias que se solucionarán en el arbitraje multilateral. Además, una vez nombrado el tribunal arbitral, ninguna parte nueva podrá unirse o intervenir en el arbitraje multilateral, a menos que todas las partes y el tribunal arbitral lo consientan unánimemente[24].

23. En cuanto la sustanciación de las actuaciones arbitrales multilaterales, el proyecto de directrices establece que, cualesquiera que sean las reglas de procedimiento aplicables a las actuaciones de un arbitraje multilateral de la CCI, el tribunal arbitral debe garantizar el igual trato de todas las partes. En ese contexto se prevé, por ejemplo, el derecho de cada parte a ser oída, examinar documentos que estén en el expediente, participar en las audiencias y estar representada o asesorada por un abogado de su elección[25].

24. El proyecto de directrices recomienda además a los posibles usuarios de los servicios de arbitraje multilateral de la CCI que consulten a un abogado sobre la conveniencia de la cláusula tipo de arbitraje multilateral de la CCI, pues las circunstancias de cada caso pueden hacer deseable o esencial modificar los términos de la cláusula. Puede ser necesario modificar la cláusula tipo, en particular respecto de las materias tratadas en la Guía de 1981 de la CCI sobre arbitraje multilateral, como el nombramiento de los árbitros o la enumeración de ciertos contratos que están dentro (o fuera) del ámbito de un arbitraje multilateral[26].

25. Si la Corte de Arbitraje de la CCI o el tribunal arbitral (después de recibir el expediente) constata que no será factible un arbitraje multilateral o que los intereses de una parte pueden resultar afectados negativamente por el arbitraje, la Corte de Arbitraje de la CCI o el tribunal arbitral, según el caso, está facultado por el proyecto de directrices para decidir la separación de casos. En tal circunstancia, la Corte de Arbitraje de la CCI nombrará bien al árbitro o árbitros ya nombrados en el arbitraje multilateral como árbitro o árbitros en el arbitraje separado, o bien nombrará a otra persona o personas para sustanciar el arbitraje separado. Se procederá entonces al arbitraje separado y se fallará como si nunca hubiese estado sometido al procedimiento de arbitraje multilateral[27].

3. *Proyecto de cláusula de arbitraje multilateral*

26. El último proyecto de cláusula de arbitraje multilateral de la CCI dice lo siguiente:

"1. Todas las desavenencias que deriven de este contrato serán resueltas definitivamente de acuerdo con el Reglamento de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional por uno o más árbitros nombrados conforme a este Reglamento.

"2. Las partes en la presente cláusula convienen en lo siguiente:

"*a)* Si alguna desavenencia de ese tipo plantea cuestiones idénticas o vinculadas a cuestiones planteadas en una desavenencia conexa surgida en relación con un contrato entre una parte en el presente contrato y un tercero, y a condición de que esa desavenencia conexa deba ser o haya sido sometida al arbitraje con arreglo al Reglamento de la CII,

"*b)* y si las partes en esa desavenencia conexa han convenido entre ellas, en su acuerdo original de arbitraje o en un acuerdo posterior, que esa desavenencia conexa se resolverá definitivamente por vía de un arbitraje multilateral de la CCI junto con cualquier desavenencia que pueda surgir en virtud de un contrato conexo,

"*c)* y a condición de que una u otra de las partes en el presente contrato lo solicite o acepte igualmente después de haber tenido conocimiento de dicha desavenencia conexa,

[20] *Ibid.*, No. IV (Organización de un arbitraje multilateral por la Corte de la CCI).

[21] *Ibid.*, el párrafo 3 del artículo 8 del Reglamento de la CCI dispone: "Cuando una parte alega una o varias excepciones relativas a la existencia o a la validez del convenio de arbitraje, la Corte, previa constatación de la existencia material de este convenio, puede decidir, sin prejuzgar la admisibilidad ni el fundamento de estas excepciones, que el arbitraje tenga lugar. En este caso, corresponde al árbitro proveer sobre su propia competencia."

[22] Documento de la CCI No. 420/276, de 30 de enero de 1986, anexo I, No. V (Nombramiento del árbitro).

[23] *Ibid.*, No. VI (Partes en un arbitraje multilateral de la CCI).

[24] *Ibid.*

[25] *Ibid.*, No. VII (Igualdad de trato).

[26] *Ibid.*, No. VIII (Disposiciones adicionales).

[27] *Ibid.*, No. IX (Separación de casos).

"entonces esa desavenencia y la desavenencia conexa serán resueltas definitivamente por el mismo árbitro o árbitros que serán nombrados de común acuerdo entre todas las partes en el arbitraje en esta forma vinculadas, o por la Corte de Arbitraje de la CCI de conformidad con las directrices para el arbitraje multilateral de la CCI.

"La Corte de Arbitraje de la CCI decidirá si una desavenencia material será resuelta en un arbitraje multilateral de la CCI, pero la decisión final será adoptada por el árbitro o árbitros[28]."

II. Práctica de pruebas en los procedimientos arbitrales

A. *Consejo Internacional de Arbitraje Comercial*

27. Las cuestiones relativas a la prueba en el arbitraje comercial internacional fueron examinadas por un grupo de trabajo del *Vth International Arbitration Congress,* organizado por el Consejo Internacional de Arbitraje Comercial[29]. El informe de presentación al grupo de trabajo, observando que la documentación jurídica sobre cuestiones de la prueba en el arbitraje comercial internacional era escasa, basó en gran medida su análisis en un simposio internacional celebrado en 1974 que examinó la forma de presentación de la prueba en el arbitraje desde el punto de vista de los diferentes sistemas jurídicos[30]. Refiriéndose a ese simposio, el informe señala que, a pesar de las muchas diferencias importantes en la legislación y la práctica en la esfera de la prueba en el arbitraje comercial internacional, existían algunas posibilidades de armonización y acercamiento internacionales a ese respecto[31]. Sobre la base de ese informe, el grupo de trabajo examinó las prácticas que podían ser aceptables en general para la presentación de la prueba en las actuaciones arbitrales internacionales.

28. Como resultado de esos debates, el grupo de trabajo formuló las recomendaciones siguientes, que hizo suyas el Congreso:

1. Es conveniente formular, en beneficio de las partes y de los árbitros, directrices para la presentación de la prueba en el arbitraje comercial internacional.

2. Se sugiere que el Consejo Internacional de Arbitraje Comercial emprenda la tarea de formular esas directrices, que deberán atenerse al Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI en la forma aprobada finalmente.

3. Al formular las directrices, deberán preverse cuestiones tales como la distinción entre los diferentes tipos de prueba, la reunión de la prueba y los sistemas para presentar y recibir la prueba, incluidas las formas de interrogación de los testigos y de la presentación de los dictámenes periciales.

4. Al formular las directrices deberán examinarse los problemas dimanados de la negativa de una parte en el arbitraje a presentar pruebas por motivos de seguridad del Estado, confidencialidad, inmunidad profesional, etc.[32].

Con respecto a las recomendaciones, el Congreso expresó confianza en que pueden hallarse posibles esferas de acuerdo básico y adoptarse directrices eficaces[33].

29. En el Octavo Congreso internacional de arbitraje del Consejo Internacional de Arbitraje Comercial, que se celebrará en Nueva York del 6 al 9 de mayo de 1986, uno de los dos grupos de trabajo estará dedicado a la práctica comparativa del arbitraje. Los debates sobre cuestiones prácticas de procedimientos, incluidas las relativas a la prueba, se basarán en un caso hipotético comentado desde el punto de vista de los diferentes sistemas jurídicos.

B. *Asociación Internacional de Abogados*

30. El Consejo de la Asociación Internacional de Abogados aprobó el 28 de mayo de 1983 las normas complementarias que rigen la presentación y recepción de la prueba en el arbitraje comercial internacional[34]. La iniciativa para preparar esas normas surgió de los debates en el Comité D (Procedimientos para la solución de controversias) de la sección de derecho comercial de la Asociación Internacional de Abogados. La labor preparatoria de la redacción de las normas la realizó un subcomité establecido por el Comité D[35].

31. El subcomité estimó que sería infructuoso hacer un nuevo intento para lograr un conjunto completo de normas arbitrales, pues existía una diversidad de normas conocidas que estaban en circulación internacional y era muy improbable que fueran a reemplazarse por un

[28]Documento de la CCI No. 420/276, de 30 de enero de 1986, anexo II. [Traducción no oficial]

[29]El Congreso se celebró del 7 al 10 de enero de 1975 en Nueva Delhi; sus informes y debates se publicaron en *Proceedings of the Vth International Arbitration Congress,* Consejo Indio de Arbitraje, Nueva Delhi 1975.

[30]El simposio, organizado por el Comité Internacional de Arbitraje Comercial (que en 1975 se denominó Consejo Internacional de Arbitraje Comercial), se celebró en Londres del 14 al 16 de febrero de 1974; la documentación del simposio se publicó en un número especial de *Arbitration,* vol. 41, No. 2, abril 1974.

[31]J. Jakubowski, "Proposals for promoting the development of practices which might be commonly acceptable for presenting evidence in international commercial arbitration" informe al segundo grupo de trabajo del *Vth International Arbitration Congress,* publicado en *Proceedings . . .,* citado en nota 29, pág. C IIa 1.

[32]*Proceedings . . .,* citado en la nota 29, pág. E38.

[33]*Ibid.* [Traducción no oficial]

[34]Publicadas en un folleto de la Asociación Internacional de Abogados; publicada también en el *Yearbook Commercial Arbitration,* Consejo Internacional de Arbitraje Comercial (Deventer, Kluwer), vol. X-1985, págs. 152 a 156, y en *Arbitration International,* vol. 1, No. 2, julio de 1985, págs. 124 a 128.

[35]D.W. Shenton, Nota explicativa, Asociación Internacional de Abogados, Normas complementarias que rigen la presentación y recepción de la prueba en el arbitraje comercial internacional, *Yearbook Commercial Arbitration,* Consejo Internacional de Arbitraje Comercial (Deventer, Kluwer), vol. X-1985, pág. 146; (dicho texto, con modificaciones de edición de menor importancia y titulado "An introduction to the IBA Rules of Evidence", se publicó en *Arbitration International,* vol. 1, No. 2, julio 1985, págs. 119 a 124).

[36]*Ibid.,* págs. 146 y 147.

nuevo conjunto[36]. En consecuencia, se decidió que las normas que se iban a elaborar debían limitarse al mecanismo de la presentación o recepción de la prueba en un arbitraje comercial[37]. El mayor problema con que tropezó el subcomité en su labor fue la diferencia conocida entre el enfoque antagonista del *common law* en la presentación de un caso para su examen judicial y el sistema inquisitorial del derecho romanista. Como resultado de ello, el Subcomité trató de examinar a fondo el tipo de negociaciones que se desarrollarían en la práctica si los abogados y árbitros de los sistemas de *common law* y de derecho romanista tuvieran que reunirse y convenir en un procedimiento para un caso real de arbitraje entre partes pertenecientes a un país de derecho romanista y a otro de *common law*[38].

32. En una introducción a las Normas, la Asociación Internacional de Abogados las presenta en la forma siguiente:

"Las presentes Normas Complementarias son el resultado de la labor de un grupo de trabajo del Comité D (Procedimientos para la solución de controversias) de la Sección de Derecho Comercial de la Asociación Internacional de Abogados.

"Se ocupan únicamente de la presentación y recepción de la prueba en los arbitrajes y la Asociación Internacional de Abogados recomienda su incorporación en las nomas institucionales y demás normas o procedimientos generales que rigen los arbitrajes comerciales internacionales, o su adopción junto con ellas.

"Aun si no se adoptan expresamente por acuerdo entre las partes, pueden servir de guía a los árbitros que sustancian esos arbitrajes, cuando las partes en la controversia proceden de zonas jurídicas que tienen normas de procedimiento derivadas de sistemas diferentes.

"Pueden denominarse las Normas de la Prueba de la A.I.A.

"Se recomienda que cuando las partes deseen adoptar las Normas de la Prueba de la A.I.A. como complementarias de las normas generales aplicables a un determinado arbitraje, se incluya la cláusula adicional siguiente:

"Las normas de la Prueba de la A.I.A. se aplicarán conjuntamente con las normas generales que rijan toda sujeción a arbitraje incorporadas en el presente contrato. Cuando sean incompatibles con dichas normas generales, prevalecerán estas normas de la prueba de la A.I.A., pero únicamente en lo relativo a la presentación y recepción de la prueba."

33. La sustanciación de la práctica de pruebas en las actuaciones arbitrales la tratan las Normas de la A.I.A. en cláusulas generales y en normas especiales sobre determinados medios de prueba. Cuando las Normas de la A.I.A. y las normas generales de arbitraje nada dispongan, el tribunal arbitral podrá sustanciar la práctica de pruebas como lo estime adecuado (párr. 2 del artículo 1). Otra cláusula general confiere al tribunal arbitral, además de las facultades de que dispone en virtud de la legislación procesal aplicable y de las normas generales de arbitraje, varias otras facultades, incluida la de ejercer todas las que estime necesarias para hacer efectivo el arbitraje y su sustanciación eficaz en cuanto a la práctica de pruebas (art. 7, en particular su apartado *h)*).

34. Con respecto a los medios especiales de prueba, las Normas establecen que las partes están obligadas a enumerar los documentos en que desean basarse, a intercambiarse esas listas y a entregarlas al tribunal arbitral. Salvo que un documento haya sido incluido en la lista, no podrá presentarse en la audiencia sin el consentimiento del tribunal arbitral. Además, las Normas obligan a cada parte a proporcionar al tribunal arbitral copia de cada documento que figure en su lista. Las partes tienen derecho a obtener copia de cualquier documento que figure en las otras listas, siempre que ofrezcan pagar los gastos razonables de copia (párrs. 1, 2 y 3 del artículo 4).

35. En cuanto a la obligación de presentar un documento, las Normas dan a cada parte el derecho de pedir a cualquiera de las otras que presenten cualquier documento pertinente a la controversia. Para formular tal petición es menester que el documento solicitado se haya originado entre la parte a quien se le solicita y un tercero que no sea parte en el arbitraje. Las Normas facultan al tribunal arbitral, a solicitud de una de las partes o de oficio, para ordenar a una parte que presente cualquier documento pertinente que esté en su posesión, custodia o control. Si la parte no cumple dicha orden, el tribunal arbitral deducirá sus conclusiones de esa omisión (párrs. 4, 5 y 6 del art. 4).

36. Con respecto a la prueba de testigos, el artículo 5 de las Normas establece que, antes de oír a un testigo, la declaración debe generalmente presentarse por escrito y firmada por él. Esta declaración por escrito debe incluir, entre otras cosas: *a)* una descripción de cualquier relación que el testigo tenga con alguna de las partes; *b)* una descripción de sus antecedentes, calificaciones, formación y experiencia, si son pertinentes a la controversia o la declaración; *c)* una declaración completa de las pruebas que se desea presentar con la declaración de ese testigo; *d)* una referencia a si el testigo lo es de hecho o un experto, y de si testifica fundándose en su propio conocimiento, observación o experiencia, o en su información y lo que sabe y, en este último caso, la fuente de su conocimiento. En este contexto, cabe señalar que se considera apropiado que una parte entreviste a un testigo o posible testigo.

37. Después de presentada la declaración por escrito, el testigo declarará verbalmente si ambas partes lo acuerdan o el tribunal arbitral lo decide. El testigo será interrogado primero por el tribunal arbitral y luego por la parte que lo presenta, tras lo cual las demás partes podrán repreguntarle. Sin embargo, el tribunal arbitral es el árbitro supremo del procedimiento de interrogación de los testigos, incluida la facultad de limitar o denegar el derecho de una parte a interrogar, repreguntar o

[37] *Ibid.*, pág. 147.

[38] *Ibid.*, pág. 147.

volver a interrogar al testigo. Además, las Normas facultan al tribunal arbitral a citar a un testigo, estén o no las partes de acuerdo en ello.

38. En cuanto a la función del tribunal arbitral en materia pericial, los apartados *e), f)* y *g)* del artículo 7 establecen que el tribunal arbitral tiene derecho a basarse en sus propios conocimientos técnicos, a nombrar peritos que coadyuven a su labor o aporten pruebas o peritajes al arbitraje, a regular el derecho de las partes a citar testigos peritos y a disponer respecto de sus actividades y la presentación de sus pruebas.

III. Cooperación judicial internacional en la práctica de pruebas en las actuaciones arbitrales

Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado

39. La cuestión de la cooperación judicial internacional en la práctica de pruebas en las actuaciones arbitrales la planteó la Mesa Permanente de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado en un período de sesiones celebrado en 1984 por la comisión especial sobre cuestiones generales y política de la Conferencia de La Haya, cuyo mandato incluía la preparación de decisiones que habían de adoptar con relación a la labor futura de la Conferencia en La Haya[39]. Los debates sobre la misma materia en el Grupo de Trabajo de la CNUDMI sobre Prácticas Contractuales Internacionales durante la preparación de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional originaron esa iniciativa de la Mesa Permanente.

40. Cabe recordar que en esos debates predominó la opinión, al comienzo, de que si se regulaba la cooperación judicial en una ley modelo sería útil consignar en ésta una disposición al efecto[40]. Sin embargo, prevaleció luego la opinión de que una ley modelo sobre arbitraje no resultaba adecuada para regular una cuestión tan compleja como las obligaciones unilaterales de los tribunales judiciales nacionales de prestar cooperación a los tribunales arbitrales extranjeros. En apoyo de este último parecer, se señaló, en particular, que la cooperación judicial internacional en la práctica de pruebas era un tema propio de la cooperación internacional entre Estados, la que sólo podría lograrse de un modo satisfactorio mediante instrumentos internacionales, tales como convenciones o tratados bilaterales[41].

41. La cuestión precisa que planteó la Mesa Permanente ante la comisión especial era si la Convención de La Haya sobre la práctica de pruebas en el extranjero en materia civil o comercial, de 1970, podía ampliarse a fin de permitir que los árbitros formularan peticiones para la práctica de pruebas directamente a tribunales o a autoridades ubicadas en un lugar distinto de aquél en que se estaban sustanciando las actuaciones arbitrales[42]. La comisión especial no adoptó ninguna decisión sobre el fondo de la cuestión y se le pidió a la Mesa Permanente que preparara una nota sobre la conveniencia de tal ampliación de la Convención de La Haya de 1970[43].

42. En una nota preparada posteriormente, la Mesa Permanente examinó la cuestión de si sería útil y conveniente que la Conferencia de La Haya emprendiera un trabajo sobre el tema de la cooperación judicial internacional en la práctica de pruebas en los procedimientos arbitrales[44]. Al respecto la Mesa Permanente expresó lo siguiente:

> "Parece en efecto que de hecho el recurso a un procedimiento para la práctica de pruebas en el extranjero no es muy frecuente, pues más a menudo son las partes en el arbitraje las que velan por que las pruebas necesarias en apoyo de sus argumentos se presenten al tribunal arbitral. Cuando una persona se niega a declarar, parece ocurrir casi siempre que la parte que tiene interés en que sea oída no insiste a todo trance en obtener su declaración y prefiere más bien prescindir de un testimonio que podría serle desfavorable. Con todo, puede haber casos en los que un procedimiento para la práctica de pruebas resultaría útil, por ejemplo cuando los testigos no rehúsan declarar, pero les es imposible, por razones financieras o físicas, comparecer ante el tribunal arbitral. Además, el examen de una prueba material en un país muy distante del lugar del arbitraje puede resultar menos oneroso recurriendo a la cooperación de los tribunales nacionales de ese país que a un viaje del propio tribunal arbitral.
>
> "Antes de presentar a los Estados Miembros de la Conferencia el problema que se examina en esta nota, la Mesa Permanente tomó contacto oficiosamente con algunos árbitros internacionales cuya dilatada experiencia en esta esfera conocía. Las preguntas eran si durante el largo período de actividad en el arbitraje internacional de las personas contactadas habían encontrado problemas prácticos derivados de la imposibilidad de obtener declaraciones o examinar pruebas materiales, y qué sucede de hecho cuando un tribunal arbitral, para dictar su laudo, debe oir imprescindiblemente a un testigo que se niega a comparecer.

[39]Conclusiones de la comisión especial de enero de 1984 sobre cuestiones generales y política de la Conferencia, Mesa Permanente de la Conferencia, documento preliminar N.° 1, abril 1984, para ser presentado en el 15.° período de sesiones, capítulo B (Labor futura), subcapítulo XIV (Práctica de pruebas en el extranjero en las actuaciones arbitrales [francés/inglés], págs. 15 y 17).

[40]Informe del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales acerca de la labor realizada en su quinto período de sesiones (1983), A/CN.9/233, párr. 36.

[41]Informe del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales acerca de la labor realizada en su sexto período de sesiones (1983), A/CN.9/245, párrs. 42 y 43.

[42]Véase la nota 39.

[43]Véase la nota 39.

[44]Nota sobre la obtención de pruebas en el extranjero en las actuaciones arbitrales redactada por la Mesa Permanente, Anexo II relativo al Punto XIV de las conclusiones de la Comisión Especial sobre cuestiones generales y política de la Conferencia (Doc. prel. N.° 1 que se presentará en el 15.° período de sesiones).

"Las respuestas de los árbitros con los que se estableció contacto, con una sola excepción, fueron más bien desalentadoras; en efecto, parece no haber problemas graves, pues las partes en las actuaciones arbitrales parecen siempre arreglarse entre ellas, o si no, prefieren prescindir de la declaración.

"Sin embargo, los árbitros contactados no negaron que podía ser útil que un tratado internacional se ocupara de la cuestión. Si bien la razón de ser del arbitraje se opone a recurrir a las autoridades nacionales (excepto naturalmente en la etapa de aplicación del laudo), un tratado internacional que posibilitara a un tribunal arbitral o a una parte en un arbitraje, cuando se hiciera sentir la necesidad, obtener la declaración de un testigo o reunir pruebas materiales, podría ser muy útil en la práctica y cooperar al buen funcionamiento de la justicia arbitral[45]."

43. Sobre la base de una decisión del 15.° período de sesiones de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado[46], la cuestión de utilizar la Convención de La Haya de 1970 para la práctica de pruebas en las actuaciones arbitrales se remitió a una comisión especial de la Conferencia de La Haya, convocada con el objeto de examinar el funcionamiento técnico de la Convención de La Haya de 1970. En cuanto a la conveniencia de utilizar la Convención de 1970 para esos fines, varios expertos de la comisión especial

"opinaron que en la práctica tal medio era poco necesario. Algunos expertos estimaron que los árbitros o litigantes en las actuaciones arbitrales podían utilizar la Convención actual para hacer su petición por conducto de los tribunales judiciales de los países en que funciona el tribunal arbitral. En particular, los expertos de los países nórdicos y de los Estados Unidos señalaron que de conformidad con su legislación nacional los tribunales de justicia podrían coadyuvar a la práctica de pruebas en el extranjero tratándose de actuaciones arbitrales[47]".

44. Acerca de los aspectos técnicos de ampliar la Convención para utilizarla en el contexto de las actuaciones arbitrales, la Comisión Especial llegó a las conclusiones siguientes:

"1. Las opiniones estuvieron divididas en cuanto a si un posible protocolo a la Convención debería establecer que las solicitudes (cartas rogatorias) de práctica de pruebas en el extranjero se diligenciaran por conducto de una autoridad central expedidora del Estado en que el tribunal arbitral está funcionando, o disponer que esa solicitud se formulara directamente a la autoridad central del Estado en que se va a practicar la prueba.

"2. Se convino en términos generales en que un protocolo de ese tipo debería prever la posibilidad de la práctica de pruebas en el extranjero por comisionados (cfr. artículo 17 de la Convención)[48].

3. Hubo consenso en que sería difícil, si no imposible, para establecer el alcance de dicho protocolo, distinguir entre los diversos tipos de tribunales arbitrales que existen en la práctica, como los tribunales que funcionan con los auspicios de las instituciones de arbitraje o los tribunales que aplican o no el reglamento de la CNUDMI[49]."

45. La Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado no ha adoptado todavía una decisión final en cuanto a si continúa o no su trabajo sobre la cuestión de la cooperación judicial internacional en la práctica de pruebas en las actuaciones arbitrales.

IV. Ley aplicable a los acuerdos de arbitraje

Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado

46. La Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado decidió en 1980 incluir en su programa de trabajo futuro la cuestión de la ley aplicable a las cláusulas de arbitraje[50]. Esa decisión fue examinada por una comisión especial sobre asuntos generales y política de la Conferencia de La Haya, que fue convocada en 1984 con objeto de examinar el trabajo de la Conferencia y de preparar las decisiones que hubieran de adoptarse respecto de la labor futura. En cuanto a la cuestión de si era necesaria una convención sobre la ley aplicable a cláusulas de arbitraje, la comisión especial determinó que era demasiado pronto para decidirse al respecto y que era necesario esperar las conclusiones de un experto consultado por la Mesa Permanente de la Conferencia[51]. Por lo tanto, se llegó a la conclusión de

[45] *Ibid.*, págs. 5 y 7. [Traducción no oficial]

[46] Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado, Comisión I, acta núm. 4, 15.° período de sesiones, asuntos generales, sesión 18 octubre de 1984, núm. 15.

[47] Informe de la segunda reunión de la comisión especial sobre el funcionamiento de la Convención de La Haya de 18 de marzo de 1970 sobre la práctica de pruebas en el extranjero en materia civil o comercial (28 a 31 de mayo de 1985), Mesa Permanente de la Conferencia, La Haya, julio de 1985, capítulo II (Intercambio de opiniones sobre la posibilidad de utilizar la Convención para la práctica de pruebas en el extranjero tratándose de actuaciones arbitrales) [francés/inglés], pág. 26. [Traducción no oficial]

[48] El artículo 17 de la Convención dice:

En un asunto civil o comercial, una persona debidamente designada como comisionado a esos efectos podrá, sin coacción, practicar pruebas en el territorio de un Estado Contratante en ayuda de las actuaciones comenzadas en los tribunales judiciales de otro Estado Contratante si —

a) una autoridad competente designada por el Estado en el que las pruebas van a practicarse ha dado su autorización ya sea en términos generales o en el caso particular; y

b) cumple con las condiciones que la autoridad competente ha especificado en la autorización.

Un Estado Contratante podrá declarar que se proceda a la práctica de las pruebas en virtud del presente artículo sin su autorización previa. [Traducción no oficial]

[49] Véase la nota 47, págs. 26 y 28. [Traducción no oficial]

[50] *Actes et documents de la Quatorzième session* (6 a 25 de octubre de 1980), vol. I, asuntos diversos, La Haya, 1982, págs. 1 a 64.

[51] Conclusiones de la comisión especial de enero de 1984 sobre asuntos generales y política de la Conferencia, Mesa Permanente de la Conferencia, documento preliminar No. 1, abril 1984, a la atención del decimoquinto período de sesiones, cap. B (trabajo futuro), subcap. IV (derecho aplicable a cláusulas de arbitraje) [francés/inglés], No. 3, pág. 9.

no proponer la supresión de dicho tema del programa, y de que se mantuvieran estrechos contactos con la CNUDMI, que se ocupaba de cuestiones más generales relativas al arbitraje[52].

47. En cuanto a la labor de la CNUDMI a que se hace referencia en la conclusión precedente, se recordará que el Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales debatió la cuestión de si deberían prepararse normas generales de conflicto de leyes como parte de la ley modelo sobre arbitraje comercial internacional[53]. Debe considerarse ese debate dentro del contexto siguiente.

48. El proyecto de ley modelo, tal y como lo debatió el Grupo de Trabajo en su séptimo período de sesiones, estipulaba, dentro del contexto de la nulidad de un laudo y del contexto del reconocimiento y ejecución de un laudo, una norma sobre la ley que rige la validez de los acuerdos de arbitraje. En ambos contextos, la ley de primera aplicación era aquélla a la que las partes habían sometido el acuerdo de arbitraje. Cuando no existiera indicación de una elección de ley por las partes, en el contexto de la nulidad la ley aplicable era la ley del tribunal que tuviera que decidir la cuestión de la nulidad (art. 34. 2).*a)*.i)), y en el contexto del reconocimiento y la ejecución era la ley del país en que se hubiera dictado el laudo (art. 36.1).*a)*.i)). En ambos contextos, la ley aplicable era la misma puesto que, según la opinión dominante en el Grupo de Trabajo[54], que más tarde hizo suya la comisión[55], el lugar del arbitraje era el factor determinante único para la aplicabilidad del artículo 34, y, en virtud del artículo 31.3)[56], se consideraba que el laudo había sido dictado en el lugar del arbitraje.

49. Las normas que figuran en los artículos 34.2).*a)*.i) y 36.1).*a)*.i) no podían considerarse como disposiciones generales y completas sobre conflictos de leyes. En primer lugar, estipulaban una solución expresa únicamente en el contexto de la anulación y del reconocimiento o ejecución mientras que, para llegar a una solución para el plazo previo al pronunciamiento del laudo o incluso antes del comienzo de los procedimientos de arbitraje, se había de recurrir a la interpretación. En segundo lugar, no disponían ninguna solución para los casos en que las partes no habían sometido el acuerdo de arbitraje a una ley concreta y no podía verificarse dónde se había de dictar el laudo arbitral.

50. La opinión del Grupo de Trabajo durante sus debates celebrados en 1984 fue que la armonización de las normas de conflicto relativas al arbitraje era deseable, pero que convenía incluir normas generales de conflicto de leyes sobre acuerdos de arbitraje en la ley modelo, que la Comisión había de aprobar en 1985. Se señaló que tal vez desease la Comisión examinar la cuestión y decidir las medidas que se han de adoptar en el futuro, particularmente con respecto a la coordinación de sus trabajos con los de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado, que estaba examinando la preparación de una convención sobre la ley aplicable a la validez de cláusulas de arbitraje[57].

51. En su 18.° período de sesiones celebrado en 1985, la Comisión examinó únicamente la cuestión de si la norma sobre la validez del acuerdo de arbitraje que figura en el artículo 34.2).*a)*.i) era apropiada. El debate fue motivado por la propuesta de

> "sustituir las palabras "o que dicho acuerdo no es válido en virtud de la ley a que las partes lo han sometido, o si nada se hubiera indicado a este respecto, en virtud de la ley de este Estado" por las palabras "o no existe un acuerdo de arbitraje válido". Se señaló que la norma sobre conflicto de leyes que figuraba en el segundo de los textos, que había sido tomada de la Convención de Nueva York de 1958 [art. V.1).*a)*], no era apropiada porque declaraba aplicable, cuando las partes no optaran por otra ley, la ley del lugar del arbitraje. Sin embargo, el lugar del arbitraje no guardaba necesariamente relación con el objeto de la controversia. Resultaba injustificado que la ley de ese Estado determinase la cuestión con alcance general, lo que tendría el efecto de una declaración de nulidad en virtud del apartado v) del inciso *a)* párrafo 1) del artículo 36 de la ley modelo o del inciso *e)* párrafo 1) del artículo V de la Convención de Nueva York de 1958; también se dijo que tal resultado estaría en contradicción con la tendencia moderna de resolver la cuestión de conformidad con la ley del contrato principal.
>
> "Se afirmó como respuesta que era preferible mantener el texto actual, no sólo por ser el texto de la Convención de Nueva York de 1958, sino también porque en esencia la norma era acertada. Se señaló que esta norma reconocía la autonomía de las partes, lo que era importante debido al hecho de que algunos sistemas jurídicos aplicaban la *lex fori*. Además, la utilización del lugar del arbitraje como criterio auxiliar resultaba beneficiosa porque daba a las partes un margen de certidumbre que faltaba en la fórmula propuesta. También se expresaron dudas en cuanto a si realmente podía discernirse una tendencia favorable a resolver la cuestión de la validez del acuerdo de arbitraje con arreglo a la ley del contrato principal[58]".

52. Previa deliberación, la Comisión decidió mantener la norma sobre conflicto de leyes relativa a la validez del acuerdo de arbitraje tal y como figuraba en el artículo 34.2).*a)*.i) de la ley modelo[59].

---

[52] *Ibid.*, No. 1, pág. 7.

[53] Informe del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales acerca de la labor realizada en su séptimo período de sesiones (1984), A/CN.9/246, párr. 198.

[54] *Ibid.*, párrs. 167 y 171.

[55] Artículo 1.2) de la ley modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional.

[56] Véase la nota 53, párr. 112.

[57] Véase la nota 53, párrs. 200 y 201.

[58] Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 18.° período de sesiones (1985), *Documentos Oficiales de la Asamblea General: cuadragésimo período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/40/17), párrs. 283 y 284.

[59] *Ibid.*, párr. 285.

53. Cuando el decimoquinto período de sesiones de la Conferencia de La Haya (1984) debatió la cuestión de una unificación de las normas sobre conflictos de leyes relativas a acuerdos de arbitraje, se decidió suprimir esa cuestión del programa de trabajo de la Conferencia de La Haya[60]. Respecto de esa decisión, el Presidente del período de sesiones subrayó que la supresión de esta cuestión no excluiría de ningún modo la cooperación con la CNUDMI en el futuro, incluso en esta esfera. Además, la supresión no impediría que el tema fuese abordado de nuevo en fecha posterior si se estimaba necesario[61].

V. Adaptación o complementación de contratos por terceros

A. *Consejo Internacional de Arbitraje Comercial*

54. Las cuestiones relativas a la adaptación y complementación fueron uno de los temas del V y VII Congresos Internacionales de Arbitraje organizados por el Consejo Internacional de Arbitraje Comercial[62] [63].

55. Sobre estas cuestiones, el V Congreso Internacional de Arbitraje aprobó la siguiente resolución:

"[El Congreso:]

"Reafirma enérgicamente el gran valor del arbitraje, no sólo para tipos tradicionales de controversias que surgen en el comercio internacional, sino también en relación con contratos a largo plazo del tipo utilizado con tanta frecuencia en la actualidad para ejecutar transacciones comerciales internacionales relacionadas con el desarrollo científico, técnico e industrial. Esas transacciones a largo plazo están adquiriendo una importancia creciente en el comercio mundial y constituyen también un factor significativo para establecer condiciones que contribuyan a mantener el progreso mundial.

"Toma nota de que uno de los principales problemas relacionados con los contratos a largo plazo es la cuestión de si los árbitros tienen la facultad de rellenar lagunas y resolver situaciones sin salida que puedan surgir durante la duración del acuerdo. Tales lagunas pueden producirse cuando las partes aplazan el acuerdo concreto sobre ciertos aspectos debido a la falta de información completa cuando se formaliza un contrato por primera vez; cuando circunstancias imprevistas o imprevisibles surgen debido a cambios de las condiciones económicas, técnicas o políticas; cuando se emplean expresiones inevitablemente vagas en el contrato y cuando las partes en empresas conjuntas están en desacuerdo sobre cómo gestionar su empresa conjunta. Los informes recibidos por el Congreso indican que la facultad de los árbitros para rellenar tales lagunas de manera obligatoria varía en distintas naciones y en distintos ordenamientos jurídicos. Pueden minimizarse esas diferencias si se supera la importancia concedida a la especulación teórica y a la interpretación dogmática y si uno se acerca más a la realidad.

"Reconoce que el mutuo acuerdo entre las partes para ampliar el alcance del arbitraje con objeto de rellenar tales lagunas y resolver tales situaciones sin salida puede ayudar considerablemente en la práctica a la formalización y cumplimiento de contratos a largo plazo. Tal acuerdo debe expresarse mediante una técnica de redacción que sea apropiada para hacer frente a las dificultades que puedan surgir con arreglo a distintas leyes nacionales.

"Para ello, el Congreso insta a que se prosigan los estudios de derecho comparado sobre este tema que han tenido un comienzo tan fructífero durante las deliberaciones en Nueva Delhi con objeto de que se pueda recopilar y divulgar información relativa a la ley y a la práctica en esta esfera y se puedan perfeccionar métodos para aprovechar esta valiosa función de arbitraje. Por lo tanto, el Congreso sugiere que el Consejo Internacional de Arbitraje Comercial patrocine y fomente tales estudios con objeto de alcanzar un resultado práctico, como, por ejemplo, la preparación de cláusulas modelo[64]."

56. La adaptación y complementación de los contratos fue un tema debatido por un grupo de trabajo del VII Congreso Internacional de Arbitraje que aprobó la siguiente resolución:

"A. El Grupo de Trabajo recibió informes que concentraron la atención en los problemas de la adaptación de los contratos.

"Tales problemas pueden surgir en tres tipos de situaciones:

"1. La aplicación de cláusulas de gravosidad o de revisión;

"2. Los contratos en que se han dejado ciertos puntos sin decidir;

"3. Los casos en los que una de las partes afirma que circunstancias imprevistas deben dar pie a una modificación del contrato, a pesar de que éste no contiene ninguna cláusula de modificación.

"B. El Grupo de Trabajo estima que el mejor método de resolver estos problemas es por acuerdo mutuo entre las partes para adaptar o completar sus acuerdos contractuales.

[60] Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado, Comisión I, Procès verbal No. 2, decimoquinto período de sesiones, asuntos generales, sesión de 16 de octubre de 1984, No. 52.

[61] *Ibid.*

[62] El V Congreso Internacional de Arbitraje se celebró del 7 al 10 de enero de 1985 en Nueva Delhi; los informes y debates de ese Congreso han sido publicados en *Proceedings of the Vth International Arbitration Congress*, The Indian Council of Arbitration, Nueva Delhi, 1975.

[63] El VII Congreso Internacional de Arbitraje se celebró del 7 al 11 de junio de 1982 en Hamburgo; los informes y debates de ese Congreso han sido publicados en *New Trends in the Development of International Commercial Arbitration and the Role of Arbitral and other Institutions*, Consejo Internacional de Arbitraje Comercial, ICCA Congress series No. 1, editor general: Pieter Sanders (Deventer, Kluwer 1983).

[64] *Proceedings* . . ., citadas en la nota 62, págs. E39-E40. [Traducción no oficial.]

"En ausencia de tal acuerdo, deben examinarse las siguientes soluciones:

"1. Si existe una cláusula de gravosidad o de modificación, debe aplicarse mediante arbitraje.

"2. Cuando se han dejado ciertos puntos sin decidir en el contrato, los árbitros, en muchos países, no tienen la facultad de completarlo pero, en esos países, pueden determinar el perjuicio que se deriva de la negativa a negociar de buena fe, si lo hubiere, y reconocer daños y perjuicios como indemnización.

"3. En caso de circunstancias imprevistas y si el contrato no contiene una cláusula de modificación, los árbitros no deben modificar el contrato, salvo si la ley aplicable al contrato lo permite y si las partes han concedido expresamente esa facultad a los árbitros.

"C. El Grupo de Trabajo tomó nota de que, a fin de conseguir mejores procedimientos para resolver controversias relativas a la adaptación de contratos, una organización arbitral ha establecido nuevas normas a este respecto[65]."

B. *Cámara de Comercio Internacional*

57. La Cámara de Comercio Internacional aprobó en 1978 las Rules on the Regulation of Contractual Relations (Normas de regulación de las relaciones contractuales), que incluyen un procedimiento para adaptar o complementar los contratos[66]. El propósito de este procedimiento es permitir a las partes pedir la intervención de un tercero cuando no puedan convenir en la forma de adaptar o complementar su contrato. Las partes pueden estar interesadas en la intervención del tercero, por ejemplo, en las situaciones siguientes: *a)* cuando las partes aplazaron la inclusión de una cláusula determinada en su contrato; *b)* cuando las partes convinieron en que el contrato se modificaría si el equilibrio de las prestaciones económicas contractuales resultara afectado por un cambio en las circunstancias; *c)* cuando las partes acordaron que se adoptarían conjuntamente determinadas decisiones relativas al cumplimiento del contrato[67].

58. El tercero cumple con su cometido bien formulando una recomendación o bien adoptando una decisión, según lo acordado por las partes (art. 11.1)). Si el tercero formula una recomendación, las Normas disponen que las partes deben considerarla hecha de buena fe (art. 11.2)). Si el tercero adopta una decisión, ésta obligará a las partes en la misma medida que el contrato en que se entiende incorporada, y las partes acatarán esa decisión como si expresara su propia voluntad (art. 11.3)).

59. En relación con las Normas de la CCI, existe una cláusula modelo que pueden utilizar las partes para aceptar el procedimiento establecido en dichas Normas. Según esta cláusula modelo, si las partes no pueden ponerse de acuerdo para aplicar todas o algunas de las estipulaciones del contrato, deben recurrir al Comité Permanente de la CCI para la regulación de las relaciones contractuales. El Comité Permanente sustanciará el procedimiento por el que un tercero (o una junta de tres personas, si así lo acuerdan las partes) nombrado con arreglo a las Normas, desempeña la labor asignada por las partes.

60. Entre las funciones que, según las Normas, le corresponden al Comité Permanente de la CCI para sustanciar el procedimiento, figuran las siguientes: *a)* la confirmación del tercero que deben nombrar las partes de común acuerdo, o el nombramiento del tercero a falta de esa designación convenida; *b)* si las funciones atribuidas por las Normas las asume una junta de tres personas, la confirmación de dos miembros de la junta cada uno de los cuales es nombrado por una de las partes, y el nombramiento del presidente de la junta; *c)* la recusación o sustitución del tercero; *d)* la determinación de la suma que deberá depositarse para cubrir las costas procesales; *e)* la ampliación o reducción del plazo para que el tercero cumpla su cometido; *f)* dar su aprobación a la recomendación o decisión del tercero; *g)* determinar el lugar en que se considerará emitida la recomendación o decisión del tercero; *h)* tasación de las costas procesales.

61. El procedimiento que debe observar el tercero para desempeñar su función se regula en el artículo 9 de las Normas de la CCI de la siguiente forma:

"1. El tercero, dentro de los límites inherentes a la cláusula contractual aplicable y a cualquier otro acuerdo celebrado entre las partes e incluido entre sus memorandos escritos, está facultado para adoptar toda decisión encaminada a resolver las cuestiones suscitadas.

"2. El tercero puede obtener toda información que estime necesaria para desempeñar su misión.

"3. Las partes se comprometen a dar toda clase de facilidades al tercero para desempeñar su misión y a transmitirle cualquier información o documento que pueda requerir a ese efecto.

"4. En el desempeño de su cometido el tercero dará a las partes un trato igual en todo concepto e idénticas oportunidades de emitir sus opiniones y contestar a las observaciones de la otra parte.

"5. El tercero oirá los dichos de las partes, bien de oficio o bien a petición de una de las partes.

"6. Toda persona que intervenga dentro del marco de estas Normas se compromete a respetar el carácter confidencial del procedimiento."

62. En cuanto a los efectos del procedimiento previsto en las Normas de la CCI, el artículo 10 de éstas dispone

[65] *New Trends* . . . , citado en la nota 63, pág. 269. [Traducción no oficial.]

[66] Las Rules on the Regulation of Contractual Relations de la CCI están publicadas en la ICC Brochure No. 326 (1978), titulada *Adaptation of Contracts.*

[67] *Ibid.*, págs. 7 y 8.

que, salvo que las partes acuerden otra cosa, el hecho de presentar un caso ante el Comité Permanente no surte de por sí efecto alguno en el contrato hasta que el tercero haya hecho su recomendación o adoptado su decisión.

63. Respecto a la formulación por el tercero de una recomendación o de una decisión, las Normas de la CCI establecen, entre otras cosas, que *a)* salvo que las partes acuerden otra cosa, el tercero debe fundamentar su recomendación o decisión (art. 12.2)); *b)* cuando la recomendación o decisión emane de una junta de tres personas, decidirá la mayoría; *c)* a falta de mayoría, el presidente de la junta por sí solo formulará la recomendación o tomará decisión (art. 12.3)); *d)* se estimará que la recomendación o decisión del tercero se expide en el lugar acordado por las partes o, a falta de acuerdo, según determine el Comité Permanente (art. 12.4)).

64. Cabe advertir que el procedimiento de las Normas de la CCI se concibe y caracteriza no como de arbitraje sino como "claramente de índole contractual"[68]. Se optó por este concepto, en particular, por motivos jurídicos, es decir, por la disparidad de las legislaciones nacionales respecto a las facultades de los árbitros para modificar los contratos o salvar lagunas.

65. Esta disparidad, que indujo a los participantes en los Congresos del Consejo Internacional de Arbitraje Comercial antes citados buscar soluciones prácticas, y la medida en que había mecanismos de carácter contractual en los sistemas jurídicos, fueron factores importantes en las deliberaciones del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales de la CNUDMI sobre la cuestión de si debe incluirse en el proyecto de ley modelo una disposición sobre la adaptación y complementación de los contratos:

"19. El Grupo de Trabajo reconoció la utilidad de los procedimientos a que podrían recurrir las partes, especialmente las partes en contratos a largo plazo, a fin de obtener la adaptación y complementación de sus contratos y también reconoció que los recaudos procesales contenidos en dichos procedimientos aumentarían la seguridad jurídica del comercio internacional. Por esta razón, se expresó cierto apoyo a la idea de que la ley modelo incluyera una disposición que garantizara la facultad del tribunal arbitral para adaptar y complementar los contratos. Como algunos sistemas jurídicos ya otorgaban dicha facultad a los tribunales arbitrales, se consideró conveniente la unificación de las normas relativas a esta facultad. También se consideró que, una vez que las normas concernientes a la facultad de los tribunales arbitrales de adaptar y complementar los contratos hubieran sido acordadas internacionalmente mediante una ley modelo, dichas normas resultarían más aceptables para los Estados en que no existieran disposiciones en la materia o que no permitieran la adaptación y complementación de los contratos en los casos de arbitraje.

"20. Sin embargo, después de un amplio debate, predominó la opinión de que la adaptación y complementación de los contratos no debía tratarse en la ley modelo. Se señaló que no había necesidad de que se regulara esta cuestión en la ley modelo, puesto que muchos sistemas jurídicos ya preveían, fuera de la esfera del arbitraje, mecanismos para obtener la ayuda de terceros en la adaptación y complementación de los contratos. Se señaló, asimismo, que existían grandes dificultades para unificar los procedimientos arbitrales en materia de adaptación y complementación de los contratos.

"21. También se señaló que, en la adaptación y complementación de contratos, resultaba difícil separar las cuestiones vinculadas al derecho procesal y las relativas al derecho de fondo y que, por lo tanto, la ley modelo, como sistema de normas procesales, no debía incluir normas que pudieran afectar los derechos sustantivos de las partes. Esta dificultad para separar las cuestiones procesales de las de fondo ocasionaría problemas en la interpretación de dichas normas. No obstante, otros participantes señalaron que, sin dejar de reconocer esta dificultad, se debía y se podía aclarar en la ley modelo que sólo se regulaban los aspectos procesales, y no las condiciones de fondo relativas a la adaptación y complementación de los contratos.

"22. Con respecto a los efectos prácticos de las normas sobre adaptación y complementación de contratos, se señaló también que en el comercio internacional los proveedores de equipo y de grandes obras industriales a menudo eran económicamente más fuertes que los compradores, y que los proveedores podrían obtener ventajas de los procedimientos para adaptación y complementación de contratos.

"23. Hubo acuerdo general en que el debate del Grupo de Trabajo era útil porque ponía de manifiesto la complejidad de los problemas relativos a la adaptación y complementación de los contratos y las posibles soluciones a estos problemas. Ello podría inducir a los legisladores de los países a aprobar normas sobre adaptación y complementación de contratos o a mejorar las normas existentes, tomando en consideración las necesidades del comercio internacional. Una vez que se perfeccionaran las normas nacionales en esta esfera y las prácticas basadas en las mismas, la armonización podría lograrse más fácilmente[69]."

VI. Código de ética para árbitros en el arbitraje comercial internacional

Asociación Internacional de Abogados

66. En la Séptima Conferencia de la Asociación Internacional de Abogados celebrada en Singapur del

[68] *Ibid.*, pág. 8.

[69] Informe del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales acerca de la labor realizada en su sexto período de sesiones (1983), A/CN.9/245, párrs. 19 a 23.

30 de septiembre al 4 de octubre de 1985, se examinó un proyecto de código de ética para árbitros[70]. Sobre la base de los debates de esa Conferencia se elaboró un nuevo proyecto de texto para que lo examinara un grupo de trabajo creado por decisión de la Conferencia de Singapur[71]. Se espera que en la próxima conferencia de la Asociación Internacional de Abogados, que ha de celebrarse en Nueva York en septiembre de 1986, se examinará un proyecto de texto preparado por el grupo de trabajo.

67. La propuesta para examinar un código de esa índole nació del hecho de que en importantes normas internacionales de arbitraje, como el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI, el Reglamento de Arbitraje del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones, el Reglamento de conciliación y arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, o el Reglamento del Tribunal de arbitraje internacional de Londres, se destaca mucho el deber de los árbitros de observar una actitud de independencia e imparcialidad, pero en ninguna de esas normas figuran definiciones del concepto de imparcialidad e independencia[72].

68. Otra consideración que influyó fue la de que no existían normas o directrices convenidas internacionalmente y que, por tanto, los árbitros, las partes y los tribunales que intervenían en el arbitraje comercial internacional debían remitirse a criterios nacionales para determinar lo que se consideraba conducta adecuada en dicho arbitraje. Sin embargo, esos criterios nacionales podían no dar una orientación en un caso internacional por basarse en jurisprudencia inspirada en casos aislados o estar influidos por conceptos que no se prestan a una aplicación general[73].

69. La finalidad del código sería establecer la forma de evaluar en la práctica las cualidades abstractas exigidas a los árbitros, es decir, la imparcialidad, la independencia, la competencia, la diligencia y la discreción. A tal efecto, el código examinaría en detalle, por ejemplo, las siguientes cuestiones:

a) el deber fundamental de los árbitros de obrar con diligencia y eficacia para ofrecer a las partes una solución justa y eficaz de sus controversias, y su deber de actuar siempre sin parcialidad;

b) las obligaciones de un posible árbitro al aceptar el nombramiento, en especial la cuestión de si podrá cumplir con su labor sin parcialidad, si es competente para determinar las cuestiones en litigio, si está familiarizado con el procedimiento que ha de aplicarse y conoce adecuadamente la terminología del arbitraje, y si podrá dedicar al arbitraje el tiempo y la atención que las partes pueden razonablemente tener derecho a esperar;

c) las consideraciones relativas a parcialidad real o aparente, y a este respecto el código examinaría las situaciones que pueden dar origen a la apariencia de parcialidad, incluidas las relaciones mercantiles actuales y anteriores entre un árbitro y una de las partes o un testigo de posible importancia, o determinadas relaciones sociales o profesionales entre esas personas, o cualquier opinión emitida previamente por un árbitro sobre una cuestión que pueda tener importancia en la controversia;

d) los hechos o circunstancias que debe revelar un posible árbitro o el ya nombrado, por ejemplo, las relaciones pasadas o presentes entre el árbitro y una de las partes, el grado de conocimiento anterior que el árbitro pueda tener de la controversia, la naturaleza de toda relación previa con cualquier coárbitro, incluido el haber servido conjuntamente como árbitros, el alcance de todo compromiso anterior que pueda estar en pugna con el desempeño de sus funciones como árbitro; otras cuestiones son las de los destinatarios y la forma de la revelación, y la presunta renuncia si una parte no objeta a un árbitro a causa de los hechos revelados por éste antes de que esa parte intervenga en una fase posterior del procedimiento;

e) las comunicaciones de los árbitros con las partes, incluida la cuestión de en qué medida es propio que un árbitro esté en contacto con sólo una de las partes, o la cuestión de cómo debe reaccionar un árbitro si se entera de una comunicación impropia entre otro árbitro y una parte; y, a este respecto, el proyecto de código plantea la cuestión de si debe hacerse una distinción entre un árbitro nombrado unilateralmente por una de las partes y un árbitro nombrado por ambas partes o por una tercera persona o institución;

f) las negociaciones entre los árbitros y las partes relativas a honorarios y gastos de los árbitros;

g) el deber de los árbitros de dedicar al arbitraje el tiempo y la atención que las partes pueden exigir razonablemente y su deber de sustanciar el arbitraje de tal modo que las costas no se eleven a una proporción irrazonable de los intereses en juego;

h) las restricciones relativas a las negociaciones entre un árbitro y una de las partes de una propuesta de arreglo y las consecuencias de esa negociación, y la posición del tribunal arbitral en su conjunto o del árbitro presidente respecto a las propuestas de arreglo;

i) el derecho del árbitro disidente a hacer conocer a las partes su disentimiento y las razones de éste, o su derecho a revelar a las partes toda irregularidad fundamental o fraude en el procedimiento, y la relación entre estos derechos y el deber del árbitro de evitar que se viole el secreto de las deliberaciones del tribunal arbitral.

[70] "Code of Ethics for Arbitrators", proyecto para debate, Asociación Internacional de Abogados, Sección de Derecho Mercantil, Comisión D — Procedimientos para la solución de controversias, Conferencia de Singapur (documentos mimeografiados). El texto del proyecto, que se distribuyó entre los participantes en la Conferencia, no ha sido publicado.

[71] Asociación Internacional de Abogados, "Code of Ethics for International Arbitrators [o, 'Ethical Guidelines for International Arbitrators']", proyecto 25/3/86. Este proyecto no ha sido publicado.

[72] J. M. H. Hunter y J. Paulsson, A Code of Ethics for Arbitrators in International Commercial Arbitration?, *International Business Lawyer*, abril 1985, pág. 153.

[73] Respecto a la necesidad de un conjunto de directrices aceptadas internacionalmente para los árbitros, se señaló que, a escala nacional, existía ya, a saber, el Código de Ética para Árbitros en Conflictos Mercantiles de 1977, preparado conjuntamente por la American Arbitration Association y la American Bar Association. No obstante, se señaló que si bien en el Código había muchas disposiciones que podían también ser útiles y adecuadas en el arbitraje internacional, se elaboró a raíz de una serie de decisiones judiciales aplicables únicamente en los Estados Unidos de América (*ibid.*, pág. 154).

70. En cuanto a la naturaleza jurídica del código, la nota introductoria menciona que el código no puede ser directamente vinculante ni para los árbitros ni para las partes, salvo que se haya aprobado por acuerdo. Aunque la Asociación Internacional de Abogados espera que las instituciones arbitrales lo tengan en cuenta al examinar las recusaciones de los árbitros, ha subrayado que el código no pretende crear motivos para la anulación de laudos por los tribunales nacionales[74]. Una nueva postura adoptada a este respecto es que los árbitros internacionales deben gozar, en principio, de inmunidad frente a las leyes nacionales, salvo en casos extremos de abandono doloso o temerario de sus deberes legales. En consecuencia, la Asociación Internacional de Abogados desea aclarar que la intención del código no es crear oportunidades para que las partes agraviadas demanden a los árbitros internacionales ante los tribunales nacionales. La sanción normal por quebrantamiento de un deber ético ha de ser la revocación del cargo, con la consiguiente pérdida del derecho a la remuneración[75].

71. En este contexto, la Comisión tal vez desee recordar que la idea de preparar un código de ética se mencionó al iniciarse el examen de las posibles características de una ley modelo sobre arbitraje comercial internacional. Juntamente con decidir no abordar los problemas de la responsabilidad de los árbitros por todo abandono de deberes o error en el procedimiento arbitral, el Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales acordó no emprender la preparación de un código de ética para los árbitros[76].

CONCLUSIONES

72. La Comisión, además de tomar nota de este informe, tal vez desee examinar si alguna de las cuestiones sobre el arbitraje presentadas anteriormente merecen un nuevo examen. En caso afirmativo, puede pedir a la secretaría que presente en un futuro período de sesiones un estudio que podría prepararse en consulta con las organizaciones cuyo texto o proyecto de texto la Comisión desee examinar más detenidamente. Dicho estudio incluiría el texto completo de los reglamentos, guías, directrices, códigos o cláusulas seleccionadas, junto con los comentarios detallados de la secretaría sobre ese texto. Podría incluir además observaciones generales sobre la conveniencia y viabilidad de iniciativas a escala mundial y algunas sugerencias sobre la posible línea de conducta futura de la Comisión.

73. Se podrían estudiar, a este respecto, distintos planteamientos y opciones según la naturaleza de la cuestión elegida y la orientación de la organización o el texto correspondiente. Por ejemplo, si la Comisión eligiera las Rules of Evidence de la Asociación Internacional de Abogados, la secretaría podría incluir comentarios sobre su posible aplicación y aceptación universal para ayudar a la Comisión a decidir posteriormente, pongamos por caso, si debe recomendar su utilización, prever la preparación de un texto enmendado, o elaborar normas complementarias similares concretamente orientadas hacia el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI.

74. La última posibilidad mencionada sería probablemente una de las opciones más viables en la esfera del arbitraje multilateral, si la Comisión eligiera ese aspecto para un examen más detallado. Por consiguiente, todo estudio que se base en los proyectos de textos preparados por la CCI, podría incluir en su examen de la conveniencia y viabilidad de una guía o una cláusula modelo, la sugerencia de adaptar ese texto al Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI, incluidas las funciones de la autoridad designante que actúe con arreglo al Reglamento. Otro planteamiento digno de estudio sería prever un texto sin relación alguna con un determinado reglamento de arbitraje. De todos modos, parece claro que una posible intervención posterior de la Comisión tendería a elaborar un texto de un ámbito de aplicación mundial y no vinculado a una determinada institución de arbitraje.

75. Otros puntos que cabría incluir en el estudio podrían relacionarse con la legislación vigente. Por ejemplo, la secretaría podría preparar un estudio de las leyes nacionales sobre cuestiones tales como la participación de los tribunales en la acumulación de procedimientos arbitrales o en la decisión de determinadas cuestiones (es decir, el nombramiento de árbitros) no resueltas por las partes que se adhieren a un acuerdo básicamente multilateral. Se podría también pedir a la secretaría que siguiera de cerca la evolución jurídica en esta esfera, y quizá también en la esfera de la adaptación y complementación de los contratos, y que sugiriera oportunamente la posibilidad de un intento armonizador por conducto de las disposiciones de una ley modelo.

[74] Véase la nota introductoria al "Code of Ethics for International Arbitrators [o, 'Ethical Guidelines for International Arbitrators']", nota 71.

[75] *Ibid.*

[76] Informe del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales sobre la labor realizada en su tercer período de sesiones (1982), A/CN.9/216, párr. 51.

V. PROCESO AUTOMÁTICO DE DATOS

Consecuencias jurídicas del proceso automático de datos: informe del Secretario General (A/CN.9/279) [Original: inglés]

ÍNDICE

Párrafos

INTRODUCCIÓN 1-2

I. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES QUE DESPLIEGAN ACTIVIDADES EN LA ESFERA 3-65

A. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) 3-15

1. Valor jurídico de los registros computadorizados 4-7
2. Transferencias electrónicas de fondos 8-9
3. Lo que constituye "firma" 10-11
4. Lo que constituye "por escrito", "documento", "aviso" 12-15

B. Trabajo relacionado con la facilitación del comercio 16-42

1. Comisión Económica para Europa 16-23
   a) Grupo de Trabajo sobre facilitación de los procedimientos comerciales internacionales 16-19
   b) Comité de Transportes Interiores 20-23
2. Organización Marítima Internacional (OMI) 24-30
3. Organización de Aviación Civil Internacional (OACI) 31-33
4. Comité Internacional de Transportes Ferroviarios (CIT) 34-37
5. Consejo de Cooperación Aduanera (CCA) 38-42

C. Otras actividades relacionadas con el proceso automático de datos 43-65

1. Consejo de Europa 43-46
   a) Intimidad de los datos 43-44
   b) Admisibilidad de las grabaciones en computadoras como prueba 45-46
2. Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) 47-52
3. Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado 53-55
4. Cámara de Comercio Internacional (CCI) 56-60
   a) Declaraciones de política en materia de telecomunicaciones y de transmisión transfronteriza de datos 56
   b) Créditos documentarios 57-58
   c) Reglas uniformes relativas a acuerdos de comunicación (UNCA) 59-60
5. Comunidades Europeas 61-63
6. Comité Marítimo Internacional (CMI) 64
7. Asociación de Derecho Internacional (ILA) 65

II. RESUMEN ANALÍTICO 66-67

A. Intimidad 67
B. Prueba 68-70
C. Sustitución de la documentación escrita por la transmisión de datos 71-72
D. Empleo de la autenticación electrónica en lugar de la firma 73
E. Responsabilidad 74-75
F. Regulación contractual 76
G. Modificaciones de las normas jurídicas que regulan las operaciones básicas 77

CONCLUSIÓN 78-80

INTRODUCCIÓN

1. La Comisión, en su 17.° período de sesiones celebrado en 1984, decidió incluir la cuestión de las consecuencias jurídicas del proceso automático de datos para la corriente de comercio internacional en su programa de trabajo como tema prioritario[1]. Se resolvió también que en un período de sesiones posterior se tomaría la decisión de remitir o no la cuestión a un Grupo de Trabajo a efectos de identificar los sectores en los que convendría hallar soluciones o lograr un común entendimiento a nivel internacional. Este informe se presenta a la Comisión de conformidad con esa decisión.

2. El informe examina en el capítulo I las actividades de organizaciones que realizan trabajos pertinentes a las consecuencias jurídicas del proceso automático de datos para la corriente de comercio internacional, incluida la labor de la propia Comisión. En el capítulo II se presenta un breve resumen analítico de los temas sobre los que se han efectuado trabajos y formulado sugerencias acerca de medidas futuras que la Comisión tal vez desee adoptar en esta esfera.

I. Organizaciones internacionales que despliegan actividades en la esfera

A. *Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI)*

3. Sin aguardar una decisión acerca de remitir o no la cuestión de las consecuencias jurídicas del proceso automático de datos a un Grupo de Trabajo, la Comisión ha estudiado las consecuencias de la nueva tecnología en varios aspectos y ha tenido en cuenta los nuevos métodos de comunicación y documentación en sus otros trabajos.

1. *Valor jurídico de los registros computadorizados*

4. En su 18.° período de sesiones, celebrado en 1985, la Comisión tuvo ante sí un informe de la secretaría sobre el valor jurídico de los registros computadorizados (A/CN.9/265). Como parte de la preparación de ese informe, la secretaría había elaborado un cuestionario sobre la utilización de datos legibles por la computadora como prueba de los procedimientos judiciales. Al mismo tiempo, y en cooperación con la secretaría de la Comisión, el Consejo de Cooperación Aduanera había redactado un cuestionario sobre la aceptabilidad para las autoridades aduaneras de las declaraciones de mercaderías en forma legible mediante computadora y el uso posterior de esas declaraciones en procedimientos judiciales. La información contenida en las respuestas había sido utilizada en la preparación de ese informe.

5. En el informe se llegó a la conclusión de que, a nivel mundial, había menos problemas de lo que cabría esperar en el empleo de datos registrados en computadoras como prueba en los litigios. Casi todos los países que respondieron al cuestionario tenían, al parecer, normas jurídicas que eran al menos adecuadas para consentir el empleo de registros computadorizados como prueba y permitir que el tribunal hiciera la evaluación necesaria para determinar el valor apropiado que debía asignarse a los datos o documentos.

6. En el informe se señalaba que un obstáculo jurídico más grave para el empleo de computadoras y de las telecomunicaciones de computadora a computadora en el comercio internacional radicaba en la exigencia de que los documentos estuvieran firmados o presentados sobre papel.

7. Después de estudiar el informe, la Comisión aprobó la recomendación siguiente:

La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional,

Observando que el empleo del proceso automático de datos (PAD) está próximo a quedar firmemente arraigado en todo el mundo en muchas fases del comercio nacional e internacional, así como en los servicios administrativos,

Observando también que las normas jurídicas referidas a los medios anteriores al PAD basados en el empleo del papel para documentar el comercio internacional pueden crear un obstáculo al empleo del PAD en cuanto llevan a la inseguridad jurídica o dificultan la eficiente utilización del PAD cuando su uso está por lo demás justificado,

Observando asimismo con reconocimiento los esfuerzos del Consejo de Europa, del Consejo de Cooperación Aduanera y de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa tendientes a superar los obstáculos que, como consecuencia de estas normas jurídicas, se oponen a la utilización del PAD en el comercio internacional,

Considerando al mismo tiempo que no es necesaria una unificación de las normas sobre la prueba respecto del empleo de registros computadorizados en el comercio internacional, vista la experiencia que muestra que diferencias sustanciales en las normas sobre la prueba aplicada al sistema de documentación sobre papel no han causado hasta el momento ningún daño apreciable al desarrollo del comercio internacional,

Considerando también que, como consecuencia de las novedades en la utilización del PAD, en diversos sistemas jurídicos se viene experimentando la conveniencia de adaptar las normas jurídicas existentes a estas novedades, teniendo debidamente en cuenta, sin embargo, la necesidad de estimular el empleo de los medios del PAD que proporcionarían la misma o mayor fiabilidad que la documentación sobre papel,

a) *Recomienda* a los gobiernos que:

i) examinen las normas jurídicas que afectan la utilización de registros computadorizados como prueba en los litigios, a fin de eliminar

[1] Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 17.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo noveno período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/39/17), párr. 136.

obstáculos innecesarios a su admisión, asegurarse de que las normas sean coherentes con las novedades de la tecnología y proporcionar medios apropiados para que los tribunales evalúen el crédito que merezcan los datos contenidos en esos registros;

ii) examinen las exigencias legales de que determinadas operaciones comerciales o documentos relacionados con el comercio consten por escrito, para determinar si la forma escrita es una condición de la eficacia de la validez de la operación en el documento, con miras a permitir, según corresponda, que la operación o el documento se registren y transmitan en forma legible mediante computadora;

iii) examinen los requisitos jurídicos de una firma manuscrita u otro método de autenticación sobre papel en los documentos relacionados con el comercio, con miras a permitir, según corresponda, la utilización de medios electrónicos de autenticación;

iv) examinen los requisitos jurídicos de que, para ser presentados a las autoridades, los documentos deban constar por escrito y estar firmados de puño y letra, con miras a permitir que, cuando corresponda, esos documentos se presenten en forma legible mediante computadora a los servicios administrativos que hayan adquirido el equipo necesario y fijado los procedimientos aplicables;

b) Recomienda a las organizaciones internacionales que elaboran textos jurídicos relacionados con el comercio que tengan en cuenta la presente Recomendación al adoptar esos textos y, según corresponda, estudien la posibilidad de modificar los textos jurídicos vigentes en armonía con la presente Recomendación[2].

2. *Transferencias electrónicas de fondos*

8. La Comisión, en su 15.° período de sesiones celebrado en 1982, basándose en un informe del Secretario General (A/CN.9/221), decidió preparar una guía jurídica sobre transferencias electrónicas de fondos y pidió a la secretaría que iniciase su preparación en cooperación con el Grupo de Estudio de la CNUDMI sobre Pagos Internacionales[3]. La Comisión tuvo ante sí en su 17.° y 18.° períodos de sesiones celebrados en 1984 y 1985 el proyecto de capítulos de la guía jurídica.

9. En su 18.° período de sesiones, la Comisión pidió al Secretario General que enviase el proyecto de guía jurídica sobre las transferencias electrónicas de fondos a los gobiernos y a las organizaciones internacionales interesadas para que formulasen observaciones[4]. Pidió asimismo a la secretaría que, en cooperación con el Grupo de Estudio de la CNUDMI sobre Pagos Internacionales y a la luz de las observaciones recibidas, revisase el proyecto para presentarlo a la Comisión en su 19.° período de sesiones de 1986 a los efectos de su examen y posible aprobación. El informe del Secretario General preparado para el 19.° período de sesiones contiene las modificaciones sugeridas al proyecto fundadas en las observaciones recibidas. El informe recomienda que:

a) la Comisión apruebe la guía jurídica sobre transferencias electrónicas de fondos y pida que se publique en forma adecuada, y que

b) la Comisión decida preparar normas modelo conducentes a la armonización del derecho que regula las transferencias tanto nacionales como internacionales de fondos (A/CN.9/277).

3. *Lo que constituye "firma"*

10. El párrafo 3) del artículo 14 del Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Reglas de Hamburgo) estipula que:

> "La firma en el conocimiento de embarque podrá ser manuscrita, impresa en facsímil, perforada, estampada, en símbolos o registrada por cualquier otro medio mecánico o electrónico, si ello no es incompatible con las leyes del país en que se emita el conocimiento de embarque"[5].

11. El modelo de la disposición de las Reglas de Hamburgo sobre firma se adopta en el artículo 5 del Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías preparado por la UNCTAD[6], en las nuevas enmiendas a la *IMO Facilitation Convention* (Convención para facilitar el tráfico marítimo internacional, de la Organización Marítima Internacional, véase párr. 29) y en el párrafo 10 del artículo 4 del proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales (A/CN.9/274), que la CNUDMI tendrá ante sí en su período de sesiones en curso. Ese modelo se adopta también en el proyecto de párrafo 4 del artículo 4 del proyecto de artículos de normas uniformes sobre la responsabilidad de empresarios de terminales de transporte, propuesto por el Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales de la CNUDMI en su noveno período de sesiones celebrado en Nueva York del 6 al 17 de enero de 1986 (A/CN.9/275, párr. 58). No obstante, como el Grupo de Trabajo no ha decidido aún si las normas uniformes cobrarán la forma de una ley modelo o de una convención, no se han incluido los términos "si ello no es incompatible con las leyes del país en que se emita el [documento]".

---

[2]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 18.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/40/17), párr. 360.

[3]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 15.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo séptimo período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/37/17), párr. 73.

[4]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 18.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/40/17), párr. 342.

[5]A/CONF.89/13, Anexo I.

[6]TD/MT/Conf.16.

4. *Lo que constituye "por escrito", "documento", "aviso"*

12. El párrafo 2 del artículo 7 de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional aprobada por la Comisión en su 18.° período de sesiones celebrado en 1985, dispone que se entenderá que el acuerdo es escrito cuando esté consignado en un documento firmado por las partes o en un intercambio de cartas, télex, telegramas u "otros medios de telecomunicación que dejen constancia del acuerdo . . .".[7]

13. El Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales ha utilizado una versión simplificada de la formulación utilizada en la Ley Modelo en su versión del párrafo 3 del artículo 4 del proyecto de artículos sobre normas uniformes sobre la responsabilidad de empresarios de terminales de transporte, a saber:

> "El documento señalado en el apartado *b)* del párrafo 1) del presente artículo podrá emitirse en cualquier forma por la que se deje constancia de la información que contiene" (A/CN.9/WG.II/WP.56).

14. El comentario al proyecto de artículo presentado previamente por la secretaría destaca que esta formulación abarcará un documento sobre papel, un documento creado mediante teletransmisión de datos a la computadora del cliente y un documento en forma de datos registrados en una ficha de microcircuito que acompañe a las mercancías (A/CN.9/WG.II/WP.56).

15. El inciso *a)* del párrafo 7 del artículo 11 del mismo proyecto de artículos presentado por la secretaría y examinado por el Grupo de Trabajo dispone que:

> "El aviso que exige el presente artículo puede darse en cualquier forma que deje constancia de la información que contiene" (A/CN.9/WG.II/WP.56).

B. *Trabajo relacionado con la facilitación del comercio*

1. *Comisión Económica para Europa*

a) *Grupo de Trabajo sobre facilitación de los procedimientos comerciales internacionales*

16. Aunque el Grupo de Trabajo institucionalmente es un órgano subsidiario de la Comisión Económica para Europa, en la práctica se ha convertido en el órgano central que examina las políticas y actividades de facilitación del comercio sobre una base mundial. El Grupo de Trabajo inició sus actividades en 1961 bajo otro nombre para confeccionar un formulario clave conocido ahora como Formulario Clave de las Naciones Unidas, que puede utilizarse para producir una serie de documentos completamente armonizados sobre comercio y transporte internacional y de carácter oficial. Tras enunciar el formulario clave el Grupo de Trabajo procuró simplificar los procedimientos comerciales internacionales. En el decenio de 1970 el Grupo de Trabajo fomentó la sustitución de los documentos tradicionales sobre papel por métodos que permiten un intercambio más rápido de información mediante el télex y, más recientemente, merced al intercambio computadorizado de datos comerciales. A este respecto, sus principales actividades han sido impulsar la elaboración de una guía de elementos de datos comerciales, una guía de intercambio de datos comerciales, así como el registro de protocolos de aplicación técnica.

17. Conforme el Grupo de Trabajo se ocupaba de la facilitación del empleo del procesamiento automático de datos en el comercio internacional, le interesaron los obstáculos jurídicos a esa utilización. En consecuencia, el tema de los aspectos jurídicos del intercambio de datos comerciales aparece regularmente en su programa. La función primordial del Grupo de Trabajo en esta esfera ha sido identificar los problemas jurídicos e instar a otras organizaciones competentes a que adopten las medidas apropiadas. En particular ha recomendado que:

a) A los gobiernos y organizaciones internacionales que consideran la posibilidad de autorizar la autenticación de documentos utilizados en el comercio internacional por medios distintos a la firma a fin de que la información contenida en esos documentos pueda prepararse y transmitirse por medios electrónicos u otros medios automáticos de transmisión de datos[8];

b) Para evitar demoras y sobrestadías causadas por la necesidad de enviar documentos por correo, se deberían organizar servicios para la preparación de conocimientos de embarque en el lugar de destino utilizando el tratamiento y la transmisión automáticos de datos[9];

c) El Protocolo de Montreal No. 4 de 1975 al Convenio de Varsovia debería ser puesto en vigor lo antes posible mediante la ratificación por los gobiernos, de manera que se aboliera, donde conviniese, el requisito de carta de porte aéreo[10]; y que

d) Las autoridades aduaneras de los países importadores deben aplicar la recomendación del Consejo de Cooperación Aduanera de 16 de junio de 1981 relativa a la transmisión y autenticación de las declaraciones de mercancías que se preparan mediante computadora[11].

18. En su 16.° período de sesiones, celebrado en septiembre de 1982, el Grupo de Trabajo examinó un informe en el que se describían los principales problemas de tipo jurídico relativos al procesamiento automático de datos con que tropezó en su labor el Grupo de Trabajo y se sugería que se adoptaran medidas al respecto en los foros internacionales competentes (TRADE/WP.4/R.185/Rev.1). En ese documento se llegaba a la siguiente conclusión, apoyada por el Grupo de Trabajo:

---

[7] Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 18.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/40/17), Anexo I.

[8] Recomendación No. 14, TRADE/WP.4/INF.63.

[9] Recomendación No. 18, medida destinada a facilitar 7.3, ECE/TRADE/141.

[10] *Ibid.*, medida destinada a facilitar 7.5.

[11] *Ibid.*, medida destinada a facilitar 9.4. Véanse también las medidas destinadas a facilitar 9.5 y 9.8. En el párrafo 39, *infra*, se examina la recomendación del Consejo de Cooperación Aduanera.

"Es urgentemente necesario tomar medidas internacionales para establecer normas con respecto a la aceptación jurídica de los datos comerciales transmitidos por telecomunicaciones. Dado que este problema es esencialmente de derecho mercantil internacional, parece que la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) debe ser el foro central (párr. 4)."

El documento volvió a publicarse como un anexo al documento A/CN.9/238 y se presentó a la CNUDMI en su 16.° período de sesiones celebrado en 1983. La decisión de la Comisión de incluir la cuestión de las repercusiones jurídicas del proceso automático de datos para la corriente del comercio internacional como tema prioritario en su programa fue una consecuencia directa de ese informe.

19. El Grupo de Trabajo en su 21.° período de sesiones, celebrado en marzo de 1985, invitó a la CNUDMI, el CCA, la CCI, la OCDE y otras organizaciones interesadas a participar activamente en el establecimiento de normas uniformes para acuerdos de comunicación (UNCA) (TRADE/WP.4/151, párr. 8). El proyecto UNCA, que fue preparado por el Comité Jurídico Nórdico en el contexto de las actividades del Grupo de Trabajo, se ha presentado a la CCI a fin de que adopte las medidas del caso (véanse párrs. 59 y 60).

b) *Comité de Transportes Interiores*

20. El Grupo de expertos sobre cuestiones aduaneras ha tenido que remitirle una propuesta encaminada a la introducción de una ficha de microcircuito especial para el transporte internacional de mercaderías. La nota preparada por la secretaría para presentar la propuesta al Grupo de expertos en su 55.° período de sesiones, celebrado en Ginebra del 7 al 11 de octubre de 1985, se concentraba en aspectos técnicos (Trans./GE.30/R.183). Sin embargo, en la nota se reconocía la necesidad de considerar ciertas cuestiones jurídicas y administrativas antes de que pudiera utilizar cabalmente esa ficha.

21. La propuesta constituye un plan para facilitar la transición del sistema internacional de cuadernos TIR sobre papel a un sistema que emplee la ficha de microcircuito como instrumento de acceso a una red telemática especial para el tránsito aduanero. El sistema TIR es un sistema internacional de tránsito aduanero para el transporte por carretera, cuya aplicación se ha difundido gradualmente por toda Europa, el Oriente Medio y Africa Septentrional. El sistema se basa en un procedimiento que tiene dos elementos principales:

a) para cada viaje se utiliza un carnet TIR distinto. Este carnet incluye dos formularios para cada país cuyo territorio ha de atravesarse (incluso el país de procedencia y el de destino). En los formularios se identifica el vehículo, se indica el itinerario y se describen las mercaderías. Constituyen un documento uniforme de tránsito aduanero, utilizándose una copia al ingresar a un país y la otra al abandonarlo.

b) el carnet TIR también comprueba la garantía otorgada a cada administración aduanera por la cadena de garantías. A este efecto, se autentica el carnet a la cadena de garantías que vende los carnets y organiza su tramitación. Todos los carnets, con el dorso debidamente sellado por los funcionarios de aduanas, deben devolverse a la asociación de garantías.

22. La nota de la secretaría señala que las fichas de microcircuito no podrían reemplazar a los documentos sobre papel, sin antes celebrar un acuerdo internacional al respecto. Podría darse inicialmente a ese acuerdo una validez limitada a fin de ensayar el sistema. Durante ese período de prueba junto con las fichas se utilizarían documentos oficiales sobre papel. Las modificaciones fundamentales que deberían introducirse en la Convención TIR y en otros textos jurídicos pertinentes dependerían del éxito de los ensayos.

23. Tras un debate prolongado acerca de las características técnicas del empleo de fichas de microcircuito a efectos aduaneros, sobre todo en el contexto del sistema TIR, el Grupo de Expertos decidió que la secretaría presentara un estudio de viabilidad de la propuesta en el período de sesiones siguiente del Grupo (TRANS/GE.30/47).

2. *Organización Marítima Internacional (OMI)*

24. El Convenio para facilitar el tráfico marítimo internacional (Londres, 9 de abril de 1965) tiene por objeto facilitar el tráfico marítimo simplificando y reduciendo al mínimo los trámites, formalidades y documentos exigidos para la entrada, estancia en puerto y salida de los buques que efectúan viajes internacionales. El 1 de octubre de 1984, había 53 Estados contratantes en el Convenio. En el anexo a ese Convenio figuran las normas de aplicación y prácticas recomendadas, que pueden modificarse mediante un procedimiento más sencillo y rápido que el previsto para el propio Convenio. Desde 1977 se han aprobado o propuesto varias enmiendas al Anexo o al Convenio a fin de facilitar la aplicación del proceso automático de datos en la preparación y presentación de la documentación necesaria para que los buques entren en los puertos y salgan de éstos.

25. En noviembre de 1977, la Conferencia de Gobiernos Contratantes modificó la Norma 2.15 añadiéndole al final la nueva frase siguiente:

"Serán aceptados los documentos producidos, en forma legible y comprensible, con medios electrónicos o automáticos de ordenación de datos."

26. Aunque la enmienda de 1977 a la Norma 2.15 parece referirse sólo a los documentos sobre papel producidos con medios de proceso automático de datos, en 1979 las autoridades encargadas de facilitar el tráfico marítimo procuraban autorizar el empleo de medios de documentación distintos del papel. A este respecto, en el párrafo dispositivo 1 de la resolución A.452 (XI) de 15 de noviembre de 1979 la Asamblea de la OMI:

"1. *Recomienda* que al aplicar la norma 2.15:

"*a)* Se explore la posibilidad de aceptar medios constituidos por materiales distintos del papel para

ciertos documentos, previo acuerdo entre las partes interesadas (que incluya el método de legalización);

"*b)* La presentación de datos en todo documento producido por medios automáticos de ordenación de datos se ajuste a la disposición tipográfica de los modelos normalizados;

"*c)* Para todo apartamiento importante que se produzca con respecto a esa disposición tipográfica se necesite el acuerdo previo entre las partes interesadas."

27. En los primeros meses de 1979, el Comité de Facilitación ya había examinado propuestas de enmiendas al Convenio y su Anexo para suprimir disposiciones que impedían la utilización de técnicas de PAD[12]. En su tercer período de sesiones (17 de septiembre de 1979) el grupo de trabajo entre períodos de sesiones convino en que, para disipar toda duda de que el Convenio fuera de base documental, la frase "los trámites, formalidades y documentos exigidos", que figura en el Preámbulo y en los Artículos III, IV, VIII y XIII del Convenio, debían modificarse de la manera siguiente: "los trámites, formalidades e información exigidos". Otra propuesta, hecha en una reunión posterior, fue la de insertar en el Anexo al Convenio la definición de "documento" adoptada originalmente por la CEPE y mencionada en la resolución A. 452 (XI) de la Asamblea, es decir, "documento = portador de datos con entradas de datos". Sin embargo se estimó que la expresión "portador de datos" debía también aclararse incluyendo en el Anexo la definición de la CEPE: "portador de datos = medio proyectado como soporte en el que se registran entradas de datos".

28. En su 15.° período de sesiones celebrado en 1984, el Comité de Facilitación decidió que, para que fuera innecesario modificar el Convenio, adoptaría una interpretación armonizada de la expresión "documentos" concebida así:

"Por el término "documentos", que figura en el preámbulo y en los artículos III, IV, VIII y XIII del Convenio, se entenderá todo requisito de carácter documental, ya sea la información exigida transmitida en papel o en cualquier otro medio que pueda ser aceptado por la parte interesada" (FAL 15/15, Anexo 3).

El Consejo de la OMI, en su 23.° período de sesiones, tomó nota de la interpretación armonizada aceptada por el Comité.

29. El Comité también aceptó por unanimidad el texto de varias enmiendas al Anexo al Convenio relativas al proceso automático de datos (FAL 15/15, Anexo 2). Estas enmiendas decían:

"*a)* Intercálense en el Anexo las definiciones de "documento" y "portador de datos" ya analizadas;

"*b)* Añádanse a esas normas y prácticas recomendadas que exigen que las autoridades públicas acepten diversos documentos firmados y fechados por determinada persona la posibilidad de que el documento sea "autenticado de una manera aceptable para la autoridad pública competente";

"*c)* Agréguese una nueva práctica recomendada de que las autoridades públicas debieran tener en cuenta las consecuencias que en relación con la facilitación pueden derivarse de la adopción de técnicas de ordenación y transmisión automáticas de datos, y debieran estudiar éstas en colaboración con los propietarios de buques y todas las demás partes interesadas.

"*d)* Enmiéndese la norma 2.15 de modo que diga lo siguiente:

"Las autoridades públicas aceptarán la información transmitida a través de cualquier medio legible y comprensible, incluso los documentos manuscritos con tinta o lápiz indeleble o producidos por técnicas de ordenación automática de datos."

"*e)* Intercálese una nueva norma 2.15.1 con el texto siguiente:

"Las autoridades públicas aceptarán, cuando se requiera, una firma manuscrita, en facsímil, formada por perforaciones, estampada, en símbolo o producida por cualquier otro medio mecánico o electrónico, si dicha aceptación no contraviene las leyes nacionales. La autenticación de la información presentada sobre medios que no sean papel se hará en forma aceptable para la autoridad pública competente."

30. Del 5 al 7 de marzo de 1986 se celebró una Conferencia diplomática que aprobó esas enmiendas al Anexo al Convenio. Las enmiendas adoptadas por la Conferencia entrarán en vigor a los seis meses siguientes a la fecha en la que el Secretario General notifique a los Gobiernos Contratantes su adopción por la Conferencia. El 1 de abril de 1986 el Secretario General notificó a los Gobiernos Contratantes las decisiones de la Conferencia, por lo que las enmiendas al Anexo entrarán en vigor el 1 de octubre de 1986.

3. *Organización de Aviación Civil Internacional (OACI)*

31. Los requisitos básicos de documentación para el transporte aéreo se encuentran en el Convenio de Varsovia, y en el Convenio de Varsovia modificado por el Protocolo de La Haya. El Convenio y el Protocolo exigen la emisión de billetes de viaje, recibos para reclamar el equipaje y cartas de porte aéreo con datos concretos impresos sobre ellos. Con respecto a los billetes de viaje (documentos de transporte) y controles de equipaje el Protocolo de Guatemala, que no está en vigor, estipula en sus Artículos II y III lo siguiente:

"Cualquier otro medio que deje constancia de la información que se indica en los apartados *a)* y *b)* del párrafo precedente podrá sustituir a la expedición del documento mencionado en ese párrafo."

[12]Los antecedentes que se exponen sobre la labor del Comité de Facilitación proceden de la sección 5 del informe sobre la labor de su 15.° período de sesiones, celebrado del 1 al 5 de octubre de 1984 (FAL 15/15).

32. En cuanto al transporte de merdacerías, el Protocolo Adicional de Montreal No. 4, que tampoco está en vigor, estipula:

"2. Cualquier otro medio que dejare constancia de la información relativa al transporte que haya de efectuarse podrá, con el consentimiento del expedidor, sustituir a la expedición de la carta de porte aéreo. Si se dejare constancia de dicha información por esos otros medios, el transportista, si así lo solicitare el expedidor, entregará a éste un recibo de las mercancías que permita la identificación del embarque y el acceso a la información contenida en el registro conservado por esos otros medios.

"3. La imposibilidad de utilizar, en los puntos de tránsito y de destino, los otros medios, que permiten constatar las informaciones relativas al transporte, mencionados en el párrafo 2 del presente artículo, no dará derecho al transportista a rehusar la aceptación de las mercancías que deben transportarse".

33. En vista de que ni el Protocolo de Guatemala ni el Protocolo de Montreal N.° 4 están en vigor, las disposiciones relativas a facilitar el tráfico aéreo no prevén con amplitud las posibilidades de emplear el PAD. La Norma N.° 4.4 del Anexo 9, "Facilitación", al Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Chicago, 1944) estipula:

"Los Estados contratantes aceptarán los documentos comerciales que exige el despacho de la carga aérea, cuando esos documentos se produzcan mediante técnicas de tratamiento electrónico de datos, siempre que su forma sea legible y comprensible y que contengan la información requerida."

4. *Comité Internacional de Transportes Ferroviarios (CIT)*

34. El CIT ha aprovechado la oportunidad de la entrada en vigor del Convenio sobre el Transporte Internacional por Ferrocarril (COTIF), el 1 de mayo de 1985, para ajustar más el modelo de carta de porte ferroviaria al Formulario clave de las Naciones Unidas. Al mismo tiempo ha comenzado a estudiar las condiciones jurídicas para sustituir ese documento por un instrumento que utilice la transmisión automática de datos.

35. En un informe presentado al Comité de Administración del CIT, reunido en Sandefjord, Noruega del 12 al 16 de septiembre de 1985, se señalaba que en el apartado *g)* del párrafo 4 del artículo 8 del Apéndice B (CIM) del COTIF, se autorizaba a los Estados, mediante acuerdos, o a las autoridades ferroviarias, mediante acuerdos complementarios o en disposiciones de las tarifas públicas, a apartarse de los requisitos relativos a la documentación del CIM, a fin de que fuera posible transportar mercaderías al amparo de la transmisión automática de datos. Además, el CIM no contiene ningún requisito en cuanto a la firma manuscrita en la carta de porte.

36. El informe señalaba que las principales preocupaciones de carácter jurídico que entrañaba la sustitución de la carta de porte por la transmisión automática de datos eran las siguientes:

a) El valor jurídico de los registros de computadora,

b) El requisito de la escritura, conforme a la legislación de algunos países, para celebrar una operación comercial o estar en condiciones de probar su existencia,

c) El valor jurídico de la autenticación de un mensaje por medios electrónicos, y

d) La asignación de la responsabilidad jurídica por errores, pérdida o alteración de los datos que se transmiten.

El informe concluía que debían iniciarse estudios sobre los requisitos técnicos para la sustitución de la carta de porte por la transmisión automática de datos, en colaboración con las demás organizaciones interesadas en el asunto y, sobre todo, las organizaciones de usuarios y las autoridades aduaneras. Al evaluar esos estudios, podrían examinarse los aspectos jurídicos, también en cooperación con las demás organizaciones interesadas.

37. El Comité de Administración aceptó las recomendaciones del informe.

5. *Consejo de Cooperación Aduanera (CCA)*

38. El Consejo ejecuta un programa intensivo para fomentar la cooperación entre las autoridades aduaneras en el proceso automático de datos. Aunque gran parte de esta colaboración es de índole técnica, el intercambio de información y acuerdos sobre asuntos como claves para representar los elementos de datos normalizados, el Consejo también ha adoptado varias recomendaciones más directamente aplicables a las consecuencias jurídicas del proceso automático de datos.

39. El 16 de junio de 1981, el Consejo aprobó una recomendación relativa a la transmisión y autenticación de las declaraciones de mercaderías procesadas por ordenadores. El Consejo, tras observar que es técnicamente posible autenticar declaraciones de mercaderías procesadas por ordenador empleando distintos métodos, incluso lemas o palabras claves y fichas de identificación, y que tal vez no fuera posible la adopción general de medios electrónicos u otros medios automáticos de transmisión de datos sin reformar las legislaciones nacionales vigentes y los convenios internacionales, así como la práctica comercial actual relativa a la firma,

"*Recomienda* que los Estados, sean miembros del Consejo o no, y las Uniones Aduaneras o Económicas:

"1. Permitan, en las condiciones que determinen las autoridades aduaneras, que los declarantes utilicen medios electrónicos u otros medios automáticos para transmitir las declaraciones de mercaderías a las aduanas para su proceso automático. Esas declaraciones podrán transmitirse sea por una vinculación

directa entre los sistemas de proceso de datos de las aduanas y los de los declarantes o por medios magnéticos u otros medios de PAD;

"2. Acepten, en las condiciones que prescriban las autoridades aduaneras, que las declaraciones de mercaderías que se transmitan por medios electrónicos u otros medios automáticos a las aduanas sean autenticadas en forma distinta a la firma manuscrita."

40. Si bien la recomendación de 1981 preveía la eliminación gradual de las declaraciones de mercaderías sobre papel, por mucho tiempo muchos declarantes que utilizaban ordenadores en sus operaciones comerciales pudieron utilizarlos más eficazmente para producir declaraciones de mercaderías sobre papel de haber gozado de mayor libertad en cuanto al formato de presentación de los datos. En consecuencia, el 16 de junio de 1982, el Consejo adoptó una recomendación cuyo párrafo dispositivo decía lo siguiente:

"*Recomienda* que los Estados, sean miembros del Consejo o no, y las Uniones Aduaneras o Económicas autoricen a los declarantes, en las condiciones que fijarán las aduanas u otras autoridades competentes, a presentar sus declaraciones de mercaderías por ordenadores u otros impresores automáticos, en formularios pre-impresos o sobre simple papel. Esa autorización podrá subordinarse, en particular, a la condición de que las declaraciones presentadas de esta forma se atengan sustancialmente al modelo oficial indicado por las aduanas u otras autoridades competentes."

41. Tras examinar el informe del Grupo de Trabajo sobre facilitación de los procedimientos comerciales internacionales acerca de los problemas jurídicos del proceso automático de datos, al que se hizo referencia en el párrafo 18, *supra*, el Grupo de Trabajo sobre ordenadores del Consejo inició un estudio de la medida en que podían prepararse declaraciones de mercaderías en ordenadores, como lo recomendó la resolución de 1982, o presentarse directamente en forma legible mediante ordenador, según recomendó la resolución de 1981, así como hasta qué punto los registros en ordenadores de las declaraciones de mercaderías podían utilizarse como prueba en juicio. Se preparó un cuestionario en colaboración con la secretaría de la CNUDMI y se recibieron respuestas de las autoridades aduaneras de 11 Estados.

42. Basándose en ese estudio, se ha preparado un proyecto de resolución para presentarlo al Consejo en junio de 1986 que, por la importancia de los requisitos aduaneros para la corriente del comercio internacional, se reproduce en su totalidad:

"PROYECTO DE RESOLUCIÓN DEL CONSEJO DE COOPERACIÓN ADUANERA RELATIVO AL EMPLEO DE DATOS LEGIBLES MEDIANTE COMPUTADORA COMO PRUEBA EN LOS PROCEDIMIENTOS JUDICIALES

"*El Consejo de Cooperación Aduanera,*

"*Preocupado* por:

- facilitar el funcionamiento de los sistemas aduaneros PAD actualmente en servicio y el perfeccionamiento de sistemas planificados,
- facilitar el mayor uso posible de las técnicas PAD para la transmisión de declaraciones de mercaderías a las aduanas por medios electrónicos u otros medios automáticos (por ejemplo, cintas magnéticas, discos flexibles, teletransmisiones, etc.) y la admisibilidad de esos datos en los tribunales,
- velar por que los participantes en el comercio internacional tengan cierto grado de certidumbre jurídica en cuanto al empleo de técnicas informáticas y la admisibilidad en los tribunales de datos legibles mediante ordenadores,
- contribuir a despertar más interés en el desarrollo de un marco jurídico idóneo para la admisión de datos sobre el comercio internacional transmitidos por medios electrónicos u otros medios automáticos en los tribunales judiciales,

"*Observando* que:

- las legislaciones vigentes a menudo se refieren exclusivamente a los documentos sobre papel tradicionales,
- las legislaciones vigentes en muchos Estados exigen la firma manuscrita,
- hasta la fecha la jurisprudencia relativa a la admisibilidad como prueba de los datos legibles mediante ordenador es escasa,

"*Teniendo presente:*

- la recomendación del Consejo, de fecha 16 de junio de 1981, relativa a la transmisión y autenticación de las declaraciones de mercaderías que se procesan por ordenador,
- la recomendación sobre la facilitación de algunos problemas jurídicos que plantean los procedimientos de despacho de importaciones, adoptada en marzo de 1979 por el Grupo de Trabajo sobre facilitación de los procedimientos comerciales internacionales de la Comisión Económica para Europa,
- la recomendación sobre la autenticación de documentos comerciales por medios distintos de la firma, adoptada también en marzo de 1979 por el mencionado Grupo de Trabajo,
- la recomendación sobre el valor jurídico de los registros de ordenadores, adoptada en junio de 1985 por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI),

"*Considerando* que:

- la adopción generalizada de medios electrónicos u otros medios automáticos de transmisión de datos podría resultar imposible si no se modifican las legislaciones vigentes en los países y los convenios internacionales existentes, así como las prácticas comerciales relativas a la firma,

- en cuanto a la aceptación y aplicación de la recomendación antes mencionada del CCA, es fundamental que los datos teletransmitidos y los demás datos legibles mediante ordenador puedan utilizarse luego en los tribunales,
- la necesidad de una firma tradicional requiere la producción de los documentos tradicionales sobre papel,
- las técnicas de PAD permiten autenticar declaraciones de mercaderías por otros medios distintos a la firma manuscrita,
- entre otros medios de autenticación figuran la entrega por la aduana solamente a usuarios autorizados de una tarjeta especial de identificación, banda magnetofónica o pase, etc., sobre la que están registrados magnéticamente datos relativos al usuario incluso, una palabra clave que el usuario debe introducir en un lector de ficha, banda magnetofónica o pase antes de transmitir la declaración de mercaderías al sistema de PAD de la aduana,
- la suma importancia de modificar y modernizar la legislación a fin de asegurar la admisión de los datos teletransmitidos en los tribunales para eliminar la obligación de completar y firmar declaraciones de mercaderías sobre papel y que los documentos probatorios contengan datos también teletransmitidos,
- la eliminación de los documentos sobre papel representaría un ahorro directo, facilitaría el comercio y favorecería el empleo máximo de técnicas de PAD, así como operaciones que no se funden en papel alguno,
- es conveniente eliminar de las legislaciones vigentes aquellas disposiciones que obstaculicen el empleo de técnicas de PAD,

"*Expresa* su pleno apoyo al nuevo examen de los requisitos jurídicos relativos a los documentos y a la firma con miras a reconocer a la autenticación de los datos legibles mediante computadora por otros medios distintos a la firma manuscrita (por ejemplo, empleo de tarjetas de identificación, pases, bandas magnetofónicas, etc., incorporando una palabra clave o código), los mismos efectos o valor jurídicos que a la firma tradicional manuscrita,

"*Sugiere* que al reexaminar los requisitos jurídicos relativos a los documentos y a la firma, se tengan especialmente en cuenta los siguientes principios:

- las leyes y sus reglamentos deben prever expresamente los requisitos relativos a los documentos y otros modos de información así como los métodos de transmisión,
- las leyes y sus reglamentos deben prever expresamente las firmas manuscritas y otras firmas sobre papel así como los demás métodos de autenticación mecánicos, electrónicos y de otro tipo,
- las leyes y sus reglamentos deben definir términos tales como "documento", utilizando definiciones aceptables a escala internacional que tengan en cuenta los medios de comunicación por ordenador (cintas, discos, microfilmes, etc.),

"*Insta* a los Estados y a las uniones aduaneras o económicas a señalar la presente resolución a la atención de las autoridades competentes en el plano nacional e internacional (Doc.33.000, Apéndice I).

C. *Otras actividades relacionadas con el proceso automático de datos*

1. *Consejo de Europa*

a) *Intimidad de los datos*

43. El 28 de enero de 1981 el Consejo de Europa abrió a la firma la Convención para la protección de las personas en relación con el proceso automático de datos personales. La Convención está abierta a la ratificación de los Estados miembros del Consejo de Europa, así como a la adhesión de Estados no miembros. La Convención entró en vigor el 1 de octubre de 1985, después de ser ratificada por Francia, Alemania, República Federal de, Noruega, España y Suecia. Además, la Convención ha sido firmada por Austria, Bélgica, Dinamarca, Grecia, Islandia, Italia, Luxemburgo, Portugal, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y Turquía. La primera reunión de la Comisión Consultiva establecida con arreglo al artículo 18 de la Convención se celebrará en junio de 1986.

44. El Comité de Ministros ha adoptado además las siguientes recomendaciones respecto de la intimidad de los datos: 1) Recomendación No. R(81)1 sobre la reglamentación aplicable a los bancos de datos médicos automatizados, 2) Recomendación No. R(83)10 sobre la protección de los datos personales utilizados con fines estadísticos y de investigación científica, 3) Recomendación No. R(85)20 sobre la protección de los datos personales empleados con fines de comercialización directa, y 4) Recomendación No. R(86)6 sobre la protección de los datos personales utilizados para fines de seguridad social. El Comité de Expertos sobre Protección de Datos examina en la actualidad los problemas pertinentes que se plantean en los sectores del empleo y de la policía, y se ha ocupado recientemente de determinados problemas relativos a la protección de los datos que surgen al implantarse y utilizarse nuevas tecnologías.

b) *Admisibilidad de las grabaciones en computadoras como prueba*

45. El 11 de diciembre de 1981 el Comité de Ministros adoptó su Recomendación No. R(81)20 sobre la armonización de las legislaciones en lo que respecta a la exigencia de un justificante por escrito, y a la admisibilidad de reproducciones de documentos y de grabaciones en computadoras. De conformidad con artículos anexos a dicha Recomendación, corresponderá a cada uno de los Estados miembros determinar los libros, documentos y datos que pueden grabarse en

computadoras (art.1(1)). Se presumirá que las grabaciones efectuadas de conformidad con lo prescrito en los artículos, reproducen de forma fiel y exacta el documento o grabación originales de la información a la que se refieren (art. 2).

46. Las condiciones para que una grabación informática se atenga a lo prescrito en los artículos se establecen en los artículos 3 y 5, cuyo texto es el siguiente:

"Artículo 3

"1. Las reproducciones o grabaciones efectuadas bajo la responsabilidad de [una empresa mercantil u otra persona jurídica designada por la legislación nacional] deben cumplir las siguientes reglas generales:

"*a.* corresponder fielmente bien a los documentos originales o a la información a que hace referencia la grabación, según el caso;

"*b.* ser reproducidas o grabadas de forma sistemática y sin lagunas;

"*c.* efectuarse de acuerdo con las instrucciones de trabajo, establecidas según la legislación nacional y conservadas durante el mismo tiempo que las reproducciones o grabaciones;

"*d.* conservarse con cuidado, en un orden sistemático, y protegerse de toda alteración.

"2. Cuando el documento que ha sido reproducido o utilizado para una grabación sea destruido, deben conservarse las siguientes indicaciones junto con la grabación y en la reproducción, si es posible, o de otro modo, con ella:

"*a.* la identidad de las personas responsables de la reproducción o de la grabación y de las que las han efectuado;

"*b.* la índole del documento;

"*c.* el lugar y fecha de la reproducción o grabación;

"*d.* todo defecto observado durante la reproducción o grabación.

"Artículo 5

"1. Los programas de computadoras se regirán por las siguientes reglas:

"*a.* La documentación de programa, las descripciones de ficheros y las instrucciones de programa deben ser directamente legibles y mantenidas cuidadosamente al día bajo la responsabilidad de la [empresa mercantil u otra persona jurídica designada por la legislación nacional];

"*b.* Los documentos mencionados en el párrafo *a* del presente artículo deben conservarse en forma comunicable durante el mismo tiempo que las grabaciones a que se refieren.

"2. Si, por cualquier razón, los datos grabados son transferidos de una computadora a otra, la [empresa mercantil u otra persona jurídica designada por la ley nacional] debe probar su concordancia.

"3. Las siguientes reglas se aplican al conjunto de los sistemas de computadoras:

"*a.* el sistema debe ofrecer las garantías necesarias para evitar toda alteración de las grabaciones;

"*b.* el sistema debe asimismo permitir reproducir en cualquier momento la información grabada en forma directamente legible."

2. *Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)*

47. La OCDE ha emprendido varios estudios sobre las consecuencias económicas de la nueva tecnología y ha investigado las principales opciones de política que se presentan en ese ámbito a sus Estados miembros, en un intento de coordinar la actuación de los gobiernos. A ese respecto, el 11 de abril de 1985 los gobiernos de los países miembros de la OCDE aprobaron una declaración sobre la transmisión transfronteriza de datos, en la que, entre otras cosas, manifestaban su propósito de establecer planteamientos comunes en el tratamiento de las cuestiones relacionadas con la transmisión transfronteriza de datos y, en su caso, de implantar soluciones armónicas.

48. En diciembre de 1980 la OCDE adoptó las Directrices sobre la protección de la vida privada y la transmisión transfronteriza de datos personales. Desde esa fecha, la OCDE ha mantenido un vivo interés por la aplicación de las directrices, y ha constituido una tribuna del debate permanente sobre las consecuencias de la reglamentación nacional del envío de datos y telecomunicaciones para la transmisión transfronteriza de datos.

49. La Comisión de Política de Información, Computadoras y Comunicaciones de la OCDE ha encargado varios estudios para investigar los problemas jurídicos derivados de la nueva tecnología. En 1983 se publicaron dos encuestas con el título "una investigación sobre los aspectos jurídicos de las tecnologías de información y comunicación". En el segundo simposio de la OCDE sobre transmisión transfronteriza de datos, celebrado en Londres del 30 de noviembre al 2 de diciembre de 1983, los documentos relativos a las cuestiones jurídicas se agruparon bajo los epígrafes "protección de la vida privada y transmisión transfronteriza de datos" y "otros aspectos jurídicos de la transmisión transfronteriza de datos"[13].

50. Entre otras cuestiones jurídicas examinadas por la Comisión figuran las referentes a los delitos cometidos mediante computadoras, los derechos de propiedad sobre la dotación lógica de computadoras y los conflictos de leyes y de competencia. Respecto de esta última cuestión, se ha indicado que, en caso de que la OCDE hubiera de ocuparse de ella, podía participar en

[13] *Transmisión transfronteriza de datos: Actas de una Conferencia de la OCDE celebrada en diciembre de 1983* (Amsterdam, Holanda del Norte, 1985).

los trabajos la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado (véanse los párrafos 53 a 55).

51. En 1983, la Comisión de Mercados Financieros patrocinó una monografía del profesor J.R.S. Revell, titulada *"Banking and Electronic Funds Transfers"* en la que se examinaban varios problemas jurídicos.

52. La Comisión de Política de Consumo ha creado un grupo de trabajo sobre consumo y banca con el mandato de realizar un estudio exhaustivo de los problemas que en relación con la política de consumo originan la creación e implantación de sistemas de transferencia electrónica de fondos. En un cuestionario enviado a los Estados miembros se solicita información sobre diversas cuestiones jurídicas pertinentes.

3. *Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado*

53. En junio de 1981 la Mesa Permanente de la Conferencia presentó a la Comisión especial una nota sobre La protección de la vida privada y la transmisión transfronteriza de datos personales (Preliminary Document No. 1). La nota señalaba que tanto la Recomendación sobre directrices para la protección de la vida privada y la transmisión transfronteriza de datos personales de la OCDE como el memorando explicativo habían estimulado el interés de la Mesa Permanente por la cuestión. El memorando explicativo manifestaba que en las deliberaciones del Grupo de Expertos de la OCDE al preparar las directrices se había prestado mucha atención a los problemas de conflictos de leyes, y sobre todo a problemas como el de los tribunales competentes en asuntos concretos comprendidos en ese ámbito. La nota de la Mesa Permanente reseñaba las dificultades con las que se había enfrentado el Grupo de Expertos al tratar de determinar un elemento apropiado de conexión para aplicar una única legislación nacional al supuesto de las redes internacionales de computadoras, en el que, debido a la diversa localización y a la rápida transmisión de los datos, podrían concurrir, en el marco de una situación compleja, diversos elementos de conexión.

54. La nota concluía diciendo que, de adoptarse cualquier iniciativa relativa a los conflictos de leyes, la Conferencia de La Haya parecía la organización más idónea para acometer la tarea. Sin embargo, en ese momento la Mesa Permanente no propuso que se incluyera la cuestión en el programa de trabajos futuros de la Conferencia, sino que se limitó a sugerir que se la dejara en libertad para examinar la cuestión con otras organizaciones y transmitirles el interés de la Conferencia.

55. La cuestión volvió a examinarse en la 15a. reunión de la Conferencia, celebrada en octubre de 1984, oportunidad en la que ésta instó a la Mesa Permanente a "iniciar estudios preliminares de consenso con las organizaciones internacionales interesadas, y en particular con la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), sobre . . . los conflictos de leyes ocasionados por la transmisión transfronteriza de datos" (Doc. Trav. No. 1).

4. *Cámara de Comercio Internacional (CCI)*

a) *Declaraciones de política en materia de telecomunicaciones y de transmisión transfronteriza de datos*

56. La CCI ha publicado varias declaraciones de política en materia de telecomunicaciones y transmisión transfronteriza de datos, destinadas al sector privado mercantil.

b) *Créditos documentarios*

57. La revisión de 1983 de las reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios (publicación de la CCI No. 400) admite dos formas de empleo de las telecomunicaciones y del proceso automático de datos. Los artículos 12, 16 *d)* y 18 enuncian reglas sobre el empleo de las telecomunicaciones entre dos bancos cuando se abre o modifica un crédito o cuando un banco emisor rechaza documentos. El apartado *c)* del artículo 22 establece las condiciones en las que los bancos aceptarán documentos del siguiente modo:

> "Salvo estipulación contraria en el crédito, los bancos aceptarán como originales los documentos producidos o aparentemente producidos:
>
> i. por sistemas de fotocopia;
> ii. por, o como resultado de sistemas automatizados o computadorizados;
> iii. por copia mediante papel carbón,
>
> si son señalados como originales, sujeto a que, cuando fuere necesario, tales documentos parezcan haber sido autenticados."

58. Como el apartado *c)* del artículo 22 permitiría aceptar como originales los documentos aun cuando los datos se hubieran teletransmitido al lugar del banco emisor, y en dicho lugar se hubiera producido un documento sobre papel mediante un sistema computadorizado, la disposición podría considerarse un primer paso hacia la adopción de reglas para créditos documentarios basados en documentos computadorizados.

c) *Reglas uniformes relativas a acuerdos de comunicación (UNCA)*

59. La CCI ha comenzado a elaborar reglas uniformes relativas a acuerdos de comunicación, basadas en un proyecto preparado por el Comité Nórdico de Asuntos Jurídicos en el marco de la labor del Grupo de Trabajo de la CEPE sobre Facilitación de los procedimientos comerciales internacionales (Grupo de Trabajo)[14]. Debido a la utilización de sistemas abiertos de comunicación entre grupos usuarios de diversos sectores, no será posible contar con la estructura institucional ni con un cuerpo de reglas técnicas, operativas y jurídicas expresas o tácitas, elaboradas por grupos de usuarios exclusivos. Se aspira a que la UNCA establezca reglas jurídicas que puedan adoptar voluntariamente las partes en operaciones comerciales internacionales que utilicen esos sistemas abiertos de comunicación.

[14] El proyecto de UNCA se reproduce en el documento de la CEPE TRADE/WP.4/R.300 y en el documento de la CCI N.° 374/1.

60. La primera reunión de la Comisión se celebró en la sede de la CCI en París, el 16 y 17 de enero de 1986, y asistieron a ella representantes del Comité Europeo de Seguros, el Consejo de Cooperación Aduanera, la CCI, la Organización Internacional de Normalización, la UNCTAD y la secretaría de la CNUDMI (documento No. 374/3). La segunda reunión se celebrará el 6 de mayo de 1986.

5. *Comunidades Europeas*

61. La comunicación sobre un programa de trabajo para crear un mercado común de información (COM (85) 658, 29 de noviembre de 1985) enviada por la Comisión al Consejo, que éste acogió favorablemente el 18 de marzo de 1986, determinaba algunas cuestiones jurídicas que requerían atención preferente. Entre las cuestiones ya en estudio figuran:

a) el acceso a la información que se halla en poder del sector público

b) las incongruencias en los derechos y obligaciones jurídicos aplicables a diferentes categorías de proveedores de información,

c) cuestiones jurídicas relativas a telebanca y telecompras.

Se esperan los resultados de estos estudios para finales del año. Los contratistas son el Centre de Recherches Informatique et Droit, de Namur (Bélgica), la Gesellschaft für Mathematik und Datenverarbeitung mbH, de Bonn (República Federal de Alemania) y el Institute of Informatics and Law, de la Universidad Libre de Amsterdam (Países Bajos).

62. En mayo de 1985 se creó un grupo de expertos procedentes de todos los Estados miembros de la Comunidad con el nombre de Observatorio Jurídico para el Mercado Europeo de Información y el mandato de asesorar a la Comisión de las Comunidades Europeas sobre actividades de orden jurídico que afectan a la nueva tecnología del sector de información. A este respecto, el Comité Europeo *Lex Informatica Mercatoriaque* (CELIM) organizó en Bruselas el 17 y 18 de marzo de 1986 una conferencia internacional sobre "Paperlees Trading and the Law in the EEC" (El comercio sin documentos sobre papel y el derecho en la CEE). Un grupo de trabajo del CELIM se reunirá ulteriormente este año para preparar sus conclusiones y someterlas a la consideración de la Comisión Europea y de cualquiera organización interesada.

63. Se está preparando un estudio sobre derechos de autor que incluirá un análisis de la protección de la dotación lógica y los bancos de datos.

6. *Comité Marítimo Internacional (CMI)*

64. Por recomendación formulada en el Coloquio sobre Conocimientos de Embarque del CMI, celebrado en Venecia del 30 de mayo al 1 de junio de 1983, para que se prepararan reglas uniformes con objeto de incorporarlas a las cartas de porte marítimas y se promoviera su adopción, se constituyó un Grupo sobre Cartas de Porte Marítimo para estudiar la cuestión. El grupo transmitió a la conferencia del CMI que se celebró en Lisboa del 19 al 25 de mayo de 1985 la siguiente recomendación:

"El Grupo sobre Cartas de Porte Marítimo, tras examinar varios posibles problemas derivados del arribo de la carga a su destino antes de que haya llegado el pertinente conocimiento de embarque negociable del empleo de documentos no negociables, como las cartas de porte marítimo, así como de nuevas técnicas, como el proceso electrónico de datos o la creación de un registro central de conocimientos de embarque, y consciente de la necesidad de minimizar las incertidumbres que origina esa situación;

"*Recomienda:*

que el Consejo Ejecutivo cree una subcomisión internacional encargada de estudiar las cuestiones antes mencionadas y de encontrar soluciones a esos problemas preparando reglas uniformes o una convención internacional que tenga en cuenta, entre otros aspectos, el establecimiento de un sistema 'sin documentos sobre papel'" (LIS/SWB-9).

La conferencia aprobó la recomendación, y la Subcomisión Internacional está en vías de constituirse.

7. *Asociación de Derecho Internacional (ILA)*

65. El Comité de Derecho Monetario Internacional de la ILA prepara un proyecto de ley modelo sobre el momento del pago de una obligación monetaria. Los nuevos procedimientos bancarios que exige la utilización de ordenadores y telecomunicaciones han suscitado problemas relativos a cuándo se efectúa el pago de la obligación monetaria básica entre los clientes del banco, así como respecto del momento en el que la transferencia de fondos tiene carácter definitivo entre los clientes del banco y los bancos.

II. Resumen analítico

66. Los proyectos, relativamente numerosos, iniciados hasta la fecha pueden clasificarse en un número reducido de grupos.

A. *Intimidad*

67. Subsisten incólumes las preocupaciones iniciales por la amenaza a la intimidad personal, los temores concomitantes por la pérdida de la soberanía nacional resultado del proceso de datos generados en el ámbito nacional en ordenadores situados en otros países, y la inquietud de que legislaciones nacionales discrepantes culminen en graves restricciones de la transmisión transnacional de datos, todo lo cual condujo a aprobar las Directrices y la Convención del Consejo de Europa. Es previsible que prosiga durante algún tiempo el debate sobre la aplicación de esos dos textos y de la legislación nacional adoptada en varios países, pues la continua innovación tecnológica y la constante modificación de

los usos de ordenadores y telecomunicaciones plantean nuevos problemas. La existencia de preceptos divergentes en diversos Estados sigue constituyendo un problema de potencial gravedad, que ha de resolverse o bien armonizando progresivamente las normas sustantivas o bien adoptando normas de colisión, posibilidad esta última que examina actualmente la Conferencia de La Haya.

B. *Prueba*

68. Las tres organizaciones que han desplegado actividades encaminadas a examinar el valor jurídico de los registros computadorizados como prueba han adoptado criterios distintos sobre la cuestión según la orientación de su programa de trabajo. El informe de la secretaría de la CNUDMI llegó a la conclusión de que en el plano mundial la utilización de los datos almacenados en ordenadores como prueba suscitaba menos problemas de los que cabía esperar. El informe señaló que la exigencia de que los documentos estuvieran firmados o constaran por escrito constituía el obstáculo más serio para la utilización de ordenadores y telecomunicaciones de un ordenador a otro en el comercio internacional. Basándose en ese informe, la Comisión recomendó que los Gobiernos revisaran su legislación con objeto de suprimir obstáculos innecesarios para el uso de ordenadores y telecomunicaciones de un ordenador a otro en el comercio internacional. Sin embargo, ni el informe ni la recomendación de la Comisión aportaban criterios concretos para orientar a las autoridades nacionales en su actuación.

69. La recomendación No. R(81)20 del Consejo de Europa tendía a establecer criterios uniformes conforme a los cuales sus Estados miembros pudieran reducir o suprimir el plazo de conservación de los registros escritos. Como un medio de eliminar la conservación de registros escritos consiste en transferir los datos de tales registros a microfilmes o a registros computadorizados, o en producir u obtener los datos directamente en esa forma, figuraban en la recomendación los criterios mínimos a que deben responder tales datos para cumplir los requisitos legales que hacen posible la sustitución de los registros escritos. Una de las consecuencias del cumplimiento de esos requisitos jurídicos sería la admisibilidad como prueba de los datos.

70. Las organizaciones interesadas en sustituir determinados documentos sobre papel por la teletransmisión de un ordenador a otro se enfrentan con el problema de la admisibilidad como prueba del registro de la teletransmisión en los tribunales de determinados Estados en caso de litigio. Por ejemplo, la CIT ha planteado la cuestión con ocasión de la supresión de los talones de ferrocarril. De entre esas organizaciones, únicamente el Consejo de Cooperación Aduanera ha hecho públicas sus conclusiones. El proyecto de resolución que se presentará al Consejo en junio de 1986 explica de forma exhaustiva la conveniencia de eliminar en la legislación vigente las disposiciones que impiden la utilización de las técnicas de PAD y sugiere determinados principios que han de acatarse. Como esos problemas jurídicos rebasan el ámbito de las normas que regulan las cuestiones aduaneras, la resolución insta a los Estados y a las uniones aduaneras o económicas a que recuerden a las autoridades nacionales e internacionales competentes dicha resolución.

C. *Sustitución de la documentación escrita por la transmisión de datos*

71. Como se señala en el documento A/CN.9/265, la ley exige que muchos documentos que se utilizan en el comercio nacional e internacional sean sobre papel. Aunque organizaciones como el Grupo de Trabajo de la CEE sobre utilización de procedimientos comerciales internacionales, el Programa de facilitación comercial de la UNCTAD y la CNUDMI han apoyado en general la supresión de la necesidad de documentos sobre papel, tratándose de documentos concretos dicha supresión compete a las autoridades nacionales e internacionales. Las organizaciones internacionales que han procurado sustituir documentos específicos son las siguientes:

CIT	—	talón de ferrocarril
CMI	—	conocimiento de embarque
Consejo de Cooperación Aduanera	—	declaración de mercancías
CEPE	—	cuaderno TIR
OACI	—	carta de porte aéreo
OMI	—	diversos documentos exigidos por las autoridades portuarias y aduaneras
CNUDMI	—	forma escrita del acuerdo de arbitraje, los documentos y las notificaciones emitidos por los empresarios de terminales de transporte.

72. La labor que exige a una organización promover la sustitución de los documentos sobre papel por la transmisión de datos difiere mucho según el tipo del documento y la relación entre la organización y éste. Sin embargo, el tipo de labor acometido puede entrañar tanto la consecución de un acuerdo técnico sobre las especificaciones y protocolos de los mensajes, incluidas medidas de seguridad y técnicas de autenticación, como reformas legislativas o de otros textos jurídicos.

D. *Empleo de la autenticación electrónica en lugar de la firma*

73. La CNUDMI, la OMI, el Consejo de Cooperación Aduanera y el Grupo de Trabajo sobre facilitación de los procedimientos comerciales internacionales de la CEPE han encarecido la aceptación jurídica de los medios electrónicos de autenticación. Varios textos legales preparados por la CNUDMI, UNCTAD y la OMI incluyen una disposición a tal fin.

E. *Responsabilidad*

74. Se ha reconocido que el empleo de ordenadores conectados mediante telecomunicaciones y los nuevos procedimientos implantados pueden perjudicar a las partes en las operaciones y a terceros por fallos de transmisión o recepción de los mensajes, desnaturalización de los datos e indebida divulgación de información. La incertidumbre sobre el alcance de la responsabilidad por ese daño y el derecho de las partes a distribuir las pérdidas resultantes mediante convenio contractual suelen mencionarse como preocupaciones dimanadas de la sustitución de documentos sobre papel por documentos electrónicos.

75. La guía jurídica de la CNUDMI sobre transferencias electrónicas de fondos examina muchos aspectos de ese problema en el marco de las transferencias electrónicas de fondos. Aunque algunos de los aspectos analizados son inherentes a las transferencias electrónicas de fondos, muchos afectan también a los demás usos de la transmisión de datos. Las normas de la CCI sobre indemnización interbancaria por transferencias tardías de fondos versarían sobre un aspecto parcial de la cuestión. La labor de la OCDE sobre los problemas de la responsabilidad en la transmisión transnacional de datos ha sido de interés general.

F. *Regulación contractual*

76. Se ha sugerido que muchos de los problemas jurídicos pendientes relativos a cuestiones como el valor probatorio del registro computadorizado de un mensaje recibido, la autenticación por medios electrónicos, la asunción de los problemas de seguridad y la responsabilidad por la transmisión errónea podrían reglamentarlas quienes sean copartícipes en un sistema de comunicación de datos. Si las partes utilizan un sistema de comunicación exclusivo para el usuario, las reglas del sistema podrían resolver esas cuestiones. Si utilizan un sistema abierto de comunicación, cabría resolverlas por vía contractual. Las respuestas al cuestionario enviado por el Consejo de Cooperación Aduanera indican que las autoridades aduaneras de varios países utilizan ya ese procedimiento exigiendo a las partes que desean presentar una declaración de mercancías en un soporte legible mediante computadora que fijen contractualmente las condiciones aplicables a esa presentación[15]. En un plano más general, la CCI, en cooperación con varias de las organizaciones mencionadas en el presente informe, prepara un proyecto de reglas uniformes sobre acuerdos de comunicación.

G. *Modificaciones de las normas jurídicas que regulan las operaciones básicas*

77. Además de examinar las normas jurídicas directamente aplicables al empleo del proceso automático de datos en alguna de sus formas, se ha previsto modificar las normas que regulan las operaciones básicas exigidas por la nueva tecnología. La guía jurídica de la CNUDMI sobre transferencias electrónicas de fondos, la preparación por parte de la CCI de reglas interbancarias para transferencias tardías de fondos, las reglas y usos uniformes de la CCI relativos a los créditos documentarios y el estudio de la ILA sobre reglas uniformes reguladoras del momento del pago forman parte de este tipo de actividad. En el estudio de la OCDE sobre los problemas de política de consumo dimanados del desarrollo e implantación de sistemas de transferencia electrónica de fondos se abordan varias cuestiones jurídicas de ese tipo. Cabe esperar que el estudio del CMI sobre las cartas de porte marítimo no verse únicamente sobre las normas aplicables a estos instrumentos, sino que aborde también o elimine las consecuencias jurídicas de la emisión de cartas de crédito documentario basadas en cartas de porte marítimo o en la transmisión automática de datos y no en conocimientos de embarque.

CONCLUSIÓN

78. Además de las autoridades nacionales en sus ámbitos correspondientes de actuación, varias organizaciones internacionales están interesadas en alguno o algunos aspectos de las consecuencias jurídicas del proceso automático de datos sobre el comercio internacional. A medida que las redes públicas de datos se generalicen y la teletransmisión de datos comerciales sea más habitual, cabe prever que se interesará por la cuestión un número aún mayor de organizaciones y autoridades nacionales.

79. El presente estudio de las actividades en este ámbito muestra que la índole del tema induce a cada una de las organizaciones a examinar sólo parte de los problemas que surgen y lo hace desde un punto de vista particular. Aunque existe ya un alto grado de cooperación entre las organizaciones interesadas, como lo exteriorizan el intercambio de documentos y, hasta cierto punto, la participación como observadores en reuniones de otras organizaciones, parecería aconsejable intensificar la coordinación de actividades y criterios. Habida cuenta de la decisión que adoptó en su 18.° período de sesiones de incluir en su programa de trabajo como tema prioritario la cuestión de los efectos jurídicos del proceso automático de datos en el comercio internacional, la Comisión podría ser la principal impulsora de esa iniciativa de coordinación.

80. Esa coordinación podría plasmarse en una reunión a finales de 1986 o a primeros de 1987, a la que se invitaría a todas las organizaciones internacionales interesadas. La reunión investigaría toda la gama de problemas jurídicos que actualmente cabe prever que surjan con motivo de la utilización de ordenadores y de la teletransmisión internacional de datos comerciales. Podría llegarse a un acuerdo sobre los problemas que requieren examen y la organización u organizaciones competentes para acometerlo. Las conclusiones de esa reunión podrían presentarse a la Comisión en su 20.° período de sesiones.

[15] Véase la respuesta de Dinamarca, que se cita en A/CN.9/265, nota 27.

VI. COORDINACIÓN DE LOS TRABAJOS

Actividades en curso de las organizaciones internacionales en relación con la armonización y la unificación del derecho mercantil internacional: informe del Secretario General (A/CN.9/281) [Original: inglés]

ÍNDICE

Párrafos

INTRODUCCIÓN 1-6

I. CONTRATOS COMERCIALES INTERNACIONALES EN GENERAL 7-23

A. GATT: compras del sector público 7-12

B. UNIDROIT: principios generales aplicables a los contratos comerciales internacionales 13-14

C. Prácticas comerciales de compensación 15-18

1. CEPE 15-17

2. CNUDMI 18

D. CAME: condiciones generales que rigen la entrega de mercaderías ... 19-20

E. CAME: sistema contractual 21

F. CCI: cláusulas de fuerza mayor y cláusulas de gravosidad 22

G. CNUDMI: Normas uniformes sobre cláusulas contractuales por las que se establece una suma convenida en razón de la falta de cumplimiento 23

II. PRODUCTOS BÁSICOS 24-37

A. UNCTAD: convenios sobre productos básicos 24-27

B. UNCTAD: servicio complementario para compensar los déficit de los ingresos de exportación relacionados con los productos básicos 28-30

C. Acuerdos oficiosos sobre productos básicos 31-35

1. FAO: convenio sobre precios de fibras duras 31-33

2. FAO: acuerdos sobre precios para el yute y el kenaf 34-35

D. Centro sobre Empresas Transnacionales: elaboración y comercialización de productos básicos 36

E. CESPAP: guía sobre fuentes de información para el yute 37

III. INDUSTRIALIZACIÓN 38-76

A. ONUDI: Sistema de Consultas 38-39

B. ONUDI: modelos de contratos y acuerdos contractuales 40-47

1. Modelos de contrato para la industria de los fertilizantes 40

2. Acuerdos contractuales en el sector petroquímico 41-42

3. Acuerdos contractuales en el sector farmacéutico 43-44

4. Acuerdos contractuales en el sector de la maquinaria agrícola ... 45

5. Acuerdos contractuales en el sector de elaboración de alimentos 46

6. Acuerdos contractuales en el sector del cuero y los productos de cuero 47

C. Condiciones generales 48-51

1. CAME: condiciones generales que rigen las normas técnicas de mantenimiento de máquinas, equipo y otros bienes 48

2. FIDIC: condiciones generales de los contratos para obras de construcción de ingeniería civil 49

3. FIDIC: condiciones de los contratos de obras eléctricas y mecánicas 50
4. FIDIC: normas internacionales generales de acuerdo entre cliente e ingeniero consultor (IGRA) 51

D. Guías y directrices 52-56
1. CEPE: proyecto de guía para la redacción de contratos internacionales de servicios de mantenimiento, reparación y explotación de obras industriales y de otra índole 52
2. ONUDI: directrices para el establecimiento de empresas industriales conjuntas en países en desarrollo 53
3. CNUDMI: proyecto de guía jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales 54-56

E. Protección de las inversiones 57-66
1. Banco Mundial: Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones 57-60
2. Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano: fomento y protección de las inversiones 61-65
3. CIADI: publicación de la legislación 66

F. CAME: especialización y cooperación multilateral en la producción 67-69

G. Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano: cooperación regional en la esfera industrial 70-71

H. Estudios y reuniones 72-76
1. Centro sobre Empresas Transnacionales 72-73
2. UNCTAD 74
3. FAO 75
4. FIDIC 76

IV. EMPRESAS TRANSNACIONALES 77-83
A. Centro sobre Empresas Transnacionales: proyecto de un código de conducta para empresas transnacionales 77
B. Centro sobre Empresas Transnacionales: acuerdos internacionales, regionales y bilaterales 78
C. Centro sobre Empresas Transnacionales: estudios 79-83

V. TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA 84-91
A. UNCTAD: propuesta de un Código Internacional de Conducta para la Transferencia de Tecnología 84-86
B. UNCTAD: políticas sobre la transferencia, adquisición y desarrollo de tecnología 87-88
C. ONUDI/Centro Internacional para Empresas Públicas de Países en Desarrollo: garantías y disposiciones relativas a la garantía en los contratos de transferencia de tecnología 89
D. ONUDI: Sistema de Intercambio de Información Tecnológica (TIES) 90
E. CNUDMI 91

VI. LEGISLACIÓN SOBRE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL E INTELECTUAL 92-107
A. Actividades relacionadas con la propiedad intelectual 92-98
1. OMPI 92-93
2. OMPI: actividades de particular interés para los países en desarrollo 94-96
3. UNCTAD 97
4. CCI: falsificación 98

B. Derechos de autor y derechos conexos 99-103
1. OMPI: actividades de especial interés para los países en desarrollo 99
2. UNESCO: actividades en la esfera de derechos de autor y de derechos conexos 100

3. UNESCO/OMPI: servicio internacional común para permitir el acceso de los países en desarrollo a las obras protegidas por el derecho de autor 101-102
4. UNESCO: creación de un Comité para los Fondos Internacionales de Derecho de Autor (COFIDA) 103

C. Guías y modelos de contratos 104-107
1. UNESCO: modelos de contratos referentes a derechos de autor sobre obras impresas y audiovisuales 104
2. UNESCO/OMPI: modelo de disposiciones de leyes nacionales sobre contratos de publicación de obras literarias 105
3. OMPI: guías sobre propiedad industrial y concesión de licencias 106-107

VII. PAGOS INTERNACIONALES 108-115

A. Créditos documentarios 108-110
1. CCI 108-109
2. CNUDMI 110

B. CNUDMI: proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales 111-112

C. Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado: títulos negociables 13-114

D. CNUDMI: transferencias electrónicas de fondos 115-116

E. CAME: principios modelo para el comercio y los pagos 117

VIII. TRANSPORTE INTERNACIONAL 118-169

A. Transporte marítimo y asuntos conexos 118-144
1. UNCTAD: Conferencia de las Naciones Unidas sobre las Condiciones de Matriculación de buques 118
2. UNCTAD: Convención sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas 119-122
3. OMI: responsabilidad e indemnización por daños causados por la contaminación por hidrocarburos 123-124
4. UNCTAD: pólizas de fletamento 125
5. UNCTAD: seguro marítimo 126-129
6. OMI: salvamento 130-131
7. UNCTAD: fraude marítimo 132-134
8. UNCTAD/OMI/CMI: privilegios e hipotecas marítimos 135-139
9. UNCTAD: derecho marítimo 140
10. UNCTAD: asociaciones nacionales y empresas conjuntas en la esfera del transporte marítimo 141-142
11. UNCTAD: régimen aplicable a los buques mercantes extranjeros en los puertos 143
12. La CEPE: transporte de mercancías peligrosas por vías de navegación interior 144

B. Transporte por tierra y cuestiones conexas 145-153
1. OTIF: Convenio sobre el Transporte Internacional por Ferrocarril (COTIF) 145-149
2. UNIDROIT: responsabilidad civil por daños ocasionados por cargas peligrosas 150-153

C. OACI: transporte aéreo y otras cuestiones conexas 154-157

D. CNUDMI: responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte 158

E. UNCTAD: derechos y obligaciones de los empresarios de terminales de contenedores 159

F. UNCTAD/CNUDMI: fomento del Convenio sobre el Transporte Multimodal y las Reglas de Hamburgo 160-163

G. UNCTAD: Northern Corridor Transit Agreement 164

H. Normas relativas a contenedores 165-167
1. UNCTAD 165-166
2. Organización Internacional de Normalización (ISO) 167

I. UNCTAD: expedición de carga 168
J. CMI: documentos de transporte no negociables 169

IX. ARBITRAJE INTERNACIONAL 170-186
A. CNUDMI 170-172
B. Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano 173-177
1. Examen de la Ley modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional 173
2. Establecimiento de centros regionales de arbitraje en la región asiático-africana 174-177
C. CAME 178
D. FIDIC/CCI 179
E. Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado 180
F. CCI 181-182
G. CIAC 183-186

X. RESPONSABILIDAD POR PRODUCTOS: CEE 187

XI. DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO 188-192
A. CEE 188
B. Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado 189-190
C. Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado: venta internacional de mercaderías 191-192

XII. OTROS TEMAS DE DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL ... 193-247
A. Representación 193-196
1. UNIDROIT 193-194
2. CEE 195
3. CCI 196
B. CEE: contabilidad de las instituciones financieras 197-201
C. Quiebra 202-205
1. CEE 202
2. Consejo de Europa 203-205
D. Consejo de Europa: acreedores 206
E. CAME: consorcios 207
F. CEE: empresas 208-217
G. CCI: Código de prácticas sobre garantías a la vista 218
H. PNUMA: protección del consumidor 219-221
I. OIT: empleo y trabajo 222-225
J. PNUMA: gestión ambientalmente racional de desechos peligrosos ... 226
K. UNCTAD: servicio de garantía del crédito a la exportación 227
L. UNIDROIT: facturación 228
M. UNIDROIT: adquisición de bienes muebles corporales 229-230
N. Consejo de Europa: operaciones de iniciados 231-232
O. Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado: cooperación internacional judicial y administrativa 233-235
P. Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado: jurisdicción 236
Q. UNIDROIT: arriendo con opción de compra 237-238
R. CCI: aspectos jurídicos del comercio exterior 239-240

S. Prácticas comerciales restrictivas 241-244
1. UNCTAD: conjunto de principios y normas equitativas convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas 241-243
2. CCI 244
T. GATT: obstáculos técnicos al comercio 245-247

XIII. FACILITACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL 248-265
A. Armonización y facilitación de los trámites administrativos relacionados con las mercaderías y los documentos 248-253
1. CEPE/CEPAL: armonización del control fronterizo de mercaderías 248-250
2. CEPE/CEPAL: aduanas 251-253
B. Facilitación de los procedimientos comerciales internacionales 254-261
1. CEPE: normas uniformes para acuerdos de comunicación (UNCA) 254-256
2. CEPE/UNCTAD: Directorio de elementos de datos comerciales (UNTDED) y Guía del intercambio de datos comerciales (UNTDID) 257
3. CEPE: notificación de las leyes y reglamentos relativos al comercio exterior y sus modificaciones (MUNOSYST) 258
4. CEPE: PAYTERMS—abreviaturas para las condiciones de pago . 259
5. CCI: INCOTERMS—abreviaturas de términos comerciales 261
6. OMI: armonización del término "documentos" 261
C. Estudios sobre la facilitación del comercio 262-263
1. CCI 262
2. ALADI 263
D. CNUDMI: proceso automático de datos 264-265

INTRODUCCIÓN

1. La Asamblea General, en su resolución 34/142, de 17 de diciembre de 1979, pidió al Secretario General que presentara a la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, en cada uno de sus períodos de sesiones, un informe sobre las actividades jurídicas de las organizaciones internacionales en la esfera del derecho mercantil internacional, junto con recomendaciones sobre las medidas que hubiera de adoptar la Comisión para cumplir su mandato de coordinación de las actividades de otras organizaciones en esa esfera.

2. En respuesta a esa resolución, se han publicado a intervalos periódicos informes detallados sobre las actividades en curso de otras organizaciones en relación con la armonización y la unificación del derecho mercantil internacional, habiéndose presentado el último de esos informes en el 16.° período de sesiones, celebrado en 1983 (A/CN.9/237 y Adds. 1 a 3).

3. El presente informe es uno de la serie mencionada y se ha preparado para actualizar y complementar el presentado en el 16.° período de sesiones de la Comisión. La información que contiene es la que proporcionaron las organizaciones internacionales y de otra índole acerca de sus actividades en la esfera del derecho mercantil internacional hasta el 30 de junio de 1985. Cuando ha sido posible se mencionaron las actividades posteriores a esa fecha. Para más información, dirigirse directamente a las organizaciones de que se trate.

4. Se mencionan brevemente en este documento las actividades de la CNUDMI relativas a la armonización y unificación del derecho mercantil internacional con el objeto de dar un panorama completo. Cada uno de los informes de los períodos de sesiones que la Comisión celebra todos los años contiene un resumen de la labor que lleva a cabo la CNUDMI. Luego, esos informes y los documentos de antecedentes se vuelven a publicar en el *Anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.*

5. Otros dos informes, que junto al presente han sido preparados para el 19.° período de sesiones de la CNUDMI, contienen una información más detallada sobre la labor de las organizaciones internacionales sobre algunos aspectos del derecho mercantil internacional. Uno de estos documentos, "Consecuencias jurídicas del proceso automático de datos: informe del Secretario General" (A/CN.9/279) contiene un examen de la labor de la CNUDMI y otras organizaciones sobre ese tema. El otro documento describe las actividades

de organizaciones internacionales sobre determinados aspectos del arbitraje comercial internacional (A/CN.9/280).

6. En el presente informe se describen las actividades de las siguientes organizaciones:

a) *Órganos y organismos especializados de las Naciones Unidas*

	Banco Mundial, párrafos 57-60
CCIC	Centro de Comercio Internacional párrafos 239-240
CEPA	Comisión Económica para África párrafos 249-250
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe párrafos 249-250, 253
CEPE	Comisión Económica para Europa párrafos 15-17, 52, 144, 248-250, 251-253, 254-256, 257, 258, 259
CESPAP	Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico párrafos 37, 249-250
CET	Centro sobre Empresas Transnacionales párrafos 36, 72-73, 77, 78, 79-83
CIADI	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones párrafo 66
CNUDMI	Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional párrafos 4-5, 18, 23, 54-56, 91, 110, 111-112, 115-116, 158, 160-163, 170-172, 264-265
FAO	Organización para la Agricultura y la Alimentación párrafos 27, 31-33, 34-35, 75
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio párrafos 7-12, 245-247
OACI	Organización de Aviación Civil Internacional párrafos 154-157
OIT	Organización Internacional del Trabajo párrafos 222-225
OMI	Organización Marítima Internacional párrafos 123-124, 130-131, 135-139, 261
OMPI	Organización Mundial de la Propiedad Intelectual párrafos 92-93, 94-96, 99, 101-102, 105, 106-107
ONUDI	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial párrafos 38-39, 40, 41-42, 43-44, 45, 46, 47, 53, 89, 90
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo párrafos 36, 215
PNUMA	Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente párrafos 219-221, 226
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo párrafos 24-27, 28-30, 74, 84-86, 87-88, 97, 118, 119-122, 125, 126-129, 132-134, 135-139, 140, 141-142, 143, 159, 160-163, 164, 165-166, 168, 227, 241-243, 257
UNESCO	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura párrafos 100, 101-102, 103, 104, 105

b) *Otras organizaciones internacionales*

ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración párrafos 253, 263
CAME	Consejo de Ayuda Mutua Económica párrafos 19-20, 21, 48, 67-69, 117, 178, 207
CCA	Consejo de Cooperación Aduanera párrafo 252
CEE	Comunidad Económica Europea párrafos 187, 188, 195, 197-201, 202, 208-217
	Centro Internacional para Empresas Públicas de Países en Desarrollo párrafo 89
	Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano párrafos 61-65, 70-71, 173, 174-177
Conferencia de La Haya	Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado párrafos 113-114, 180, 189-190, 191-192, 233-235, 236
	Consejo de Europa párrafos 203-205, 206, 231-232
OTIF	Organisation Intergouvernemental pour les Transports Internationaux Ferroviaires párrafos 145-149
UNIDROIT	Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado párrafos 13-14, 150-153, 193-194, 228, 229-230, 237-238

c) *Organizaciones internacionales no gubernamentales*

CCI	Cámara de Comercio Internacional párrafos 22, 98, 108-109, 177, 181-182, 196, 218, 244, 260, 262
CMI	Comité Marítimo Internacional párrafos 135-139, 169
	Consejo Internacional de Arbitraje Comercial párrafos 183-186

FIDIC	Fédération Internationale des Ingénieurs Conseils párrafos 49, 50, 51, 76, 177
ISO	Organización Internacional de Normalización párrafo 167

I. Contratos comerciales internacionales en general

A. *GATT: compras del sector público*

7. El objetivo del Acuerdo del GATT sobre Compras del Sector Público, de 1981 es brindar a los proveedores extranjeros la posibilidad de obtener los contratos que adjudican ciertos organismos públicos de los países signatarios. El Acuerdo prevé la celebración, tres años después de su entrada en vigor, de negociaciones encaminadas a su mejora y ampliación. En la reunión del Comité de Compras del Sector Público, celebrada en noviembre de 1983, se convino en el procedimiento y el calendario para esas negociaciones.

8. Durante 1983, el Comité examinó detalladamente las leyes, reglamentos y procedimientos nacionales en relación con la aplicación del Acuerdo. Tras considerar la adecuación y eficacia del Acuerdo, como se estipulaba en la Declaración Ministerial de noviembre de 1982, los signatarios llegaron a la conclusión de que constituía un importante primer paso hacia la pluralidad en la esfera de las compras del sector público. Estimaron que, en conjunto, había funcionado satisfactoriamente, si bien su impacto comercial sólo se haría sentir gradualmente.

9. La renegociación prevista en el Acuerdo prosiguió durante 1984. Se presentaron muchas enmiendas técnicas detalladas para introducir mejoras, entre ellas varias sugerencias en el contexto del tratamiento especial y diferencial para los países en desarrollo. El Comité también comenzó, como lo prevé el Acuerdo, a explorar la posibilidad de ampliar su ámbito de aplicación incluyendo contratos de servicios, sin perjuicio, no obstante, de que se examinara en otra ocasión la postura general del GATT con respecto a los servicios. Se efectúan estudios piloto sobre servicios de arquitectura y de consultoría técnica, seguros y servicios de consultoría sobre gestión, en la medida en que se relacionan con las compras del sector público. Las partes que lo desean, también llevan a cabo estudios piloto sobre la adquisición de servicios de proceso de datos y de expedición de carga.

10. En 1984, el Comité de Compras del Sector Público, que supervisa el Acuerdo, siguió examinando la legislación y las prácticas que lo aplican en distintos países. Se examinaron muchas cuestiones técnicas. Tuvieron lugar debates, entre otras cosas, sobre las prácticas relacionadas con la licitación o negociación de contratos, la frecuencia con que se publican las ofertas en virtud del Acuerdo, los problemas relacionados con los procedimientos para evaluar la idoneidad de los proveedores, los plazos para la presentación de ofertas, los términos de entrega y el tratamiento de las ofertas muy cotizadas.

11. En marzo de 1985, se publicó *A Practical Guide to the GATT Agreement on Government Procurement.* Esta Guía tiene por objeto brindar información a los círculos comerciales y a los funcionarios acerca del Acuerdo, la forma en que los participantes lo aplican y el modo en que puede beneficiar a posibles proveedores. También facilita la comprensión de las prácticas oficiales en esta esfera.

12. El primer Grupo Especial encargado de resolver una controversia establecido en virtud del Acuerdo fue creado por el Comité de Compras del Sector Público en febrero de 1983, a petición de los Estados Unidos de América. Se solicitó al Grupo, el Panel on Value Added Tax and Threshold, que determinara si la práctica de las CEE de excluir el impuesto sobre el valor añadido del precio de los contratos de compra de los organismos públicos de los Estados miembros de la CEE contravenía el Acuerdo. Previamente se había tratado infructuosamente de resolver el problema, que se relaciona con una Directiva del Consejo de la CEE en materia de contratos de suministro al sector público, mediante el procedimiento de consultas y conciliación en el Comité. El Grupo Especial llegó a la conclusión de que la práctica de la CEE era incompatible con el Acuerdo. Su informe fue aprobado en mayo de 1984 por el Comité de Compras del Sector Público (véase *GATT Focus,* boletín mensual de la secretaría del GATT, No. 29, mayo-junio de 1984). Cuando se volvió a examinar el caso en 1984, la CEE comunicó al Comité que aguardaba un mandato del Consejo de las Comunidades Europeas que la autorizaría a negociar una solución para ese problema.

B. *UNIDROIT: principios generales aplicables a los contratos comerciales internacionales*

13. El Grupo de Estudio del UNIDROIT sobre la codificación progresiva del derecho mercantil internacional en su primer período de sesiones, celebrado en Roma del 10 al 14 de septiembre de 1979, examinó los dos primeros capítulos de un código de principios generales aplicables a los contratos comerciales internacionales. Esos capítulos se relacionan con la formulación e interpretación de esos contratos. Respondiendo al deseo expresado por algunos miembros del Grupo de estudio de colaborar con la secretaría del UNIDROIT en la preparación de los futuros capítulos del código, el Presidente del UNIDROIT constituyó un pequeño grupo de trabajo que se ha reunido seis veces desde 1980. Además de los dos primeros capítulos mencionados sobre formulación e interpretación (Study L-Doc. 24 y 25), se han redactado otros dos capítulos relativos a los vicios de consentimiento que pueden afectar la validez de un contrato (error, fraude, amenaza, desigualdad del poder de negociación y disparidad grave) (Study L-Doc. 26) y se ha terminado el trabajo sobre un capítulo relativo al cumplimiento (Study L-Doc. 34).

14. El Consejo de Gobernadores del UNIDROIT examinó a fondo este punto en su 64.° período de sesiones. Analizó la situación general del trabajo y las

disposiciones de los capítulos ya preparados. Dio un nuevo nombre al proyecto, sustituyendo el título "codificación progresiva del derecho mercantil internacional" por "principios generales para los contratos comerciales internacionales". También fijó un plazo de tres años dentro del que el grupo de trabajo oficioso, que está preparando el proyecto de principios generales debe realizar su labor. El Consejo de Gobernadores, en su 65.° período de sesiones, examinará todos los nuevos textos que haya preparado el grupo. Mientras tanto, en abril de 1986 se celebró la séptima reunión de ese grupo de trabajo.

C. *Prácticas comerciales de compensación*

1. *CEPE*

15. En sus períodos de sesiones 32.° y 33.°, celebrados en diciembre de 1983 y diciembre de 1984, el Comité de la CEPE sobre desarrollo del comercio, siguió ocupándose de los adelantos en la esfera del comercio de compensación. Se decidió que, en el curso del análisis que hacía el Comité con respecto al desarrollo y las consecuencias del comercio de compensación, la secretaría de la CEPE prepararía un estudio analítico de la compensación comercial a corto plazo en la región de la CEPE, que se centraría en los problemas que suscitaban esas operaciones, sobre todo las que entrañaban cuestiones tales como calidad de los productos, restricciones a la reexportación, retrasos burocráticos y servicios posventa. También se examinaron los problemas de restricciones cuantitativas y procedimientos anti-dumping. Este estudio fue objeto de debate en el 34.° período de sesiones del Comité sobre desarrollo del comercio, celebrado en diciembre de 1985 (ECE/TRADE/153). El 35.° período de sesiones se celebrará en diciembre de 1986.

16. En los períodos de sesiones mencionados *supra* hubo divergencia de opiniones con respecto a la forma de tratar el comercio de compensación en el futuro programa de trabajo del Comité, estos es, si debía constituir un tema especial del programa o permanecer en su situación anterior. Se sugirió que los problemas que suscitaban las operaciones de compensación a corto plazo debían ser el tema de una futura reunión especial sobre el comercio de compensación. Varias delegaciones apoyaron la propuesta del Secretario Ejecutivo de que se invitara al grupo de expertos sobre contratos internacionales habituales en la industria a estudiar si convenía preparar directrices sobre operaciones de compensación, una vez terminada la *Guide on Drawing Up International Contracts for Services Relating to Maintenance, Repair and Operation of Industrial and Other Works* (véase el párrafo 52 *infra*).

17. La secretaría de la CEPE ha publicado dos nuevos estudios relativos al comercio de compensación en la región de la Comunidad: "Compensation trade in the ECE región: a survey of quantitative estimates" (TRADE/AC.19/R.1) y "Financing of large-scale compensation projects in east-west trade since 1970: mechanisms, patterns and trends" (TRADE/R.484).

2. *CNUDMI*

18. En su 17.° período de sesiones celebrado en 1984 la CNUDMI dispuso de un informe del Secretario General sobre las actividades de otras organizaciones, pertenecientes o no al sistema de las Naciones Unidas, relativas a los aspectos jurídicos de la permuta y las transacciones semejantes a la permuta (A/CN.9/253).

D. *CAME: condiciones generales que rigen la entrega de mercaderías*

19. Durante el período de 1983 hasta ahora, la Conferencia del CAME sobre asuntos jurídicos ha seguido preparando recomendaciones para mejorar las "Condiciones generales de entrega de mercancías entre las organizaciones de los países miembros del CAME" (GCD CMEA, 1968/1975, versión de 1979). Esta revisión recogerá la experiencia adquirida en la aplicación de las Condiciones generales, junto con propuestas para aumentar la responsabilidad por el incumplimiento o el cumplimiento incorrecto de las obligaciones, incluso la indemnización por las pérdidas directas. La Comisión Permanente sobre Comercio Exterior del CAME también está preparando propuestas de requisitos más severos en cuanto al nivel y la calidad técnicos de las mercaderías objeto de comercio mutuo, como maquinaria y equipo. Se prevé que, una vez formuladas, las enmiendas y adiciones propuestas a las Condiciones generales se incorporarán a estas útlimas mediante una decisión de la Comisión Permanente sobre Comercio Exterior del CAME, y que cada país las pondrá en vigor basándose en las recomendaciones de esa Comisión y de conformidad con su propia legislación.

20. En 1983 y 1984 prosiguió la labor sobre el estudio comparado de las normas jurídicas nacionales de los países miembros del CAME, tal como se aplican a los contratos regidos por las Condiciones generales del CAME, con los auspicios de la Conferencia sobre asuntos jurídicos. Uno de los frutos de esta labor será la publicación por la Secretaría del CAME, prevista para el primer trimestre de 1986, de "The Contract Law of the CMEA Member Countries and the Socialist Federal Republic of Yugoslavia: General Principles". Esta publicación se prepara bajo la dirección del profesor H. Braginsky, de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, y se financia con contribuciones de los Estados miembros del CAME. Contendrá un estudio de las legislaciones de estos países en materia de celebración y ejecución de contratos, así como de responsabilidad por su incumplimiento.

E. *CAME: sistema contractual*

21. En enero de 1985, el Comité Ejecutivo del CAME aprobó un informe, preparado por la Conferencia del CAME sobre asuntos jurídicos, destinado a mejorar el sistema de contratos para la aplicación de medidas convenidas por los países miembros del CAME. Este informe contiene un análisis del sistema de acuerdos vigentes en la esfera de la cooperación económica,

científica y técnica y propone directrices básicas para perfeccionar el sistema contractual de los países miembros del CAME. De conformidad con una decisión del Comité Ejecutivo, en este informe se enuncian principios para que los países del CAME y los órganos auxiliares de éste los utilicen, según lo estimen conveniente, al redactar acuerdos multilaterales y contratos de derecho privado.

F. *CCI: cláusulas de fuerza mayor y cláusulas de gravosidad*

22. La Comisión sobre las Prácticas Comerciales Internacionales de la CCI ha terminado su labor sobre cláusulas modelo de fuerza mayor y cláusulas de gravosidad. Un folleto explicativo acompaña las cláusulas modelo (Publicación No. 421 de la CCI).

G. *CNUDMI: normas uniformes sobre cláusulas contractuales por las que se establece una suma convenida en razón de la falta de cumplimiento*

23. La CNUDMI aprobó las Normas uniformes sobre cláusulas contractuales por las que se establece una suma convenida en razón de la falta de cumplimiento en su 16.° período de sesiones, celebrado en mayo y junio de 1983. Por resolución 38/135, de 19 de diciembre de 1983, la Asamblea General recomendó que los Estados consideraran atentamente las Normas uniformes y las pusieran en vigor en forma de una ley modelo o de una convención, según proceda. (Para el texto de las Normas uniformes, véase "Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 16.° período de sesiones". *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo octavo período de sesiones, suplemento No. 17* (A/38/17).)

II. Productos básicos

A. *UNCTAD: convenios sobre productos básicos*

24. El Convenio de la UNCTAD Constitutivo del Fondo Común para los Productos Básicos, celebrado el 27 de junio de 1980 (TD/IPC/CF/CONF/25, publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: S.81.II.D.8), ha quedado abierto a la firma y ratificación más allá del término en él prescrito para cumplir los requisitos de su entrada en vigor (30 de septiembre de 1983) hasta que los países ratificantes decidan otra cosa. Para enero de 1986, el Convenio Constitutivo del Fondo Común para los Productos Básicos había sido ratificado por 90 países, que representan el 57,87% del capital del Fondo aportado directamente, y se habían cumplido los requisitos para su entrada en vigor con respecto a las contribuciones voluntarias a la Segunda Cuenta del Fondo. Las promesas de contribuciones voluntarias anunciadas ascienden a 255 millones de dólares EE.UU., es decir, el 91% de la meta (280 millones de dólares EE.UU.) (Boletín No. 218 de la UNCTAD, enero de 1986.)

25. Los objetivos de los convenios internacionales sobre productos básicos varían según el convenio. Sin embargo, los principales objetivos son la estabilización de precios y de ingresos de exportación y el desarrollo a largo plazo. Este último comprende actividades relacionadas con la mejora del acceso a los mercados y a la seguridad de la oferta, mayor diversificación e industrialización, más competitividad de productos nacionales frente a los productos sintéticos y a los sucedáneos, mejores sistemas de comercialización, distribución y transporte. Se han celebrado dos convenios con disposiciones relativas al desarrollo: los Convenios sobre el yute y las maderas tropicales, de 1982 y 1983, respectivamente. Algunas veces los convenios internacionales sobre productos básicos tienen además otros objetivos, por ejemplo, aumentar el consumo, prevenir el desempleo o del subempleo y mitigar graves dificultades económicas.

26. Están en vigor los siguientes convenios sobre productos básicos, aprobados en distintas conferencias de las Naciones Unidas con los auspicios de la UNCTAD. Estos convenios se prepararon en cumplimiento de los objetivos adoptados por la UNCTAD en las resoluciones 93(IV) y 124(V) sobre el Programa Integrado para los Productos Básicos.

- Convenio Internacional del Caucho Natural, 1979 (TD/RUBBER/15/Rev.1, publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: 80.II.D.5): La Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Caucho Natural, celebrada en 1985, no pudo completar las negociaciones sobre un nuevo convenio en su primer período de sesiones. El 8 de mayo de 1985 se suspendieron las negociaciones y se solicitó al Secretario General de la UNCTAD que adoptara medidas para volver a convocar la Conferencia. Las negociaciones han de reanudarse en abril de 1986.

- Convenio Internacional del Cacao, 1980 (TD/COCOA/6/7/Rev.1, *United Nations Treaty Series*, No. 15033, vol. 1023): La Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Cacao celebró cuatro series de negociaciones (mayo 1984, octubre y noviembre de 1984, febrero y marzo de 1985 y febrero de 1986) para remplazar el Convenio de 1980. En el último período de sesiones de esta Conferencia no se logró un consenso sobre un nuevo convenio. La Conferencia ha solicitado que se reanuden las negociaciones en julio de 1986.

- Se ha previsto iniciar en el primer semestre de 1986 las negociaciones sobre un nuevo convenio para sustituir al Sexto Convenio Internacional del Estaño, 1981 (TD/ TIN.6/14/Rev.1, publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: 82.II.D.16), que permanecerá en vigor hasta el 30 de junio de 1987. (Obsérvese, sin embargo, que en octubre de 1985 se suspendió el comercio de estaño en los mercados internacionales, por lo que podría ponerse en tela de juicio la condición jurídica del Convenio.)

- El Convenio Internacional de las Maderas Tropicales, 1983 (TD/TIMBER/11/Rev.1, publi-

cación de las Naciones Unidas, núm. de venta: 84.II.D.5): este Convenio entró en vigor provisionalmente el 1 de abril de 1985. Seguirá en vigor hasta el 31 de mayo de 1990, salvo que se dé por terminado antes de esa fecha o que se extienda a lo sumo por dos períodos de dos años cada uno.

- Convenio Internacional del Azúcar, 1984 (TD/SUGAR.10/11/Rev.1, publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta 85.II.D.9): Este Convenio reemplaza al de 1977. Entró en vigor provisionalmente el 1 de enero de 1985. Seguirá en vigor hasta el 31 de diciembre de 1986, salvo que se dé por terminado antes o se renueve por períodos de un año.
- Convenio Internacional del Aceite de Oliva, 1979 (TD/OLIVE OIL.7/7.Rev.1, publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: 80.II.D.1): Este Convenio entró en vigor provisionalmente el 1 de enero de 1980, y definitivamente el 1 de enero de 1982. Tuvo una duración básica de cinco años, hasta el 31 de diciembre de 1984, pero ha sido extendido por un período total de dos años. Ahora permanecerá en vigor hasta el 31 de diciembre de 1986.
- Convenio internacional del yute y los productos del yute, 1982 (TD/JUTE/11/Rev.1, publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: 83.II.D.3): Entró en vigor provisionalmente el 1 de enero de 1984. Seguirá vigente hasta el 8 de enero de 1989, salvo que se dé por terminado antes de esa fecha o se extienda por un período no superior a dos años.

27. El convenio internacional del yute y los productos del yute, de 1982, estipula que la Organización Internacional del Yute, en lo posible aprovechará y utilizará plenamente las instalaciones, los servicios y la experiencia de organizaciones existentes como la FAO. En el período 1983-1985, la FAO siguió prestando apoyo a la Organización Internacional del Yute, que se creó oficialmente en enero de 1984, mediante la identificación de propuestas de proyectos de investigación, desarrollo y reducción de costos en el cultivo y la elaboración del yute, de cuya ejecución se encarga la Organización Internacional del Yute.

B. *UNCTAD: servicio complementario para compensar los déficit de los ingresos de exportación relacionados con los productos básicos*

28. En su resolución 157(VI), de 2 de julio de 1983, la UNCTAD pidió a su Secretario General que convocara, después de consultar con los gobiernos interesados, un grupo de expertos sobre la financiación compensatoria de los déficit de los ingresos de exportación. El grupo de expertos se reunió y preparó un informe sobre "la financiación compensatoria de los déficit de los ingresos de exportación" (TD/B/1029 y TD/B/1029/Add.1), que se presentó a la Junta de Comercio y Desarrollo en su 14.° período extraordinario de sesiones celebrado del 10 al 14 de junio de 1985. En ese informe, el grupo de expertos señaló como causa principal de la inestabilidad de los ingresos procedentes de la exportación de productos básicos en el plano nacional la inestabilidad de la oferta y consideró que debía crearse un nuevo servicio de financiación compensatoria de los productos básicos. Se prevé que ese grupo de expertos se reunirá en junio de 1986.

29. Además, en el 14.° período extraordinario de sesiones se sugirió convocar en 1986 un período extraordinario de sesiones de la Junta de Comercio y Desarrollo para decidir las medidas complementarias de lo resuelto en el 14.° período extraordinario de sesiones, entre ellas la posible convocación de una conferencia de negociación sobre un nuevo servicio complementario.

30. Otros estudios recientes de la UNCTAD son los siguientes:

- "Financiación compensatoria de los déficit de los ingresos de exportación" (TD/B/1029/Rev.1);
- "Elaboración y comercialización del té: Esferas para la cooperación internacional" (TD/B/C.1/PSC/28/Rev.1, publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: S.84.II.D.10);
- "Elaboración y comercialización del cobre: Esferas para la cooperación internacional" (TD/B/C.1/PSC/30/Rev.1, publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: S.84.II.D.24); y
- "La elaboración del cacao antes de la exportación: Esferas para la cooperación internacional" (TD/B/C.1/PSC/18/Rev.1, publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: S.84.II.D.16).

C. *Acuerdos oficiosos sobre productos básicos*

1. *FAO: convenio sobre precios de fibras duras*

31. En su 18.° período de sesiones, celebrado en septiembre de 1983, el Grupo Intergubernamental sobre fibras duras de la FAO decidió no alterar la escala indicativa de precios para el sisal y el henequén, en vigor desde 1980. Decidió conservar en principio el sistema de contingentes pero mantener la suspensión de los contingentes mundiales y nacionales. Al examinar el acuerdo oficioso sobre el abacá, el Grupo resolvió mantener la escala indicativa vigente desde diciembre de 1979, y no recurrir al mecanismo de activación para la consulta automática establecido respecto de ese producto.

32. El Grupo también decidió examinar en los futuros períodos de sesiones la posibilidad de establecer, en el marco de los acuerdos oficiosos vigentes para el sisal y el henequén, una fórmula apropiada para recomendar precios indicativos para bramantes de sisal, incluidos índices diferenciales entre bramantes de sisal y de polipropileno y un sistema asociado de gestión de la oferta, de fibras y bramantes de sisal.

33. En su 19.° período de sesiones, celebrado en diciembre de 1984, el Grupo decidió reducir la escala de precios indicativos para el producto de mejor calidad africano e introducir un índice diferencial para la fibra brasileña. Quedó que el sistema de contingentes en

principio, seguiría en vigor, pero que se mantendría la suspensión de los contingentes mundiales y nacionales. Sin embargo, por primera vez el Grupo, salvo dos países, estuvo de acuerdo en recomendar un precio indicativo para bramantes de embaladoras de sisal y henequén. Con respecto al abacá, el Grupo suspendió las recomendaciones relativas a precios en el contexto de acuerdos oficiosos en vista de la inestabilidad del mercado.

2. *FAO: acuerdos sobre precios para el yute y el kenaf*

34. En su 19.° período de sesiones, celebrado en octubre de 1983, el Grupo Intergubernamental sobre el Yute, el Kenaf y Fibras Afines de la FAO recomendó precios indicativos para las fibras de yute y de kenaf. Se aumentaron los precios indicativos para el yute, que casi no habían cambiado desde 1978-1979, por la perspectiva de que la oferta disminuyera en la temporada de 1983-1984. En cuanto al kenaf, se mantuvieron los precios indicativos al nivel del año anterior.

35. En su 20.° período de sesiones, celebrado en noviembre de 1984, el Grupo suspendió los acuerdos oficiosos sobre precios indicativos para el yute y el kenaf sólo para la temporada 1984-1985 a causa de una escasez sin precedentes de fibras y de los precios sumamente elevados.

D. *Centro sobre Empresas Transnacionales: elaboración y comercialización de productos básicos*

36. El Centro sobre Empresas Transnacionales y sus dependencias, trabajando de consuno con las comisiones regionales y con la asistencia financiera del PNUD, han emprendido un estudio interregional sobre la participación de las empresas transnacionales en la producción, elaboración y comercialización de varios productos básicos. Se ha preparado un proyecto de documento técnico que presenta las conclusiones extraídas de distintos estudios de casos prácticos por países y productos efectuados en las fases anteriores del proyecto.

E. *CESPAP: guía sobre fuentes de información para el yute*

37. En agosto de 1983, la Consulta intergubernamental sobre el yute y los productos del yute solicitó al Centro de Promoción Comercial de la CESPAP que compilara una Guía de fuentes seleccionadas de información sobre el yute y los productos del yute a fin de ayudar a los países productores de yute de la región a fomentar y promover la industria y comercio de este producto. La Guía es un repertorio de fuentes de información básica con respecto al yute y sus productos, así como un indicador de la información disponible a través de fuentes secundarias. Tiene por objeto *a)* servir como fuente de referencias a los ministerios de gobierno de los países productores de yute y a las organizaciones y organismos interesados, y *b)* ayudar a los gobiernos de los países productores de yute a comprender mejor el comercio de este producto y adoptar una metodología sistemática para aumentar los ingresos de exportación de sus agricultores, reuniendo y analizando datos sobre la producción de yute con miras a formular una política de precios. La Guía contiene información de antecedentes y un marco operacional destinado a ayudar a los países productores de yute de la CESPAP a organizar sus servicios nacionales de información sobre los mercados para el yute y sus productos. La Guía fue publicada por la CESPAP en marzo de 1985.

III. Industrialización

A. *ONUDI: Sistema de Consultas*

38. Se presentó un informe sobre "colaboración industrial a nivel de empresas: aspectos comerciales y paracomerciales de los acuerdos de colaboración industrial" (ID/B/348) a la Junta de Desarrollo Industrial —órgano rector de la ONUDI— en su 19.° período de sesiones, como complemento de la reunión del Grupo Especial de Expertos UNCTAD/ONUDI sobre los aspectos comerciales y paracomerciales de los acuerdos de colaboración industrial.

39. De conformidad con las recomendaciones de la Junta de Desarrollo Industrial, la ONUDI ha preparado una serie de material jurídico, incluso modelos de contratos y cláusulas, directrices y listas-guías de acuerdos contactuales, según las necesidades de cada uno de los 13 sectores industriales a los que sirve el Sistema de Consultas. En las secciones B y D, *infra*, se hace referencia a algunos de ellos.

B. *ONUDI: modelos de contratos y acuerdos contractuales*

1. *Modelos de contrato para la industria de los fertilizantes*

40. Además de los dos modelos de contrato para la construcción de plantas de fertilizantes, terminados antes de 1983, es decir, el contrato de entrega llave en mano con pago global y el contrato de costos reembolsables, la ONUDI ha terminado otros dos modelos, el contrato "llave en mano parcial" y el acuerdo de licencia y de servicios de ingeniería. Estos dos últimos se presentaron en la Cuarta Consulta sobre la Industria de los Fertilizantes, celebrada en enero de 1984, y fueron examinados por un grupo internacional de expertos en julio de ese mismo año. Actualmente se revisan y preparan para su publicación las siguientes versiones preliminares de modelos de contrato.

a) "Modelo de la ONUDI de contrato de entrega llave en mano con pago global para la construcción de plantas de fertilizantes, incluidas las pautas y los anexos técnicos" (ONUDI/PC.25/Rev.1);

b) "Modelo de la ONUDI de contrato de costos reembolsables para la construcción de plantas de fertilizantes, incluidas las pautas y los anexos técnicos" (UNIDO/PC.26/Rev.1);

c) "Segundo proyecto de modelo de acuerdo de licencia y de servicios de ingeniería preparado por la ONUDI para la construcción de una planta de fertilizantes, incluidas pautas y anexos técnicos" (UNIDO/PC.73);

d) "Modelo de la ONUDI de contrato de entrega "llave en mano parcial" para la construcción de plantas de fertilizantes, incluidas las pautas y los anexos técnicos" (UNIDO/PC.74).

2. *Acuerdos contractuales en el sector petroquímico*

41. Con respecto al sector petroquímico, la ONUDI ha publicado los siguientes documentos:

a) "Modelo de acuerdo preparado por la ONUDI referente a la concesión de licencias de patente y "know-how" en la industria petroquímica, incluidos anexos, un comentario integrado y distintos textos para algunas cláusulas" (UNIDO/PC.50/Rev.1). La versión definitiva de este documento se presentó a la Tercera Consulta sobre la Industria Petroquímica, celebrada en diciembre de 1985.

b) "Estudio y análisis de arreglos para la constitución de empresas conjuntas en la industria petroquímica" (ID/WG.448/4). Este documento se basa en la información proporcionada por más de 50 empresas conjuntas que fueron entrevistadas por la ONUDI. En él se analizan los principales elementos de los acuerdos para la constitución de empresas conjuntas. Fue examinado en la Tercera Consulta sobre la Industria Petroquímica.

42. La ONUDI también ha preparado cláusulas para "mini-modelos" de acuerdos de cooperación a largo plazo en, entre otras cosas, financiación, comercialización, capacitación y suministro a largo plazo de materias primas y productos básicos. Sin embargo, sólo las cláusulas relativas al acceso a la tecnología se han ampliado, preparándose el documento "Criterios aplicables a los acuerdos contractuales encaminados a facilitar el acceso a la tecnología y a sus perfeccionamientos en la industria petroquímica, con algunos ejemplos" (ID/WG.448/5).

3. *Acuerdos contractuales en el sector farmacéutico*

43. Los documentos enumerados *infra* los preparó la ONUDI con la colaboración del Tercer Grupo Especial de Expertos sobre Arreglos Contractuales, en abril de 1985, teniendo presentes las observaciones y sugerencias que se hicieron en la Segunda Consulta sobre la Industria Farmacéutica:

a) "Cláusulas que podrían incorporarse en los arreglos contractuales para la transferencia de tecnología para la fabricación de los fármacos a granel y productos intermedios incluidos en la lista ilustrativa de la ONUDI" (ID/WG.393/1/Rev.2);

b) "Puntos que podrían incluirse en los acuerdos de concesión de licencias para la transferencia de tecnología con miras a la formulación de formas farmacéuticas" (ID/WG.393/3/Rev.2).

c) "Puntos que podrían incluirse en los arreglos contractuales para el establecimiento de plantas de producción de los fármacos a granel (o productos intermedios) que figuran en la lista ilustrativa de la ONUDI" (ID/WG.393/4/Rev.2).

44. La ONUDI está preparando nuevos documentos sobre:

a) Puntos que podrían incluirse en los acuerdos contractuales para la instalación de plantas llave en mano destinadas a: *i)* la producción de los productos químicos farmacéuticos (fármacos o granel) o los productos intermedios que figuran en la lista ilustrativa de la ONUDI; y *ii)* la producción de formulaciones farmacéuticas;

b) Acuerdos de asistencia técnica para la formulación de formas farmacéuticas;

c) Esferas no comprendidas en los documentos ID/WG.393/1, 3 y 4, Rev.2, mencionado *supra.*

Los miembros del Cuarto Grupo Especial de Expertos deben transmitir a la ONUDI sus observaciones sobre los proyectos de esos documentos. Éstos, modificados a la luz de esas observaciones, se presentarán a la Tercera Consulta sobre la Industria Farmacéutica prevista para marzo de 1987.

4. *Acuerdos contractuales en el sector de la maquinaria agrícola*

45. La ONUDI ha preparado los documentos siguientes:

a) "Punto No. 3: Elementos principales que deben considerarse en los contratos modelo para importación, ensamblado y fabricación de maquinaria agrícola, incluyendo la capacitación de personal; modelo de acuerdos de licencia" (ID/WG.400/4);

b) "Elementos de contratos modelo para la importación, el ensamblaje (montaje) y la fabricación de maquinaria y equipo agrícolas y para la capacitación de personal; contrato modelo para la cesión de derechos de licencia" (ID/WG.400/2);

c) "Pautas sobre contratos internacionales para la adquisición, el montaje y la fabricación de maquinaria agrícola y sus piezas de repuesto" (ID/WG.443/1);

d) "Comparación de ejemplos de clásusulas de contratos de gestión inicial de una planta de montaje o fabricación de maquinaria agrícola y de prestación de la asistencia técnica correspondiente" (ID/WG.443/2);

e) "Comparación de ejemplos de cláusulas de contratos de gestión inicial de una planta de montaje o fabricación de maquinaria agrícola y de prestación de la asistencia técnica correspondiente" (ID/WG.443/3);

f) "Comparación de cláusulas modelo de contratos para el suministro y la instalación de equipo de producción para el montaje y la fabricación de maquinaria agrícola" (ID/WG.443/4);

g) "Comparación de ejemplos de cláusulas de contratos de transferencia, de know-how, concesión de licencias de patente/marca de fábrica, cesión de información técnica y la prestación de los servicios técnicos correspondientes para la fabricación de maquinaria agrícola" (ID/WG.443/5);

h) "Comparación de cláusulas modelo de contratos entre clientes y arquitectos industriales para el diseño y supervisión de la construcción de obras para el montaje o la fabricación de maquinaria agrícola" (ID/WG.443/6);

i) "Comparación de ejemplos de cláusulas de contratos de suministro de maquinaria agrícola" (ID/WG.443/7).

5. *Acuerdos contractuales en el sector de elaboración de alimentos*

46. En noviembre de 1981, se solicitó a la ONUDI que preparara una lista-guía de elementos contractuales que podrían incluirse en los acuerdos relativos a la industria de elaboración de alimentos para fomentar la cooperación eficaz entre las partes contratantes. Como primer paso en la preparación de esta lista-guía, se redactó un informe sobre "Arreglos contractuales en la industria de elaboración de alimentos: tendencias y problemas" (ID/WG.427/11) para la Segunda Consulta sobre la Industria de Elaboración de Alimentos (octubre de 1984). Este documento, que se refiere a la práctica de los países en desarrollo que celebran acuerdos contractuales con copartícipes extranjeros en este sector, servirá de base para formular una lista-guía directamente aplicable a esta industria.

6. *Acuerdos contractuales en el sector del cuero y los productos de cuero*

47. La labor iniciada en esta esfera por la ONUDI en 1981 se concretó en la preparación de dos documentos —dos listas guía, una para la industria de la curtición, y la otra para la industria del calzado—, pues estos subsectores plantean problemas peculiares para la cooperación internacional. La lista-guía para el sector del calzado fue aprobada en el quinto período de sesiones del Grupo sobre la Industria del Cuero, celebrado en Viena, del 25 al 27 de noviembre de 1981, mientras que la correspondiente al sector de la curtición se aprobó en el sexto período de sesiones de ese Grupo, celebrado en Viena del 29 de noviembre al 1 de diciembre de 1982. Ambos documentos, esto es, "Lista-guía de acuerdos contractuales, para el sector del calzado, entre empresas de países desarrollados y de países en desarrollo. Documento de base para el punto No. 1." (ID/WG.411/1) y "Lista-guía de acuerdos contractuales para el sector de la curtición entre empresas de países desarrollados y de países en desarrollo. Documento de base para el punto No. 1." (ID/WG.411/2), se presentaron en la Tercera Consulta sobre la Industria del Cuero y los Productos de Cuero, celebrada en Innsbruck, del 16 al 20 de abril de 1984.

C. *Condiciones generales*

1. *CAME: condiciones generales que rigen las normas técnicas de mantenimiento de máquinas, equipo y otros bienes*

48. En enero de 1985 el Comité Ejecutivo del CAME aprobó las propuestas, formuladas por la Comisión Permanente sobre Comercio Exterior, destinadas a mejorar los Principios generales para el suministro de piezas de repuesto para las maquinarias y equipo entregados en el comercio mutuo entre los países miembros del CAME y la República Federativa Socialista de Yugoslavia. El Comité Ejecutivo recomendó a los países miembros del CAME y a Yugoslavia que pusieran en vigor a partir del 1 de julio de 1985 las enmiendas y adiciones a los Principios generales aprobadas por el Comité.

2. *FIDIC: condiciones generales de los contratos para obras de construcción de ingeniería civil*

49. Un comité de trabajo, integrado por representantes de la FIDIC y de la Confederación de Asociaciones Internacionales de Constructores está preparando la cuarta edición de las "Condiciones de los contratos (internacionales) para Obras de Construcción de Ingeniería Civil" (la tercera edición se publicó en marzo de 1977). Antes de que el Comité Ejecutivo de la FIDIC apruebe definitivamente el documento para su publicación, se invitará a las instituciones internacionales de financiación a que presenten sus observaciones. Se prevé que durante el segundo semestre de 1986 se publicará la cuarta edición.

3. *FIDIC: condiciones de los contratos de obras eléctricas y mecánicas*

50. Una comisión integrada por representantes de la FIDIC y de la European Association of Plant Manufacturers (ORGALIME) actualmente se encarga de examinar las Condiciones de contratos (internacionales) para obras eléctricas y mecánicas (segunda edición 1980), con miras a publicar su tercera edición en 1986.

4. *FIDIC: normas internacionales generales de acuerdo entre cliente e ingeniero consultor (IGRA)*

51. La FIDIC comenzó a publicar las condiciones generales para los acuerdos entre cliente y consultor en 1963. Los documentos publicados hasta ahora son los relativos a los estudios de preinversión (IGRA 1979 P.I.); diseño y supervisión de la construcción de obras (IGRA 1979 D y S); y gestión de proyectos (IGRA 1980 P.M.). La FIDIC ha designado subcomités para que examinen cada uno de estos documentos y hagan recomendaciones con respecto a su modificación.

D. *Guías y directrices*

1. *CEPE: proyecto de guía para la redacción de contratos internacionales de servicios de mantenimiento, reparación y explotación de obras industriales y de otra índole*

52. En julio de 1984, el Grupo de expertos de la CEPE (24.° período de sesiones) comenzó la primera lectura del proyecto "Guide on drawing up international contracts for services relating to maintenance, repair and operation of industrial and other works" (TRADE/GE.1/R.32). En su 26.° período de sesiones, celebrado

en julio de 1985, el Grupo de expertos aprobó la mayoría de los artículos relativos a los contratos de mantenimiento, que habían sido revisados por la secretaría a la luz de las observaciones formuladas en el 25.° período de sesiones del Grupo de expertos. Los restantes párrafos relativos a los contratos de mantenimiento fueron aprobados en el 27.° período de sesiones, celebrado en diciembre de 1985. El Grupo de expertos también examinó y aprobó los párrafos de la Guía relativos a la reparación, y solicitó a la secretaría que preparara una versión revisada de la Guía con los cambios y enmiendas que ya habían sido aprobados y, en la medida en que éstos se aplicaran al texto relativo a los contratos de explotación, introdujera las modificaciones pertinentes en esa última parte de la Guía. El Grupo de expertos, en su 28.° período de sesiones, que se celebrará en julio de 1986, dispondrá de este documento revisado (TRADE/GE.L/R.32/Rev.4).

2. *ONUDI: directrices para el establecimiento de empresas industriales conjuntas en países en desarrollo*

53. El documento de la ONUDI "Guidelines for the establishment of industrial joint ventures in developing countries" (UNIDO/IS.361) se preparó en 1982. Las directrices abarcan los siguientes temas: la constitución de una empresa y su estructura internacional, la negociación de la gestión de una empresa conjunta, de la estructura del capital de la empresa conjunta y de la transferencia de know-how y servicios relacionados con la tecnología en el contexto de la empresa conjunta. Basándose en este documento se preparan directrices modificadas sobre cuestiones concretas relativas a la adquisición de tecnología mediante empresas conjuntas.

3. *CNUDMI: proyecto de guía jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales*

54. La CNUDMI examinó las consecuencias jurídicas del nuevo orden económico internacional en sus períodos de sesiones 12.°, 13.° y 14.°. En este último (1981), la Comisión decidió que debía prepararse una guía jurídica en que se individualizasen los problemas jurídicos que se plantean en los contratos de suministro y construcción de importantes obras industriales y se sugiriesen posibles soluciones para ayudar a las partes, especialmente a las que corresponden a países en desarrollo, en sus negociaciones.

55. Esta labor se asignó al Grupo de Trabajo de la CNUDMI sobre el Nuevo Orden Económico Internacional. El Grupo de Trabajo examinó cláusulas habituales en los contratos de suministro y construcción de importantes obras industriales en sus períodos de sesiones segundo y tercero (1981 y 1982) y examinó los proyectos de capítulo de la guía jurídica en sus períodos de sesiones cuarto a octavo (entre mayo de 1983 y marzo de 1986) (para los proyectos de capítulo véanse los documentos: A/CN.9/WG.V/WP.9/Add.3 y 4, A/CN.9/WG.V/WP.11, Add. 1, 3, 4, 5, 6, 7 y 8, A/CN.9/WG.V/WP.13/Add. 1, 3, 4, 5 y 6, A/CN.9/WG.V/WP.15, Add. 1, 2, 4, 5, 6, 9 y 10 y A/CN.9/WG.V/WP.17/Add. 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 y 9).

56. Se prevé que en su noveno período de sesiones (1987) el Grupo de Trabajo examinará todos los proyectos de capítulo de la Guía, con las modificaciones introducidas por la Secretaría en vista de sus observaciones. Se prevé, además, que la guía se presentará a la aprobación de la Comisión en su 20.° período de sesiones (1987).

E. *Protección de las inversiones*

1. *Banco Mundial: Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones*

57. En mayo de 1984, la gerencia del Banco Mundial presentó a los Gobiernos miembros una propuesta concreta para establecer el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones y, en octubre de 1984, el Banco presentó a sus Gobiernos miembros un primer proyecto de convención para el establecimiento de ese organismo, donde se reflejaban las observaciones recibidas con respecto a la propuesta. El proyecto de convención sirvió de base para amplios debates que celebró el Banco con sus Gobiernos miembros, asociaciones comerciales y profesionales y organizaciones internacionales. A la luz de esos debates, en marzo de 1985 se presentó un proyecto de convención a los directores ejecutivos del Banco, que se examinó en una reunión plenaria celebrada en junio del mismo año. Durante los debates se resolvieron muchas cuestiones. En septiembre de 1985, el Banco aprobó planes para establecer el Organismo Multilateral, el que comenzará a funcionar antes de fines de 1986. El Organismo estará afiliado al Banco pero será una entidad distinta. (Véase *Banco Mundial Informe Anual 1985*, pág. 52.)

58. El objetivo que se persigue con la propuesta de un Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones es fomentar la corriente de recursos a las empresas productoras en los países participantes garantizando las inversiones de otros países participantes contra riesgos no comerciales. Complementan este objetivo el suministro de información sobre oportunidades de inversión y la prestación de asesoramiento y asistencia técnica a los miembros interesados con respecto a las medidas convenientes para atraer inversiones extranjeras.

59. Se prevé que el Organismo Multilateral, con sus actividades, responderá a la exigencia de protección a la que ahora no satisfacen en forma adecuada los programas nacionales de garantías de las inversiones ni el mercado privado. El Organismo complementará estos programas y colaborará con ellos mediante coaseguros y reaseguros. Prestará especial atención a garantizar inversiones de países que no cuenten con un programa nacional y en los países huéspedes donde el programa nacional no pueda aplicarse o ya esté expuesto a muchos riesgos. Junto a los programas nacionales, coasegurará grandes inversiones y asegurará y coasegurará inversiones multinacionales. El Organismo estará en condiciones de actuar como reasegurados de los programas nacionales. También cooperará con aseguradores privados de riesgos políticos, principalmente coasegurando importantes inversiones y reasegurando parte de su cartera con ellos.

60. En términos generales, se cubren cuatro amplias categorías de riesgos no comerciales: *a)* el riesgo de transferencia resultante de las restricciones impuestas por el gobierno huésped a la conversión y transferencia de moneda nacional en otra moneda, *b)* el riesgo de pérdidas resultantes de acciones u omisiones del gobierno huésped que privan al inversionista extranjero de derechos fundamentales o reducen los beneficios de su inversión, *c)* el riesgo de conflicto armado y conmociones civiles, y *d)* el repudio de los contratos del gobierno que dé lugar a una denegación de justicia.

2. *Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano: fomento y protección de las inversiones*

61. En el 21.° período de sesiones del Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano (Jakarta, abril de 1980), se examinó por primera vez la cuestión del fomento y protección de las inversiones sobre una base recíproca en el contexto del fomento de la cooperación en la industria de la región Asiática-Africana. La secretaría del Comité preparó un proyecto de modelo de acuerdo bilateral sobre protección de las inversiones que fue examinado por el Subcomité de derecho mercantil en su 22.° período de sesiones, celebrado en mayo de 1981. El informe de ese Subcomité fue examinado en una reunión ministerial, celebrada en Estambul, en septiembre de 1981.

62. Después de la reunión de Estambul se celebraron amplias consultas en las que se hizo evidente que no podría hacerse frente a la situación adoptando un enfoque uniforme para la promoción y protección de las inversiones que diera lugar a la formulación de un único modelo de tratado bilateral. Se sugirió, en cambio que se prepararan tres proyectos de acuerdo distintos. En consecuencia, el estudio de la secretaría sobre esta cuestión, de noviembre de 1982, propuso tres proyectos de modelos de acuerdo:

a) *Modelo A:* un proyecto de acuerdo bilateral semejante a los celebrados entre algunos de los países de la región con países industrializados, con algunas modificaciones y mejoras, sobre todo en cuanto al fomento de las inversiones;

b) *Modelo B:* un proyecto de acuerdo cuyas disposiciones son algo más restrictivas que las del modelo A en cuanto a la protección de las inversiones y prevén una mayor flexibilidad; y

c) *Modelo C:* un proyecto de acuerdo análogo al modelo A pero aplicable sólo a determinadas clases de inversiones, según lo decida el país huésped.

Los textos de estos modelos pueden consultarse en "Promotion and Protection of Investments (Secretary-General's Report)", Doc. No. AALCC XXIII/9.

63. Durante 1983 y los primeros meses de 1984 un grupo de expertos examinó ese estudio. En enero y febrero de 1984 se ultimaron las recomendaciones de ese grupo de expertos publicadas en forma de tres proyectos de modelo. Los modelos se presentaron a los gobiernos interesados para que presentaran sus observaciones y comentarios.

64. En su 24.° período de sesiones (febrero de 1985), el Subcomité de derecho mercantil aprobó oficialmente los tres modelos de acuerdo y su informe definitivo sobre ese tema. Los modelos de acuerdo se presentaron a los Gobiernos de los países miembros para que los pusieran a conocimiento de las autoridades interesadas, y les facilitaran la negociación de acuerdos semejantes.

65. Los demás aspectos del fomento y protección de las inversiones que examina el Comité son los siguientes:

a) el proyecto de convención del Banco Mundial para establecer un Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones;

b) los distintos incentivos a las inversiones que ofrecen los Estados miembros; y

c) la forma en que pueden emplearse los buenos oficios del Secretario General para prestar asistencia a los Gobiernos miembros en la promoción de las inversiones, entre otras cosas, organizando reuniones de representantes de los Estados miembros e inversionistas extranjeros.

3. *CIADI: publicación de la legislación*

66. La CIADI ha publicado una serie que contiene la legislación sobre inversiones de 63 países en desarrollo, esto es, los textos de las leyes. También ha publicado los textos de unos 230 tratados sobre fomento y protección bilateral de las inversiones celebrados entre países desarrollados y países en desarrollo.

F. *CAME: especialización y cooperación multilateral en la producción*

67. En 1983 la Conferencia del CAME sobre asuntos jurídicos aprobó los principios básicos de la redacción, estructura, contenido y cumplimiento de cláusulas relativas a las obligaciones interestatales en la esfera de la especialización y cooperación multilateral en la producción entre los países miembros del CAME. El objetivo perseguido es que los países apliquen discrecionalmente esos principios básicos para mejorar las prácticas contractuales y reglamentar jurídicamente en forma más eficaz sus relaciones multilaterales relacionadas con la especialización y cooperación en la producción.

68. En esta misma esfera, se prepara una guía práctica sobre la redacción de contratos, aplicando los principios modelos, para determinados tipos de sistemas internacionales de cooperación en la producción entre organizaciones económicas de los países miembros del CAME. Se prevé que la guía se terminará en 1986.

69. En ese mismo año, 1983, la Conferencia del CAME sobre asuntos jurídicos aprobó un informe sobre el posible contenido de los acuerdos y contratos modelo que reglamentan las relaciones de cooperación en la esfera de la ciencia, la tecnología y la producción. Basándose en ese informe, la Conferencia prepara un modelo de acuerdo multilateral, entre organismos, y los contratos de derecho privado pertinentes sobre cooperación científica, técnica y en la producción.

G. *Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano: cooperación regional en la esfera industrial*

70. En diciembre de 1980 se celebró en Kuala Lumpur una reunión ministerial de dos días del Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano sobre cooperación regional en la industria con el objeto de preparar un marco viable para la cooperación regional en la esfera económica, sobre todo con respecto a la industrialización. En la reunión se indicaron esferas importantes para esa cooperación. Otra reunión ministerial celebrada en Estambul, en septiembre de 1981, recomendó incorporar en el marco de esa cooperación proyectos pequeños y medianos, tales como plantas de producción de cemento, fertilizantes y materiales de construcción. Se destacó la necesidad de intercambiar información sobre las políticas y planes industriales para la industrialización, así como con respecto a las leyes y reglamentos sobre inversiones vigentes en la región. Se recomendó la preparación de directrices generales para cooperar en proyectos industriales y organizar programas de capacitación en materia técnica y de gestión.

71. Se ha logrado cierto progreso en el intercambio de información sobre leyes y reglamentos en la esfera de la industria, las inversiones y la capacitación. Quince Gobiernos de países miembros han suministrado información, que se ha distribuido debidamente. Se ha iniciado la preparación de un proyecto de directrices para acuerdos sobre empresas conjuntas en el sector industrial.

H. *Estudios y reuniones*

1. *Centro sobre Empresas Transnacionales*

72. El Centro ha proseguido su labor de análisis comparado de contratos industriales en determinados sectores y de contratos relacionados con tipos específicos de actividades. En estos estudios, se analizan los aspectos financiero, económico, jurídico, institucional y operativo de esos contratos, así como su estructura y la formulación de disposiciones específicas. Esta labor tiene por objeto ayudar a los funcionarios de gobiernos y empresas de países en desarrollo a formular su estrategia para negociar proyectos análogos.

73. En 1984 el Centro terminó otro estudio de esta serie titulado "Analysis of engineering consultancy contracts and technical services agreements" (ST/CTC/58). El Centro se propone iniciar el análisis de contratos en otros sectores de especial importancia para los países en desarrollo, habida cuenta de las solicitudes de los gobiernos con respecto a los acuerdos contractuales.

2. *UNCTAD*

74. La UNCTAD colaboró con el PNUD en el proyecto RAF/83/006, que entrañaba la preparación de documentos para la primera Conferencia de Cámaras de Comercio de países de África y América Latina, celebrada del 20 al 25 de octubre de 1985 en las Islas Canarias. Entre estos documentos figura el anteproyecto de un acuerdo sobre un régimen jurídico para empresas birregionales de África y América Latina y un compendio de los proyectos de convenciones bilaterales existentes en materia de comercio y cooperación entre determinados países en desarrollo.

3. *FAO*

75. La Oficina Jurídica de la FAO participó y colaboró en el seminario regional de capacitación sobre empresas conjuntas y otros acuerdos comerciales en materia de pesquerías, organizado conjuntamente por la FAO, el Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales y el CPACO y celebrado en Casablanca (Marruecos) del 8 al 17 de noviembre de 1983. También prestó asistencia a Cabo Verde en relación con empresas conjuntas.

4. *FIDIC*

76. La FIDIC ha tomado la iniciativa de organizar reuniones, en las que están representados las industrias de la construcción y del seguro, abogados especializados en contratos de construcción, banqueros e ingenieros consultores, con el propósito de examinar los procedimientos de seguro para importantes contratos de construcción y recomendar las modificaciones pertinentes. En abril de 1985 la FIDIC publicó un documento fundamental, celebrándose una reunión de los interesados en Munich el 21 de junio del mismo año.

IV. Empresas transnacionales

A. *Centro sobre Empresas Transnacionales: proyecto de un código de conducta para empresas transnacionales*

77. En su trigésimo noveno período de sesiones, la Asamblea General (decisión 39/443 de 18 de diciembre de 1984), decidió convocar una continuación del período extraordinario de sesiones de la Comisión en junio de 1985. Para facilitar la labor de ese período de sesiones, la Asamblea pidió al Centro sobre Empresas Transnacionales "... que preparara un estudio sobre las cuestiones pendientes en el proyecto de código de conducta [para las empresas transnacionales], incluidas, entre otras, las cuestiones de derecho internacional y las obligaciones internacionales frente a la legislación nacional ...". El estudio se finalizó a tiempo y sirvió de base al debate que tuvo lugar en la continuación del período extraordinario de sesiones de la Comisión, celebrado en junio de 1985. En ese período de sesiones se examinaron, entre otras, las cuestiones siguientes: aplicabilidad del derecho internacional/obligaciones internacionales al código de conducta y formulación aceptable a este respecto, normas concretas relativas a la jurisdicción nacional respecto a las empresas transnacionales, la no injerencia de las empresas transnacionales en los asuntos políticos internos, el trato que debe brindarse a estas empresas en lo países, la nacionalización, la indemnización y los procedimientos para la solución de controversias entre los gobiernos y las empresas. El informe del período extraordinario de sesiones de la Comisión, celebrado en enero de 1986, se examinará en el 12.° período de sesiones de la Comisión, del 9 al 18 de abril de 1986.

B. *Centro sobre Empresas Transnacionales: acuerdos internacionales, regionales y bilaterales*

78. El Centro ha proseguido su labor sobre acuerdos internacionales, regionales y bilaterales acerca de asuntos relativos a las empresas transnacionales. A este efecto, ha examinado varios aspectos de la cooperación en esta esfera: las iniciativas de diversas organizaciones para formular instrumentos multilaterales y reglamentar las actividades de las empresas transnacionales; los intentos de organizaciones regionales y subregionales para armonizar las políticas de los países miembros relativas a las inversiones externas directas y las actividades de las empresas transnacionales; y acuerdos de inversiones bilaterales. En 1984 se ultimó un documento técnico titulado "Bilateral investment agreements" (ST/CTC/65) para publicarlo en 1985. Para ese mismo año se terminaría otro documento técnico sobre acuerdos regionales e internacionales relacionados con inversiones externas.

C. *Centro sobre Empresas Transnacionales: estudios*

79. En los estudios sobre la industria preparados por el Centro, se describe y analiza en general el papel y la repercusión de las empresas transnacionales en el intercambio de determinados recursos naturales, así como en los sectores manufacturero y de servicios. Se examinan las tendencias de la participación de las empresas transnacionales en una industria teniendo presentes la estructura y características de esa industria. En ese contexto, se analizan la concentración de los mercados, la estructura competitiva, las relaciones dentro de las empresas y la modalidad de propiedad y control, así como las inversiones, la tecnología, las prácticas de comercialización y las políticas de los países huéspedes y de origen frente a las empresas en la industria de que se trate. En los estudios también se examinan las innovaciones tecnológicas y sus repercusiones en la estructura de la industria, la localización de las actividades, la competencia y el comercio internacionales, el empleo y el papel que desempeñarán las empresas transnacionales en la industria de que se trate en los países en desarrollo.

80. Se ha dispuesto lo necesario para incluir, como anexo a cada estudio, una caracterización de las principales empresas transnacionales activas en la industria respectiva. Esa presentación permitirá comprender mejor la industria y el papel de las empresas transnacionales que en ella operan, brindando a los gobiernos información que les servirá para formular políticas adecuadas y fortalecer su capacidad de negociación con las empresas transnacionales.

81. En 1984 se publicó una adición a la colección existente de estudios sobre industrias, "Transnational Corporations in the Pharmaceutical Industry of Developing Countries" (ST/CTC/49) (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: E.84.11.A.10). Se han terminado proyectos de otros tres estudios: "Transnational Corporations in the International Semiconductor Industry" (ST/CTC/39), "Transnational Corporations in the International Construction and Engineering Industry" (ST/CTC/60); y "Transnational Corporations in the Man-made Fibre, Textile and Clothing Industries" (ST/CTC/63). Además, se convocó un seminario oficioso para examinar un anteproyecto de informe sobre la participación de las empresas transnacionales en la industria de los armamentos y en la transferencia de tecnología militar.

82. "Transnational Corporations and International Trade: Selected Issues" se publicó en 1985 (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: E.85.11.A.4). Este estudio técnico trata de examinar aspectos del papel que cumplen las empresas transnacionales en las exportaciones de manufacturas de países en desarrollo, las preferencias en cuanto a importaciones de las empresas transnacionales, el comportamiento de las corrientes dentro de las empresas, el problema de la fijación de precios de transferencia y el impacto de las empresas transnacionales en las políticas comerciales de sus países de origen.

83. En 1985 se terminaron otros cuatro estudios, que se publicaron como documentos técnicos, a saber, "Transnational corporations in biotechnology", "Transnational corporations in international data-processing services", "Transnational corporations in the international data-processing equipment industry" y "Transnational corporations and non-fuel minerals". Además, se han iniciado estudios sobre empresas transnacionales que operan en las industrias del plástico y de las telecomunicaciones.

V. Transferencia de tecnología

A. *UNCTAD: propuesta de un Código Internacional de Conducta para la Transferencia de Tecnología*

84. La Asamblea General, en su resolución 32/188 de diciembre de 1977, convocó la Conferencia de las Naciones Unidas sobre un Código Internacional de Conducta para la Transferencia de Tecnología a fin de que negociara y aprobara dicho Código. Esta Conferencia ha celebrado seis periodos de sesiones desde octubre de 1978. El 5 de junio de 1985 las disposiciones sustantivas del texto del código propuesto (contenido en el documento TD/CODE TOT/47) abarcaban dos amplios grupos: las relativas a la reglamentación de las operaciones de transferencia de tecnología y de la conducta de las partes en esas operaciones; y las relativas a las medidas que deben adoptar los gobiernos para cumplir sus obligaciones en virtud del Código.

85. El quinto período de sesiones de la Conferencia, convocado en cumplimiento de la resolución 37/210 de la Asamblea General, se celebró del 17 de octubre al 4 de noviembre de 1983. Las negociaciones sobre las cuestiones pendientes en el proyecto de código se basaron, entre otras cosas, en las propuestas que había formulado un Comité Interino de la Conferencia, en 1982. Si bien durante el período de sesiones se llegó a un

acuerdo con respecto a casi todo el capítulo 5 (responsabilidades y obligaciones de las partes), no pudo encontrarse ninguna solución para las demás cuestiones pendientes principales del capítulo 4 (prácticas restrictivas en las operaciones de transferencia de tecnología) y del capítulo 9 (ley aplicable y solución de controversias).

86. El sexto período de sesiones de la Conferencia, convocado en cumplimiento de la resolución 38/153, se celebró en Ginebra, del 13 al 31 de mayo de 1985. Las negociaciones se concentraron en la solución de las principales cuestiones pendientes de los capítulos 4 y 9, pues las demás (definición de operaciones de transferencia internacional de tecnología, formulación de la obligación de confidencialidad, mecanismo institucional internacional) con toda probabilidad se resolverían rápidamente. Sin embargo, no pudo solucionarse satisfactoriamente la cuestión del tratamiento de las prácticas restrictivas entre empresas matrices y subsidiarias. La Conferencia adoptó una decisión por la cual pidió a la Asamblea General que adoptara las medidas necesarias para continuar las actividades, inclusive la posible reanudación de las negociaciones sobre un código internacional de conducta. La Asamblea General, el 3 de diciembre de 1985, invitó al Secretario General de la UNCTAD y al Presidente de la Conferencia a que celebraran consultas sobre esa cuestión con grupos regionales y con gobiernos. El Secretario General de la UNCTAD informará a la Asamblea General en su cuadragésimo primer período de sesiones, la que entonces decidirá las medidas que deben adoptarse al respecto.

B. *UNCTAD: políticas sobre la transferencia, adquisición y desarrollo de tecnología*

87. En respuesta a la resolución 20 (IV), aprobada en el cuarto período de sesiones de la Comisión de Transferencia de Tecnología (diciembre de 1984), la secretaría de la UNCTAD preparó tres informes, a saber, Informes sobre las actividades de la UNCTAD para el desarrollo y transferencia de tecnología: fomento y gestión de innovaciones tecnológicas: Políticas e instrumentos para la promoción y el fomento de las innovaciones tecnológicas", (TD/B/C.6/123) y dos documentos de la serie "Reestructuración del ambiente jurídico", "Informe periódico sobre las políticas, leyes y reglamentos destinados a facilitar el desarrollo, la transferencia y la adquisición de tecnología", (TD/B/C.6/111 y Corr.1); y "Efectos de las disposiciones legislativas y reglamentarias referentes a la transferencia de tecnología: Análisis de la experiencia adquirida en Nigeria y Portugal", (TD/B/C.6/112).

88. Habiendo examinado estos estudios, la Comisión en su quinto período de sesiones solicitó a la secretaría de la UNCTAD que prosiguiera los estudios sobre las leyes y reglamentos nacionales relativos a la transferencia, aplicación y desarrollo de tecnología. En la misma resolución, la Comisión pidió a la secretaría que, en colaboración con otras instituciones interesadas, prosiguiera sus estudios sobre las políticas e instrumentos para la promoción y el fomento de las innovaciones tecnológicas en todos los países, y sobre todo en los países en desarrollo. Estos estudios se examinarán en el sexto período de sesiones de la Comisión, que posiblemente se celebrará del 27 de octubre al 7 de noviembre de 1986.

C. *ONUDI/Centro Internacional para Empresas Públicas de Países en Desarrollo: garantías y disposiciones relativas a la garantía en los contratos de transferencia de tecnología*

89. Se está terminando una guía a la garantía y las disposiciones relativas a la garantía en los contratos de transferencia de tecnología, que ha sido preparada por la ONUDI y el Centro Internacional para Empresas Públicas de Países en Desarrollo. Esta guía tendrá en cuenta la perspectiva de los países en desarrollo receptores. Comprenderá proyectos de cláusulas de garantía individuales, que reflejan la situación jurídica y las prácticas contractuales corrientes, así como los principales problemas y sus posibles soluciones.

D. *ONUDI: Sistema de Intercambio de Información Tecnológica (TIES)*

90. En el marco del TIES y a solicitud de las reuniones anuales de Jefes de Oficinas de Registro de Transferencia de Tecnología, se han publicado los siguientes documentos de la ONUDI para atender las necesidades de los países en desarrollo de recibir orientación sobre acuerdos contractuales en determinados sectores donde la transferencia de tecnología a esos países se ha ampliado considerablemente:

a) "Concesión de licencias de soporte lógico de computadora ("software"): consideraciones básicas sobre la protección y concesión de licencias de soporte lógico y sus repercusiones en los países en desarrollo" (ID/WG.383/3)

b) "Contractual arrangements for the transfer of technology in the fast food industry" (ID/WG.405/2)

c) "Contractual arrangements for the transfer of technology in the hotel industry" (ID/WG.405/1) y

d) "Tendencias y problemas de los acuerdos contractuales en la industria de elaboración de alimentos" (ID/WG.429/6).

E. *CNUDMI*

91. Como parte de su informe sobre las actividades en curso de las organizaciones internacionales en relación con la armonización y la unificación del derecho mercantil internacional, la secretaría de la CNUDMI preparó un informe sobre las actividades de las organizaciones internacionales dentro del sistema de las Naciones Unidas relacionado con los aspectos jurídicos de la transferencia de tecnología (A/CN.9/269).

VI. Legislación sobre la propiedad industrial e intelectual

A. *Actividades relacionadas con la propiedad intelectual*

1. *OMPI*

92. Durante 1984, la Oficina Internacional de la OMPI siguió promoviendo la aceptación por los Estados del Convenio que establece la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, de 1967 (Convenio de la OMPI) (publicación de la OMPI número 251) y de los demás tratados administrados por esa Organización. Se mantuvieron conversaciones sobre esa aceptación durante las misiones de la OMPI a los Estados, sobre todo en las que tenían por objeto la cooperación para el desarrollo, así como en otros encuentros con representantes de los gobiernos. Se prepararon notas acerca de las ventajas que obtendrían algunos países al aceptar determinados tratados y se enviaron a las autoridades competentes de los países interesados.

93. En 1984, Chipre, Nueva Zelandia y Venezuela depositaron sus instrumentos de adhesión al Convenio de la OMPI, con lo que el número de Estados miembros de esa Organización ascendió a 109. Además, 15 Estados que aún no tienen la calidad de miembros de la OMPI son partes en uno o varios de los tratados que ésta administra.

2. *OMPI: actividades de particular interés para los países en desarrollo*

94. La labor de la OMPI en esta materia tiene por objeto ayudar a los países en desarrollo a establecer o modernizar sus sistemas de propiedad industrial, en las esferas de capacitación especializada, creación o mejoramiento de la legislación nacional, así como de instituciones gubernamentales, fomento de la actividad creadora en los países, y de la adquisición de tecnología patentada en el exterior, establecimiento de un cuerpo de profesionales y explotación de la información tecnológica contenida en los documentos de patentes. En 1984, la OMPI recibió 486 solicitudes de capacitación en materia de propiedad industrial.

95. La OMPI siguió colaborando con gobiernos o grupos de gobiernos de países en desarrollo en la aprobación de nuevas leyes y reglamentos o en la modernización de los existentes en la esfera de la propiedad industrial. La OMPI también colaboró con instituciones gubernamentales y regionales en la creación o modernización de instituciones de propiedad industrial, incluso en sus servicios de documentación e información sobre patentes.

96. La OMPI organizó varios cursos y seminarios de capacitación sobre el fomento del empleo eficaz del sistema de propiedad industrial en beneficio de los inventores, la industria y el comercio de los países en desarrollo.

3. *UNCTAD*

97. La UNCTAD sigue examinando los aspectos económicos, comerciales y de desarrollo del sistema de propiedad industrial, las patentes y marcas registradas. También colabora en la revisión del Convenio de París para la protección de la propiedad industrial (Ley de Estocolmo, 1967) (publicación de la OMPI número 201). En su quinto período de sesiones, celebrado en diciembre de 1984, la Comisión de Transferencia de Tecnología, por resolución 28 (V), invitó al Secretario General de la UNCTAD a que, en consulta con los grupos regionales, convocara, cuando fuera conveniente, una reunión del Grupo de Expertos gubernamentales sobre los aspectos económicos, comerciales y de desarrollo de la propiedad industrial en la transferencia de tecnología a los países en desarrollo.

4. *CCI: falsificación*

98. La CCI ha establecido una oficina de información sobre la falsificación. Su misión es investigar y tratar de prevenir la falsificación de artículos de marca registrada, así como de patentes, derechos de autor y diseños y modelos industriales. También organiza seminarios sobre este tema.

B. *Derechos de autor y derechos conexos*

1. *OMPI: actividades de especial interés para los países en desarrollo*

99. El objetivo de la labor de la OMPI en esta esfera es ayudar a los países en desarrollo a establecer y modernizar sus sistemas de derechos de autor, capacitar especialistas, instituir o modernizar la legislación nacional y la infraestructura para su administración, alentar la actividad creadora en los países y facilitar el acceso a obras extranjeras protegidas por derechos de autores extranjeros. En 1984, la OMPI recibió 123 solicitudes de capacitación en las esferas de derechos de autor y derechos conexos de 53 países en desarrollo.

2. *UNESCO: actividades en la esfera de derechos de autor y de derechos conexos*

100. Las actividades de la UNESCO en la esfera de los derechos de autor y derechos conexos incluyen, entre otras cosas, la aplicación y promoción de los instrumentos internacionales relativos al derecho de autor y a la protección de los artistas, intérpretes o ejecutantes, los productores de fonogramas y los organismos de radiodifusión, elaborados con los auspicios de la UNESCO y la ampliación del ámbito geográfico de su aplicación. Entre estos instrumentos, el más reciente es la Convención multilateral tendiente a evitar la doble imposición de las regalías por derechos de autor, de 1979 (OMPI, número de publicación 294).

3. *UNESCO/OMPI: servicio internacional común para permitir el acceso de los países en desarrollo a las obras protegidas por el derecho de autor*

101. Desde 1976 algunas de las actividades del programa permanente de la OMPI han incluido esferas ya comprendidas en la labor del Centro Internacional de Información sobre el Derecho de Autor de la UNESCO, especialmente con respecto al acceso a obras de origen

extranjero. A fin de disminuir la superposición de las actividades de ambas organizaciones, se estableció un "Servicio Internacional Común UNESCO/OMPI para permitir el acceso de los países en desarrollo a las obras protegidas por el derecho de autor" que empezó a funcionar el 1 de enero de 1981. También se estableció un Comité Consultivo Mixto UNESCO/OMPI para que asesorara a los Directores Generales de ambas organizaciones en la preparación y ejecución de las actividades del servicio común.

102. El primer período ordinario de sesiones del Comité Consultivo se celebró en París, en septiembre de 1981. Siguiendo las deliberaciones de ese período de sesiones, la UNESCO y la OMPI convocaron un Grupo de Trabajo sobre modelos de contrato en materia de edición conjunta y obras hechas por encargo (noviembre de 1982). El Comité Consultivo Mixto celebró su segundo período de sesiones en Ginebra, en julio de 1983, y examinó el informe sobre las actividades que había realizado el Servicio Internacional Común UNESCO/OMPI desde el primer período de sesiones del Comité.

4. *UNESCO: creación de un Comité para los Fondos Internacionales de Derecho de Autor (COFIDA)*

103. En su período de sesiones de abril de 1981, el Consejo de Administración del Fondo Internacional para la Promoción de la Cultura, órgano dependiente de la UNESCO con financiación autónoma, aprobó el Reglamento del "Comité para los Fondos Internacionales de Derecho de Autor" (COFIDA). Este es un órgano subsidiario del Fondo y entre otras cosas, financia total o parcialmente las regalías por derechos de autor cuando un país en desarrollo no puede efectuar los pagos de reproducción, traducción, adaptación, emisión o comunicación al público por cualesquiera otros medios, de obras de origen extranjero de carácter educativo, científico, técnico, tecnológico o cultural. Las actividades del COFIDA pueden cobrar diversas formas, por ejemplo, préstamos o asistencia técnica a países en desarrollo para fines relacionados con el acceso a obras protegidas de origen extranjero. La UNESCO publicó en 1981 un folleto titulado "Comité para los Fondos Internacionales de Derecho de Autor" (WIPO/CCC/I/4, CP7-81/CONF.502/COL.3) en el que se explican los fines, el propósito, la constitución y el funcionamiento de los Fondos.

C. *Guías y modelos de contratos*

1. *UNESCO: modelos de contratos referentes a derechos de autor sobre obras impresas y audiovisuales*

104. En el marco de sus actividades generales para facilitar el acceso de los países en desarrollo a las obras protegidas y servir de enlace entre editores y titulares de derechos de autor de diversos países, tanto desarrollados como en desarrollo, el Centro Internacional de Información sobre el Derecho de Autor de la UNESCO ha elaborado modelos de contrato, con comentarios y pautas destinados a los interesados en las esferas de la edición y concesión de derechos, según se indica a continuación:

a) Modelo de contrato para la publicación de la reproducción de una edición de una obra y Modelo de contrato para la publicación de la traducción de una obra, ambos figuran en el documento UNESCO 081;

b) Modelo de contrato para la cesión de los derechos de una obra con miras a su grabación sonora;

c) Modelo de contrato para la cesión de derechos de una obra cinematográfica;

d) Principios orientadores para la redacción de contratos relativos a los derechos de traducción, de reproducción y de otras clases, de que se hallan necesitados los países en vías de desarrollo.

2. *UNESCO/OMPI: modelo de disposiciones de leyes nacionales sobre contratos de publicación de obras literarias*

105. La UNESCO y la OMPI establecieron un Grupo de Trabajo sobre modelos de disposiciones de leyes nacionales sobre contratos de publicación de obras literarias (Ginebra, junio de 1984). El proyecto de modelo de disposiciones, revisado por las dos secretarías a la luz de las recomendaciones del Grupo de Trabajo, se presentó a una comisión de expertos gubernamentales en diciembre de 1985, para su aprobación.

3. *OMPI: guías sobre propiedad industrial y concesión de licencias*

106. Se ha publicado con destino a la venta una Guía sobre las actividades de las empresas de países en desarrollo en materia de propiedad industrial (publicación de la OMPI número 659). En mayo de 1984 se publicaron una edición revisada del WIPO Directory of Associations of Inventors (edición de 1984) (publicación de la OMPI número 622) y un folleto titulado "The problems Encountered by Inventors" (publicación de la OMPI número 711).

107. Un Grupo de Consultores sobre la Revisión de la *Licensing Guide for Developing Countries* (publicación de la OMPI número 620) se reunió en Ginebra, en junio de 1984. Lo integraban 14 personas, escogidas por el Director General de la OMPI o designadas, a invitación de éste, por gobiernos y organizaciones internacionales. En la reunión de ese Grupo de Consultores se examinó detalladamente la Guía y se asesoró sobre la forma de revisarla y actualizarla al preparar una nueva edición.

VII. Pagos internacionales

A. *Créditos documentarios*

1. *CCI*

108. La CCI presentó una versión revisada de sus *Reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios* (Revisión de 1983, documento de la CCI N.° 400) con efecto a partir del 1 de octubre de 1984. Estas normas y pautas pueden aplicarse a las operaciones con cartas de crédito.

109. La Comisión de Técnica y Práctica Bancaria de la CCI ha publicado "Draft ICC Publication on Documentary Credit Forms" (Documento N.° 470/455), para que lo apruebe la Junta Ejecutiva de la CCI. Son formularios para que los bancos y quienes solicitan crédito los utilicen en operaciones de crédito documentario.

2. *CNUDMI*

110. En su 17.° período de sesiones, la CNUDMI recomendó que, a partir del 1 de octubre de 1984, se utilizara la revisión de 1983 de los Usos y Prácticas Uniformes en Materia de Créditos Documentarios en las transacciones que requieran el establecimiento de un crédito documentario.

B. *CNUDMI: proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales*

111. En su 17.° período de sesiones (1984) la CNUDMI tuvo ante sí una compilación analítica de las observaciones formuladas por gobiernos y organizaciones internacionales con respecto al proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales y al proyecto de convención sobre cheques internacionales, y una nota de la Secretaría en la que se identificaban las cuestiones controvertidas más importantes en esos proyectos de convención (A/CN.9/248, 249 y Add.1). En ese período de sesiones la Comisión encomendó la labor de revisar el proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales, a la luz del debate de ese período de sesiones y de las observaciones de los gobiernos y las organizaciones internacionales al Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales. Se aplazaron los trabajos relativos al proyecto de convención sobre cheques internacionales y la Comisión adoptaría una decisión acerca de la futura labor referente a ese proyecto de convención una vez terminados los trabajos relacionados con el proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales.

112. El Grupo de Trabajo terminó su labor sobre la revisión del proyecto de convención mencionado en su 14.° período de sesiones, celebrado en diciembre de 1985 (véase el informe de ese período de sesiones A/CN.9/273). En el 19.° período de sesiones de la CNUDMI (junio-julio de 1986) se examinará la versión revisada del proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales (A/CN.9/274).

C. *Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado: títulos negociables*

113. La Conferencia de La Haya considera la posibilidad de elaborar normas sobre conflictos de leyes con respecto a la ley aplicable a los títulos negociables. Se han preparado los siguientes documentos sobre este tema: "Note on the Law Applicable to Negotiable Instruments" (Prel. Doc. No. 1) y "Note on the Preparation of a Convention on the Law Applicable to Negotiable Instruments" (Prel. Doc. No. 3). Se presentaron a la Comisión especial de enero de 1984 sobre asuntos generales y política de la Conferencia de La Haya y al 15.° período de sesiones de la Conferencia, en octubre de 1984.

114. Se está preparando un informe sobre este tema; su terminación dependerá de los progresos que se hagan en labor de la CNUDMI. La decisión definitiva sobre la apertura de la Conferencia a Estados no miembros a fin de examinar este tema incumbe a los Estados miembros de la Conferencia.

D. *CNUDMI: transferencias electrónicas de fondos*

115. En su 15.° período de sesiones, celebrado en 1982, la CNUDMI solicitó a la Secretaría que, en cooperación con el Grupo de Estudio sobre Pagos Internacionales de la CNUDMI, comenzara a preparar directrices jurídicas sobre las transferencias de fondos por medios electrónicos. En 1984, se presentaron varios capítulos a la Comisión en su 17.° período de sesiones (A/CN.9/250 y Add.1 a 4), y los capítulos restantes se presentaron a la Comisión en su 18.° período de sesiones, celebrado en 1985 (A/CN.9/266 y Add.1 y 2).

116. La Comisión, en su 18.° período de sesiones, pidió al Secretario General que enviara el proyecto de guía jurídica sobre las transferencias electrónicas de fondos a los gobiernos y a las organizaciones internacionales interesadas para que formulasen observaciones. Se pidió asimismo a la Secretaría que, en cooperación con el Grupo de Estudio de la CNUDMI sobre Pagos Internacionales y a la luz de las observaciones recibidas de los gobiernos y organizaciones internacionales, revisase el proyecto de guía jurídica. Este último, revisado a la luz de esas observaciones, se presentará en el 19.° período de sesiones de la CNUDMI, en junio y julio de 1986 (A/CN.9/278).

E. *CAME: principios modelo para el comercio y los pagos*

117. En 1984 el Comité Ejecutivo del CAME aprobó los principios modelo para acuerdos de comercio y pagos (Protocolos), elaborados por la Conferencia del CAME sobre asuntos jurídicos, con miras a que los países miembros del Consejo los aplicaran, cuando lo estimasen conveniente, al celebrar determinados acuerdos (protocolos) sobre comercio y pagos. Estos principios podrán también incorporarse en forma adecuada en otros acuerdos sobre cooperación económica y científico-técnica.

VIII. Transporte internacional

A. *Transporte marítimo y asuntos conexos*

1. *UNCTAD: Conferencia de las Naciones Unidas sobre las Condiciones de Matriculación de Buques*

118. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre las Condiciones de Matriculación de Buques se celebró en

1985, en cumplimiento de las resoluciones 37/209, de 20 de diciembre de 1982, y 39/213-A, de 18 de diciembre de 1984, de la Asamblea General, a fin de considerar la adopción de un acuerdo internacional sobre condiciones para la aceptación de naves en los registros de buques nacionales. De conformidad con la resolución 39/213-B, de 12 de abril de 1985, de la Asamblea General, entre el 8 y el 19 de julio de 1985 se celebró un nuevo período de sesiones de la Conferencia, de 2 semanas de duración, al término del que se aprobó un informe que contenía un proyecto de acuerdo internacional sobre condiciones para la matriculación de buques (TD/RS/CONF/19 y Add.1). La Conferencia se reunió nuevamente del 20 de enero al 7 de febrero de 1986. El 8 de febrero de ese mismo año, los representantes de 86 Estados firmaron el Acta Final de la Conferencia que aprueba la Convención ("Acta Final de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre las Condiciones de Matriculación de Buques", TD/RS/CONF/22). La Convención estará abierta a la firma del 1 de mayo de 1986 al 30 de abril de 1987. Entrará en vigor cuando haya sido ratificada por 40 Estados que representen el 25% del tonelaje de arqueo bruto pertinente.

2. *UNCTAD: Convención sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas*

119. La Convención sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas (TC/CODE/13/Add.1, publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: 75.II.D.12) entró en vigor el 6 de octubre de 1983. Sus objetivos fundamentales son los siguientes: *a)* facilitar la expansión ordenada del comercio marítimo mundial; *b)* promover el desarrollo de servicios marítimos regulares y eficaces que permitan atender las necesidades de cada tráfico; *c)* garantizar un equilibrio entre los intereses de los proveedores de los servicios de transporte marítimo y los intereses de los usuarios de tales servicios. Además, se indican en la Convención tres principios básicos: *a)* que las prácticas de las conferencias no deben entrañar discriminación alguna contra los navieros, los usuarios o el comercio exterior de ningún país; *b)* que las conferencias deben celebrar consultas significativas con las organizaciones de usuarios, los representantes de usuarios y los usuarios en las cuestiones que sean de interés común, con la participación, cuando lo pidan, de las autoridades competentes, y *c)* que las conferencias deben publicar y poner a disposición de las partes interesadas la información pertinente sobre sus actividades.

120. En armonía con estos objetivos y principios, el Código contempla, entre otras cosas, las relaciones entre las compañías miembros de conferencias y los principios para la participación de las compañías miembros en los tráficos cubiertos por conferencias. Lo hace estableciendo principios equitativos para aplicar acuerdos de lealtad, así como la exigencia de que se pueda obligar a las conferencias a celebrar consultas con los usuarios, o las organizaciones que los representan, sobre cuestiones de interés para ellos, tales como modificaciones de los fletes, acuerdos de lealtad y la imposición de recargos. El Código también contiene disposiciones relativas a los acuerdos de distribución del tráfico y otros tipos de acuerdo de participación en el tráfico de las conferencias. Además, reglamenta los aumentos de los fletes, fletes de promoción, recargos y factores de reajuste de las monedas.

121. Para asegurar la correcta aplicación del Código, se establece un mecanismo de solución de controversias basado en la conciliación. El Código requiere que cinco años después de la fecha en que la Convención haya entrado en vigor, se convoque una Conferencia de Revisión, a fin de que vuelva a examinar la Convención, con particular referencia a su aplicación, y adopte las enmiendas pertinentes. Antes de esa Conferencia de Revisión, todos los problemas que plantee la aplicación de la Convención serán examinados por la Comisión del Transporte Marítimo de la UNCTAD, en su 12.° período de sesiones (noviembre de 1986).

122. Para noviembre de 1985, 40 países se habían adherido a la Convención, dos la habían aprobado, uno la había aceptado y cinco la habían firmado en forma definitiva.

3. *OMI: responsabilidad e indemnización por daños causados por la contaminación por hidrocarburos*

123. La labor preparatoria sobre la revisión del Convenio Internacional sobre Responsabilidad Civil por Daños Causados por la Contaminación de las Aguas del Mar por Hidrocarburos, de 1969 (OMI, núm. de venta: 77.16) y el Convenio internacional sobre la constitución de un fondo internacional de indemnización de daños causados por la contaminación de hidrocarburos, de 1971 (OMI número de venta 72.10), llevada a cabo por el Comité Jurídico de la OMI, culminó con la aprobación de Protocolos que enmiendan cada uno de los convenios (LEG. 53.6) en una conferencia diplomática convocada con los auspicios de la OMI en mayo de 1984 (véanse también los Protocolos de 1976, OMI, núm. de venta: 77.05). La característica más importante de ambos Protocolos de 1984 es la introducción de límites de indemnización por daños ocasionados por la contaminación por hidrocarburos considerablemente más elevados que los que establecen ambos convenios. Se ha establecido un nuevo límite mínimo de responsabilidad de 3 millones de DEG para los propietarios de buques, y las víctimas pueden obtener inicialmente del propietario y del Fondo una indemnización máxima de 135 millones de DEG, pero que ascenderá a 200 millones si se cumplen determinadas condiciones. Otro importante cambio es la adopción de un sistema simplificado para modificar los distintos límites de responsabilidad e indemnización que introducen ambos Protocolos. La solución elegida se basa en gran medida en las disposiciones relativas a la unidad de cuenta y al ajuste de los límites de responsabilidad aprobadas por la CNUDMI en su 15.° período de sesiones y cuya utilización recomendó la Asamblea General cuando se elaboren futuras convenciones internacionales en que figuren disposiciones relativas a la limitación de la responsabilidad o cuando se revisen las convenciones vigentes (resolución 37/107 de la Asamblea General, de 16 de diciembre de 1982). (Para el texto de las disposiciones relativas a la unidad de cuenta

y limitación de la responsabilidad véase "Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 17.° período de sesiones", *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigesimonoveno período de sesiones, Suplemento No. 17* (A.39/17)).

124. La conferencia diplomática mencionada *supra* dispuso también de un proyecto de convenio sobre responsabilidad en relación con el transporte marítimo de sustancias nocivas y peligrosas (LEG/CONF.6/3 y LEG.55.5). La conferencia, si bien reconoció la necesidad de un acuerdo internacional sobre esta materia, llegó a la conclusión de que no se podía en el tiempo disponible resolver las múltiples y complejas cuestiones y decidió, en consecuencia, remitir el proyecto de convenio nuevamente a la OMI para un nuevo examen. El Consejo y el Comité Jurídico de la OMI estudian la mejor manera de proceder en este asunto.

4. *UNCTAD: pólizas de fletamento*

125. El informe de la secretaría de la UNCTAD titulado "Pólizas de fletamento" (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta: S.74.II.D.12), fue examinado por el Grupo de Trabajo sobre reglamentación internacional del transporte marítimo en su cuarto período de sesiones (27 de enero al 7 de febrero de 1975). Este documento examina las principales cláusulas en los fletamentos por viaje o por tiempo y sugiere, entre otras cosas, que esas cláusulas se uniformen y que se considere la posibilidad de sancionar leyes internacionales obligatorias sobre determinados aspectos de la responsabilidad de los propietarios de buques y fletadores. De conformidad con el programa de trabajo aprobado en su 11.° período de sesiones (decisión 52(XI) de 30 de noviembre de 1984), el Grupo de Trabajo de la UNCTAD sobre reglamentación internacional del transporte marítimo examinará los demás estudios que ahora la secretaría de la UNCTAD está preparando y decidirá qué medidas deben adoptarse con respecto a las pólizas de fletamento.

5. *UNCTAD: seguro marítimo*

126. La Comisión del Transporte Marítimo, en su décimo período de sesiones celebrado en junio de 1982, dio prioridad al tema del seguro de cascos y de carga en el programa de trabajo del Grupo de Trabajo sobre reglamentación internacional del transporte marítimo (Resolución 49(X)). Para fines del noveno período de sesiones del Grupo de Trabajo, su subgrupo de expertos, creado con el objeto de elaborar un conjunto de cláusulas tipo sobre seguro marítimo de cascos y de carga, había formulado dos variantes de textos compuestos para el seguro de cascos. En cuanto al seguro de carga, se habían redactado tres variantes de conjuntos de cláusulas.

127. La secretaría de la UNCTAD preparó dos informes para el décimo período de sesiones (septiembre de 1984) del Grupo de Trabajo, uno titulado "Seguro marítimo de cascos: documento de trabajo destinado a facilitar la elaboración de un conjunto de cláusulas tipo del seguro de cascos" (TD/B/C.4/ISL/41), y el otro sobre seguro marítimo de la carga titulado "Seguro marítimo de la carga: documento de trabajo destinado a facilitar la elaboración de un conjunto de cláusulas tipo del seguro de la carga" (TD/B/C.4/ISL/42).

128. En ese período de sesiones del Grupo de Trabajo, el subgrupo terminó los proyectos de cláusulas tipo tanto respecto al seguro de cascos como al de la carga. Sobre el primero, se formularon dos variantes de conjuntos de cláusulas, uno sobre la base del seguro contra todo riesgo salvo excepción y el otro basándose en la póliza nominativa, cada uno de ellos con disposiciones sobre cobertura básica, exclusiones generales, período de cobertura, obligaciones del asegurado, extensión del resarcimiento, solución de reclamaciones y ampliación de la póliza. Sobre el seguro de carga se han elaborado tres conjuntos de cláusulas que prevén la cobertura de "todo riesgo", "intermedia" y "restringida", respectivamente, y cada uno contiene disposiciones sobre cobertura básica, exclusiones generales, cobertura adicional, período de cobertura, extensión del resarcimiento e intereses asegurables.

129. El Grupo de Trabajo aprobó los textos de las cláusulas tipo de seguro marítimo de cascos y seguro marítimo de la carga, con sujeción a las correcciones que se comunicarían por escrito a la secretaría de la UNCTAD, y en la inteligencia de que esos textos corregidos serían examinados por expertos competentes en el 11.° período de sesiones (1984) de la Comisión del Transporte Marítimo. Los textos definitivos de las cláusulas tipo, preparados por el Relator del Grupo de Trabajo sobre la base de las enmiendas propuestas por distintas delegaciones y en consulta con expertos en materia de seguro (UNCTAD model clauses on marine hull and cargo insurance", TD/B/C.4/ISL/50) se han distribuido entre los Estados miembros de la UNCTAD, señalando las enmiendas introducidas por el Relator e invitándolos a presentar sus observaciones al respecto. La Comisión del Transporte Marítimo, en su 12.° período de sesiones que se celebrará en noviembre de 1986, examinará un informe acerca de las observaciones recibidas y solicitará a la Junta que adopte las medidas pertinentes.

6. *OMI: salvamento*

130. A raíz de la catástrofe del *Amoco Cadiz*, se incluyó en el programa del Comité Jurídico de la OMI la cuestión del salvamento y asistencia en el mar. En 1984, el Comité comenzó a trabajar en esta cuestión, basando sus deliberaciones en el texto de un proyecto de convención preparado por el CMI y destinado a modificar y sustituir la Convención de 1910 sobre asistencia y salvamento en el mar. El proyecto de texto revisado aparece en el documento LEG 52/3 (véase también la "Nota de la secretaría" sobre el proyecto de texto revisado LEG 54/INF.2).

131. Además, el Comité está examinando distintos aspectos de derecho público que surgen en relación con el salvamento, incluso la posible obligación de los capitanes de buques de notificar todo accidente a los Estados costeros, la necesidad de reconocer a éstos la

facultad de intervenir en las operaciones de salvamento que pongan en peligro el medio ambiente, en menoscabo de sus intereses costeros y afines.

7. *UNCTAD: fraude marítimo*

132. Para el décimo período de sesiones de la Comisión del Transporte Marítimo la secretaría de la UNCTAD preparó el documento "Reglamentación Marítima Internacional — Labor futura: Informe de la secretaría de la UNCTAD" (TD/B/C.4/244), donde se examinan las actividades de otras organizaciones pertinentes al tema del fraude marítimo, se analiza brevemente el carácter de ese problema y se indican las posibles medidas para suprimirlo. Por resolución 49(X), aprobada en 1982, la Comisión estableció un Grupo Intergubernamental *Ad Hoc* encargado de estudiar los medios de combatir todos los aspectos del fraude marítimo, incluida la piratería.

133. En su primer período de sesiones, celebrado del 6 al 17 de febrero de 1984, el Grupo Intergubernamental *Ad Hoc* tuvo ante sí un informe preparado por la secretaría de la UNCTAD, titulado "Examen y análisis de las medidas que podrían adoptarse para reducir al mínimo la frecuencia del fraude marítimo y la piratería" (TD/B/C.4/AC.4/2). El Grupo Intergubernamental *Ad Hoc* pidió a la secretaría de la UNCTAD que, en colaboración con las organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales competentes y con las entidades que participan en el comercio interesadas, prepare estudios para presentarlos al segundo período de sesiones. Esos estudios debían concentrarse en la viabilidad de mejorar la eficacia de los procedimientos administrativos y judiciales de los órganos encargados de ejercitar la acción pública con respecto a, entre otras cosas, la jurisdicción de los Estados y la extradición, la formulación de un conjunto de directrices que se recomendaría a los medios bancarios internacionales, la viabilidad de un plan de superservicio bancario, normas mínimas para los agentes marítimos, y la disponibilidad de información relativa a las operaciones marítimas ("Fraude Marítimo: piratería: posibilidad de mejorar los procedimientos administrativos y judiciales de los órganos encargados de la represión del fraude marítimo" (TD/B/C.4/AC.4/8), "El Fraude Marítimo: Informe preliminar sobre la viabilidad de un superservicio bancario" (TD/B/C.4/AC.4/7)).

134. Además de los estudios mencionados, la secretaría de la UNCTAD prepararó también un informe para el segundo período de sesiones del Grupo Intergubernamental *Ad Hoc* sobre distintos estudios acerca de los medios de combatir el fraude marítimo que habían emprendido organizaciones especializadas internacionales y comerciales, por sí solas o con la colaboración de la UNCTAD. El segundo período de sesiones del Grupo Intergubernamental *Ad Hoc* se celebró en Ginebra, del 23 de octubre al 1 de noviembre de 1985 (el informe figura en los documentos TD/B/C.4/296-TD/B/C.4/AC.4/10). Solicitó a la Junta de Comercio y Desarrollo que autorizara a la secretaría de la UNCTAD a preparar algunos estudios para el 12.° período de sesiones de la Comisión del Transporte Marítimo, que se celebrará del 10 al 21 de noviembre de 1986.

8. *UNCTAD/OMI/CMI: privilegios e hipotecas marítimos*

135. La Comisión del Transporte Marítimo, en su décimo período de sesiones celebrado en 1982, decidió asignar prioridad al tema de los privilegios e hipotecas marítimos (resolución 49 (X)). En cumplimiento de esa resolución, la secretaría de la UNCTAD publicó un "Análisis de la labor sobre las posibles modificaciones del actual régimen internacional de los privilegios marítimos y la hipoteca naval" (TD/B/C.4/ISL/52 y Corr.1), que examinó el Grupo de Trabajo sobre reglamentación internacional del transporte marítimo en su décimo período de sesiones.

136. El Grupo de Trabajo instó a la secretaría de la UNCTAD a que emprendiera un estudio de los aspectos económicos de los privilegios e hipotecas marítimos y propuso que se tomara como base para los trabajos y debates futuros el Convenio Internacional para la Unificación de Ciertas Reglas relativas a los Privilegios e Hipotecas Marítimos, de 1976 (IMO/LEG 55/4).

137. Se celebraron consultas entre la UNCTAD y la OMI a fin de decidir en qué forma las organizaciones podrían encarar mejor los distintos aspectos de esa materia sin duplicar sus actividades. Se convino en que la OMI emprendería estudios sobre los aspectos de las hipotecas marítimas que se relacionaran fundamentalmente con los buques, tales como el registro y la cancelación de las hipotecas en los registros marítimos nacionales. La OMI también emprendería estudios sobre privilegios marítimos, sobre todo con respecto a las prácticas existentes, incluso la necesidad y conveniencia de mantener el carácter privilegiado de los créditos que ya gozaron de esa situación, el orden de los distintos privilegios marítimos y la posibilidad de extender su condición jurídica a otros tipos de derechos.

138. La XXIII Conferencia Internacional del CMI, celebrada del 19 al 25 de mayo de 1985 en Lisboa, examinó proyectos de revisiones de los convenios sobre privilegios, hipotecas y embargos marítimos y los aprobó. Sin embargo, el CMI ha observado que en virtud del acuerdo celebrado entre la OMI y la UNCTAD, ambos órganos intergubernamentales habían adoptado un nuevo método para abordar la cuestión de los privilegios e hipotecas marítimos y temas afines. Las dos organizaciones, habían declarado expresamente que tendrían debida y plenamente en cuenta las conclusiones a que había llegado el CMI en sus estudios para determinar la necesidad de leyes internacionales u otras medidas adecuadas y el alcance de esas medidas. En consecuencia, en octubre de 1985, la UNCTAD distribuyó los informes del CMI acerca de los proyectos de convenio sobre privilegios, hipotecas y embargos marítimos a los participantes en su Grupo de Trabajo sobre reglamentación internacional del transporte marítimo (los informes figuran en el documento TD/B/C.4/ISL/L.79).

139. El Grupo de Trabajo de la UNCTAD sobre reglamentación internacional del transporte marítimo, en su 11.° período de sesiones celebrado en octubre de

1985, recomendó en una resolución que la Junta de Comercio y Desarrollo convocara, junto con la OMI, un grupo intergubernamental de expertos a fin de que examinase el tema de los privilegios marítimos y la hipoteca naval. El Grupo de Trabajo de la UNCTAD ha propuesto que el examen de los privilegios e hipotecas incluya una revisión de los Convenios al respecto, así como los procedimientos de ejecución conexos, como el embargo preventivo de buques, y la preparación de leyes tipo o directrices sobre privilegios, hipotecas y embargo preventivo. El grupo intergubernamental de expertos examinaría también la posibilidad de crear un registro internacional de privilegios marítimos e hipotecas navales. El Comité Jurídico de la OMI está examinando esta propuesta. Sus opiniones y recomendaciones se transmitirán al Consejo de la OMI para que las examine y decida al respecto en su 56.° período de sesiones, que se celebrará en junio de 1986.

9. *UNCTAD: derecho marítimo*

140. El 1.° de abril de 1982, la secretaría de la UNCTAD publicó un "Anteproyecto de código modelo de reglamentación marítima" que los países en desarrollo podrán utilizar como guía al preparar sus propias leyes nacionales (TD/B/C.4/244 Anexo II). La UNCTAD se propone desarrollar las secciones del código modelo relativas a los aspectos económicos y comerciales del transporte marítimo.

10. *UNCTAD: asociaciones nacionales y empresas conjuntas en la esfera del transporte marítimo*

141. La secretaría de la UNCTAD estudia la posibilidad de crear y fortalecer asociaciones regionales de puertos, usuarios, propietarios de buques y autoridades marítimas con el propósito de cooperar y armonizar políticas y prácticas. La UNCTAD también lleva a cabo un estudio de la viabilidad de proyectos relativos a empresas conjuntas o empresas multinacionales de transporte marítimo en las esferas de los servicios portuarios y de transporte en países en desarrollo. Esos estudios podrían dar lugar en definitiva a la preparación de normas modelo para asociaciones regionales y empresas conjuntas.

142. El 26 de septiembre de 1984 la UNCTAD publicó el informe "Proyecto de programa de acción para la cooperación entre países en desarrollo en la esfera del transporte marítimo, los puertos y el transporte multimodal" (TD/B/C.4/273) (véase también el proyecto de informe del Grupo Intergubernamental Especial de Expertos en Puertos sobre su período de sesiones celebrado del 25 de febrero al 5 de marzo de 1986, TD/B/C.4/AC.7/L.1 y Add.1).

11. *UNCTAD: régimen aplicable a los buques mercantes extranjeros en los puertos*

143. En respuesta a la petición que la Comisión del Transporte Marítimo formuló en su séptimo período de sesiones, la secretaría de la UNCTAD preparó en 1977 una nota titulada "Cooperación económica en la esfera del transporte marítimo. Régimen aplicable a los buques mercantes extranjeros en los puertos" (TD/B/C.4/158). Como en otras organizaciones internacionales se examinaban algunas circunstancias relacionadas con ciertos elementos de este tema, la nota sugería que la Comisión del Transporte Marítimo quizá no considerara oportuno en ese momento adoptar una decisión definitiva en cuanto a la necesidad de revisar el Convenio y Estatuto sobre el régimen internacional de los puertos marítimos de 1923, o de preparar un nuevo instrumento internacional sobre el régimen aplicable a los buques mercantes extranjeros en los puertos. Posteriormente, la Comisión del Transporte Marítimo, en su resolución 49 (X) aprobada en el décimo período de sesiones celebrado en 1982, pidió que la secretaría de la UNCTAD presentara un informe acerca de las disposiciones sobre el trato dado a los buques mercantes en los puertos al nivel regional. Así se hizo, y el informe se titula "Reglamentación marítima internacional. Régimen de los buques mercantes en los puertos al nivel regional" (TD/B/C.4/275). En él figura un resumen de las respuestas a la nota verbal del Secretario General de la UNCTAD, en la que se pedía a los gobiernos que facilitasen toda la información de que dispusiesen sobre las disposiciones que estuviesen en vigor en sus puertos nacionales, o sobre disposiciones análogas que estuviesen en vigor en puertos extranjeros y que afectasen a los buques que enarbolaran su pabellón. El informe hace referencia al Memorando de Acuerdo sobre el Control Estatal en los Puertos, de 1982, como las únicas disposiciones de ese tipo en vigor. Habiendo examinado ese informe, la Comisión del Transporte Marítimo, en su 11.° período de sesiones, celebrado en noviembre de 1984, solicitó a los Estados miembros de la UNCTAD que comunicaran a la secretaría de la UNCTAD y a la OMI las consecuencias del Memorando de Acuerdo que habían observado.

12. *La CEPE: transporte de mercancías peligrosas por vías de navegación interior*

144. La CEPE lleva a cabo una revisión de las disposiciones europeas relativas al transporte internacional de mercancías peligrosas por vías de navegación interior a fin de establecer una base para las legislaciones nacionales e internacionales, y armonizar esas disposiciones con las que rigen otros medios de transporte.

B. *Transporte por tierra y cuestiones conexas*

1. *OTIF: Convenio sobre el Transporte Internacional por Ferrocarril (COTIF)*

145. Los participantes en una conferencia diplomática celebrada en Berna del 15 al 17 de febrero de 1984 pusieron en vigor al 1 de mayo de 1985 el Convenio sobre el Transporte Internacional por Ferrocarril de 8 de mayo de 1980 (COTIF), junto con su protocolo sobre los privilegios e inmunidades de la Organización Intergubernamental para el Transporte Internacional por Ferrocarril (OTIF). También se presentaron los siguientes documentos:

a) Normas uniformes relativas al transporte internacional por ferrocarril de pasajeros y equipaje (CIV), Apédice A, y

b) Normas uniformes relativas al transporte internacional de mercancías por ferrocarril (CIM), Apéndice B, incluidos los siguientes anexos:

Anexo I: Anexo I:Normas relativas al transporte internacional de mercancías peligrosas por ferrocarril (RID)

Anexo II: Normas relativas al transporte internacional de vagones de pasajeros por ferrocarril (RIP)

Anexo III: Normas relativas al transporte internacional de contenedores por ferrocarril (RICO)

Anexo IV: Normas relativas al transporte internacional de paquetes expresos por ferrocarril (RIEX)

146. El COTIF y sus apéndices sustituyen al Convenio Internacional relativo al Transporte de Mercancías por Ferrocarril (CIM), de 1970, y al Convenio Internacional relativo al transporte de pasajeros y equipaje por ferrocarril (CIV), así como al Convenio adicional al CIV, de 26 de febrero de 1966, sobre la responsabilidad de los ferrocarriles por muerte o lesiones de los pasajeros.

147. Entre los miembros del Comité Internacional de Transportes Ferroviarios (CIT) figuran unas 300 empresas de transporte (transporte por ferrocarril, por carretera y navegación) de 33 países de Europa, el Cercano Oriente, el Oriente Medio y Africa septentrional que son partes en el COTIF. La función del CIT es impulsar la legislación internacional sobre el transporte por ferrocarril basándose en el COTIF y sus apéndices A, B, CIV y CIM, respectivamente. El objetivo del CIT también es reglamentar de modo uniforme otras cuestiones relativas a la legislación internacional sobre el transporte ferroviario.

148. Previendo la entrada en vigor del COTIF, el CIT preparó un conjunto de normas uniformes para la aplicación del Convenio y sus apéndices A y B (CIV y CIM) por empresas de transporte. Estas normas consisten en disposiciones que obligan a las empresas de transporte y sus usuarios, y en acuerdos que regulan en forma imperativa las relaciones entre las empresas de transporte o que tienen sólo carácter indicativo.

149. El CIT prepara un estudio relativo a los requisitos jurídicos para sustituir la carta de porte ferroviaria por otro título que permitiría el proceso automático de datos.

2. *UNIDROIT: responsabilidad civil por daños ocasionados por cargas peligrosas*

150. El Comité de Expertos Gubernamentales del UNIDROIT encargado de la preparación de normas uniformes relativas a responsabilidad e indemnización por daños ocasionados durante el transporte por tierra de sustancias peligrosas, desde 1981 ha celebrado seis períodos de sesiones en Roma. El Comité decidió restringir la esfera de aplicación de las futuras normas uniformes a la responsabilidad e indemnización por daños ocasionados durante el transporte de sustancias peligrosas por carretera, por ferrocarril y por vías de navegación interior y, en consecuencia, rechazó una propuesta para que se incluyese también la transmisión de sustancias peligrosas por tuberías. El Comité ha convenido no apoyar por el momento una propuesta para ampliar su mandato de forma que abarque la responsabilidad por daños ocasionados por actividades peligrosas en general.

151. Se han hecho distintas enmiendas al proyecto original y se introdujo una serie de variantes de texto. En su sexto período de sesiones, celebrado en octubre de 1984, el Comité terminó su segunda lectura del anteproyecto de convención y comenzó la tercera, y también volvió a examinar la cuestión de la lista de sustancias a las que se aplicaría la futura convención y que debía figurar como anexo a ella, especialmente a la luz de las conclusiones de un grupo de trabajo mixto de expertos técnicos y jurídicos que se reunió en Roma, en marzo de 1984. En febrero de 1985, se preparó una versión revisada de los proyectos de artículo de la Convención (Study LV-DOCs. 61, 62 y 65).

152. Con miras a encontrar soluciones a distintos problemas con respecto a los que habían surgido discrepancias de opinión entre el Comité de Expertos Gubernamentales del UNIDROIT y el Comité de Transportes Interiores de la CEPE, en noviembre de 1985 se celebró una reunión de expertos en la que participaron miembros de ambos comités. El informe de esa reunión (Study LV-Doc. 64) se presentará al Comité del UNIDROIT que volverá a reunirse en su séptimo período de sesiones, en mayo de 1986. Se espera que la labor del UNIDROIT sobre la futura Convención se terminará en ese período de sesiones o en otro que se celebrará más adelante durante el mismo año.

153. El Comité de Transportes Interiores de la CEPE participó en la iniciación de esta labor y actualmente participa en la preparación del proyecto de Convención.

C. *OACI: transporte aéreo y otras cuestiones conexas*

154. En su 25.° período de sesiones, el Comité Jurídico de la OACI, que se reunió en Montreal del 12 al 27 de abril de 1983, estudió la situación de los instrumentos del "Sistema de Varsovia" (Convenio de Varsovia de 1929) con respecto al transporte aéreo internacional de pasajeros, carga y correo y adoptó una decisión en la que insta a los Estados a ratificar los Protocolos de Montreal de 1975. En ese período de sesiones también se examinó el programa general de trabajo de la OACI en el campo jurídico. Este programa luego fue aprobado por el Consejo de la OACI el 3 de junio de 1983, y confirmado en el 24.° período de sesiones de la Asamblea de la OACI, que se celebró en septiembre y octubre de 1983. Uno de los temas del programa fue el documento propuesto por la secretaría de la OACI titulado "Study of the Instruments of the Warsaw System".

155. El objeto de ese Estudio es presentar un antecedente histórico del tema del programa general de trabajo del Comité Jurídico, relativo al estudio de la

situación de los instrumentos del "Sistema de Varsovia", describir brevemente las características de los distintos componentes de ese sistema y también esbozar los problemas pendientes en el transporte internacional de pasajeros, equipaje y carga.

156. El Grupo de Expertos sobre el programa general de trabajo del Comité Jurídico llegó a la conclusión de que no debía proseguir el trabajo sobre este tema salvo que hubiera un intercambio de información entre los países; el Consejo aprobó este criterio. En vista de esa conclusión, se sugirió que se enviara un cuestionario a los órganos gubernamentales y a las organizaciones internacionales pertinentes a fin de que en el 26.° período de sesiones del Comité Jurídico, en 1986, se organizara un intercambio adecuado de información entre Estados.

157. En el cuestionario se preguntaba a los gobiernos los motivos, en su caso, que les impedían ser partes en el Protocolo de la Ciudad de Guatemala, de 1971, los Protocolos Adicionales Nos. 1, 2 y 3, de 1975, y el Protocolo de Montreal No. 4, de 1975. También se preguntaba a los gobiernos si, mientras estaba pendiente la aplicación de esos instrumentos, habían adoptado medidas unilaterales *a)* para modificar los límites de responsabilidad con respecto a los pasajeros aéreos de transportistas nacionales o extranjeros y *b)* reglamentar la conversión de la "cláusula oro" en moneda nacional. El cuestionario solicitaba asimismo información relativa a las medidas que los países apoyarían para eliminar todas las dificultades prácticas experimentadas con los instrumentos del "Sistema de Varsovia". Por último, se preguntaba a los gobiernos si veían una posibilidad de conflicto entre los instrumentos del "Sistema de Varsovia" y el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías, de 1980, y, en caso afirmativo, qué solución darían a ese conflicto.

D. *CNUDMI: responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte*

158. La CNUDMI formula normas jurídicas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte. Estas normas tenderán a establecer un régimen jurídico internacional uniforme que regule la responsabilidad de los empresarios de terminales con respecto a las mercaderías objeto de transporte internacional. Están destinadas a salvar las lagunas en cuanto al régimen de responsabilidad de los convenios internacionales de transporte que determina la responsabilidad de los transportistas con respecto a esas mercaderías. Esta labor, que se basa en parte en un anteproyecto de convención sobre empresarios de terminales de transporte, aprobada por el UNIDROIT en 1983, ha sido asignada al Grupo de Trabajo de la CNUDMI sobre Prácticas Contractuales Internacionales.

E. *UNCTAD: derechos y obligaciones de los empresarios de terminales de contenedores*

159. La secretaría de la UNCTAD ha preparado un estudio sobre este tema que se presentará en el 12.° período de sesiones de su Comisión del Transporte Marítimo, que se celebrará del 10 al 16 de noviembre de 1986.

F. *UNCTAD/CNUDMI: fomento del Convenio sobre el Transporte Multimodal y las Reglas de Hamburgo*

160. Con la colaboración de la secretaría de la CNUDMI, la secretaría de la UNCTAD prepara un folleto relativo al Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías (1980) (TD/MT/CONF/16) ("Convenio Multimodal"), preparado por la UNCTAD, y el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías (1978) (A/CONF.89/13) ("Reglas de Hamburgo"), preparado por la CNUDMI. El folleto tenderá a fomentar una aceptación internacional más amplia de ambos convenios, explicando sus objetivos, características y consecuencias.

161. En el 25.° período de sesiones del Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano, celebrado del 3 al 10 de febrero de 1984, el Subcomité de Asuntos de Derecho Mercantil del Comité, recomendó que los Estados miembros consideraran la posibilidad de ratificar las Reglas de Hamburgo. La Organización de los Estados Americanos, en su Tercera Conferencia Interamericana sobre Derecho Internacional Privado, celebrada del 15 al 24 de mayo de 1984, también recomendó que sus Estados miembros ratificaran o se adhirieran a las Reglas de Hamburgo.

162. Para el 1 de febrero de 1985, cuatro Estados eran partes contratantes en el Convenio Multimodal y tres lo habían firmado sujeto a ratificación. Para que entre en vigor se requieren 30 Estados. El 31 de marzo de 1986, 11 Estados habían ratificado o se habían adherido a las Reglas de Hamburgo, mientras que 25 habían firmado el Convenio. Se requieren 20 partes para que las Reglas entren en vigor.

163. En su resolución 40/71 relativa al informe de la CNUDMI sobre la labor realizada en su 18.° período de sesiones, la Asamblea General de las Naciones Unidas subrayó la importancia de que se pusieran en vigor las convenciones preparadas como resultado de la labor de la CNUDMI, incluidas las Reglas de Hamburgo.

G. *UNCTAD: Northern Corridor Transit Agreement*

164. Este Acuerdo fue firmado por Burundi, Kenya, Rwanda y Uganda el 19 de febrero de 1985 y entrará en vigor 31 días después de que lo ratifiquen esos cuatro países. "Northern Corridor" es una expresión utilizada para describir la infraestructura de transporte en Africa Oriental, que se sirve del puerto de Mombasa, en Kenya, y que también se extiende al Sudán y al Zaire. Constituye un sistema de transporte fundamental, que vincula estos últimos dos países así como Burundi, Kenya, Rwanda y Uganda con el océano. Ese Acuerdo permite seguir la ruta más eficaz para transportar mercaderías por tierra entre las partes contratantes. En virtud del Acuerdo, las

partes se otorgan mutuamente el derecho de tránsito a efectos de facilitar la circulación de mercaderías por sus respectivos territorios y se comprometen a dar las facilidades necesarias para el transporte en tránsito entre ellas.

H. *Normas relativas a contenedores*

1. *UNCTAD*

165. Habiendo examinado los informes (TD/B/AC.20/6 y TD/B/AC.20/10) del Grupo Intergubernamental Especial sobre las Normas Aplicables a los contenedores para el Transporte Intermodal Internacional y las propuestas que contienen, en marzo de 1980 la Junta de Comercio y Desarrollo decidió remitir a la Comisión del Transporte Marítimo la cuestión de las normas aplicables a los contenedores y la relativa a la posilibilidad de redactar un acuerdo internacional sobre esas normas.

166. Atendiendo a la petición hecha a ese respecto por la Comisión del Transporte Marítimo, la secretaría de la UNCTAD, en cooperación con la OMI y la ISO, preparó una nota titulada "Examen de los acontecimientos registrados en relación con la normalización de los contenedores y actividades conexas" (TD/B/C.4/270 y Corr. 1) que se presentó a la Comisión del Transporte Marítimo en su 11.° período de sesiones (19 a 30 de noviembre de 1984). Al preparar esa nota también se solicitaron opiniones a las comisiones regionales y a varias organizaciones gubernamentales y no gubernamentales. Habiéndola examinado, la Comisión del Transporte Marítimo pidió al Secretario General de la UNCTAD que comunicara a la ISO la preocupación de muchos países respecto al propósito de aumentar el tonelaje y la altura de los contenedores.

2. *Organización Internacional de Normalización (ISO)*

167. El Comité de la ISO sobre contenedores de carga (TC 104) estudia las nuevas características de los requisitos de normalización resultantes del aumento del tonelaje y la altura de los contenedores.

I. *UNCTAD: expedición de carga*

168. La secretaría de la UNCTAD ha distribuido un informe que examina las operaciones y servicios relacionados con la expedición de carga, incluidos los regímenes jurídicos aplicables, en la medida en que se relacionan con el fomento de la expedición de carga en los países en desarrollo (documento UNCTAD/SHIP/193), y seguirá exminando esta esfera de creciente actividad, sobre todo sus aspectos jurídicos. La UNCTAD estudia la forma de luchar contra el fraude marítimo reglamentando las actividades de los transitarios.

J. *CMI: documentos de transporte no negociables*

169. En su 33a. Conferencia Internacional, celebrada del 19 al 25 de mayo de 1985, el CMI decidió establecer un subcomité que estudiara los problemas que podían plantearse si la carga llegaba a destino antes que el conocimiento de embarque pertinente, el empleo de documentos no negociables, tales como la carta de porte marítima, y nuevas técnicas, por ejemplo, el proceso electrónico de datos o un registro central de conocimientos de embarque. El Subcomité intentará solucionar esos problemas, tal vez mediante normas uniformes o un convenio internacional, habida cuenta, entre otras cosas, del desarrollo de un sistema que no utilice el papel.

IX. ARBITRAJE INTERNACIONAL*

A. *CNUDMI*

170. El Grupo de Trabajo de la CNUDMI sobre Prácticas Contractuales Internacionales preparó un proyecto de ley modelo sobre arbitraje comercial internacional durante sus períodos de sesiones tercero, cuarto, quinto, sexto y séptimo. En su 17.° período de sesiones (1984) la CNUDMI pidió al Secretario General que transmitiese el texto del proyecto de ley modelo a los gobiernos y a las organizaciones internacionales interesadas para que presentasen sus observaciones.

171. La Comisión tuvo ante sí en su 18.° período de sesiones (1985) un informe preparado por la secretaría en el que figuraba una compilación analítica de las observaciones recibidas (A/CN.9/263 y Add.1 a 3) y un informe del Secretario General que consistía en un comentario analítico del texto del proyecto (A/CN.9/264). La Comisión examinó detalladamente el texto del proyecto de ley modelo y, el 21 de junio de 1985, decidió aprobar la Ley modelo sobre Arbitraje Comercial Internacional (para los términos del texto aprobado, véase "Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 18.° período de sesiones (1985)", *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/40/17, Anexo I)).

172. La Asamblea General recomendó en su resolución 40/72, de 11 de diciembre de 1985, que "todos los Estados examinen debidamente la ley modelo sobre arbitraje comercial internacional, teniendo en cuenta la conveniencia de la uniformidad del derecho procesal arbitral y las necesidades específicas de la práctica del arbitraje comercial internacional".

B. *Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano*

1. *Examen de la Ley modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional*

173. El Subcomité de Asuntos de Derecho Mercantil Internacional del Comité Jurídico Consultivo Asiático-

*Una descripción más completa de la labor de las organizaciones internacionales en la esfera del arbitraje puede encontrarse en "Coordinación de la labor: Actividades de organizaciones internacionales sobre determinados aspectos del arbitraje: Informe del Secretario General" (A/CN.9/280).

Africano, en su 24.° período de sesiones celebrado en Katmandú (Nepal) en 1985, examinó el texto del proyecto de una ley modelo sobre arbitraje comercial internacional, tal como fue aprobado por el Grupo de Trabajo de la CNUDMI sobre Prácticas Contractuales Internacionales. En su 25.° período de sesiones, celebrado en Arusha (República Unida de Tanzanía) en 1986, el Subcomité examinó y recomendó la aplicación de la Ley modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional, tal como fue aprobada por la Comisión el 21 de junio de 1985.

2. *Establecimiento de centros regionales de arbitraje en la región asiático-africana*

174. El Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano ha establecido dos centros regionales de arbitraje, uno en Kuala Lumpur y otro en El Cairo, y ha decidido crear más centros, uno en Teherán, otro en un Estado de Africa Oriental, y probablemente, un tercero en un Estado de Africa Occidental. Las normas de procedimiento aplicadas por estos centros en los arbitrajes celebrados con sus auspicios son las del Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI de 1976, complementadas por normas internas y administrativas de los centros.

175. El Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano ha celebrado acuerdos con el CIADI del Banco Mundial sobre cooperación y asistencia, conforme a los que las actuaciones arbitrales en virtud de la Convención con el CIADI podrán celebrarse en cualquiera de estos centros regionales, si las partes así lo desean. Asimismo, las actuaciones de los arbitrajes auspiciados por cualquiera de estos centros podrán celebrarse en los locales del CIADI, sobre todo la parte de esas actuaciones relativas a la deposición de testigos. Estos acuerdos se han celebrado para garantizar la rápida solución de los casos, minimizar los gastos del arbitraje y beneficiar a las partes.

176. El Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano y su centro de Kuala Lumpur también han celebrado un acuerdo de cooperación con la Comisión de Arbitraje Marítimo de Tokio al efecto de prestar servicios de instituciones especializadas para resolver controversias dimanadas de contratos marítimos internacionales. Según este acuerdo es posible, si las partes así lo convienen, que la Comisión dirija arbitrajes marítimos en nombre del Centro de Kuala Lumpur.

177. El Centro de Kuala Lumpur también ha celebrado acuerdos de cooperación mutua con la Junta de Arbitraje Comercial Coreana, el Consejo Indio de Arbitraje, la Asociación Japonesa de Arbitraje Comercial y la Junta Indonesia de Arbitraje Comercial. Cada uno de estos acuerdos entraña el compromiso de colaborar en la prestación de asistencia para la ejecución de laudos arbitrales dictados en actuaciones celebradas con los auspicios del Centro Regional o de la institución nacional.

C. *CAME*

178. Durante el período 1983-1985, la Conferencia del CAME sobre asuntos jurídicos siguió estudiando la aplicación práctica de la Convención sobre el arreglo mediante arbitraje de diferencias de derecho civil surgidas de relaciones de cooperación económica, científica y técnica (26 de mayo de 1972). La Conferencia también examinó la aplicación por los países miembros del CAME de las Normas uniformes para tribunales de arbitraje (1974). Se intenta preparar un informe, basándose en esta labor, sobre la aplicación de la Convención de arbitraje de 1972 y sobre las mejoras que pueden hacerse a las Normas uniformes de arbitraje de 1974 a fin de que la Conferencia esté en condiciones de decidir la orientación de la labor futura.

D. *FIDIC/CCI*

179. En colaboración con la CCI y con los Contratistas internacionales europeos, la FIDIC ha confeccionado listas de expertos idóneos para su nombramiento como árbitros en casos en que se requieren conocimientos técnicos especializados. Estas listas se proporcionarán a las partes para ayudarlas a elegir los árbitros.

E. *Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado*

180. La Conferencia de La Haya estudia la posibilidad de ampliar el ámbito de aplicación de la Convención sobre la práctica de pruebas en el extranjero en materia civil o comercial, de 1970 (Convención sobre la práctica de pruebas) a las actuaciones arbitrales (véase el párrao 233 *infra*).

F. *CCI*

181. La Comisión sobre Arbitraje Internacional de la CCI, en sus reuniones celebradas en París, los días 14 de mayo y 25 de octubre de 1985, y 13 de marzo de 1986, examinó, entre otras cosas, los siguientes asuntos, en su mayoría objeto de estudio de grupos de trabajo especiales:

a) Proyecto de directrices y cláusulas modelo para el arbitraje multilateral;

b) Establecimiento de un procedimiento para designar un tercer árbitro;

c) Estudio del Reglamento de conciliación de la CCI, y

d) Estudio de prácticas de laudos provisionales y parciales y opiniones disidentes.

182. La CCI prepara un segundo volumen sobre leyes de arbitraje para complementar la "Guide to Arbitration Law in Europe" (ICC Publication N.° 353). Este segundo volumen abarcará el Lejano Oriente y el Pacífico y su publicación se prevé para 1986.

G. *CIAC*

183. El CIAC sigue publicando el *Yearbook Commercial Arbitration.* Este anuario, que ofrece una informa-

ción amplia y actualizada de alcance mundial sobre el arbitraje comercial, en 1985 llegará a su décimo volumen. Este incluirá informes nacionales sobre leyes y prácticas arbitrales, decisiones de tribunales judiciales nacionales sobre la aplicación de la Convención de Nueva York de 1958, laudos arbitrales de instituciones arbitrales y arbitrajes especiales.

184. En 1983, el CIAC inició su *Congress Series,* publicando los documentos del Congreso VII, celebrado en Hamburgo del 7 al 11 de junio de 1982, cuyo tema fue las nuevas tendencias en el desarrollo del arbitraje comercial internacional y el papel de las instituciones arbitrales y otras instituciones. En 1984 los documentos de la reunión provisional del CIAC sobre el proyecto de la CNUDMI de una ley modelo sobre arbitraje comercial internacional, celebrada en Lausana del 9 al 12 de mayo de 1984, se publicaron en *Congress Series No. 2.*

185. En 1984 el CIAC comenzó el *International Handbook on Commercial Arbitration,* una serie, en hojas sueltas, de informes nacionales sobre leyes y prácticas arbitrales que actualiza y completa la que ya se publica en el *Yearbook* e incluye el texto de leyes de arbitraje y otros documentos jurídicos básicos. El primer número del *Handbook* y sus dos suplementos publicados en 1984 contienen informes sobre 20 países, con los textos jurídicos pertinentes. Los suplementos al *Handbook,* incluidas las actualizaciones del trabajo básico ya realizado, aparecerán regularmente todos los años hasta que se cubran unos 60 países de interés para el arbitraje comercial internacional.

186. Con los auspicios del Centro, se celebrará el VIII Congreso Internacional de Arbitraje en Nueva York, del 6 al 9 de mayo de 1986, donde se examinarán los siguientes temas: *a)* prácticas de arbitraje comparadas, y *b)* orden público y arbitraje. Los documentos de la reunión los publicará el CIAC en *Congress Series No. 3.*

X. Responsabilidad por productos: CEE

187. El 26 de julio de 1985 el Consejo de Ministros de las Comunidades Europeas aprobó una Orden sobre la aproximación de las leyes, reglamentos y disposiciones administrativas de los Estados miembros relacionados con la responsabilidad por productos defectuosos (OJ No.L 210, 7.8.1985, pág. 29). Esta Orden tiende a eliminar distorsiones en la comparación de la competitividad de productos resultantes de diferencias en las normas nacionales, cuando los precios de reventa de determinado producto son más elevados en los países cuyas normas son más estrictas. También procura eliminar algunas barreras a la libre circulación de las mercaderías y reforzar la protección del consumidor.

XI. Derecho internacional privado

A. *CEE*

188. La Convención de la CEE sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales, de 1980, (OJ No. L 266, 9.10.1980, pág. 1) constituye un complemento lógico a la Convención sobre la competencia judicial y la ejecución de las decisiones en materia civil y comercial, de 1968 (OJ No. L 304, 30.10.1978, pág. 77). Habiendo tratado los conflictos de competencia, era necesario abordar los conflictos de leyes aplicables a fin de aumentar la certidumbre jurídica dentro de la Comunidad, facilitar intercambios y evitar la búsqueda de una jurisdicción complaciente. Con este objetivo, las medidas facilitan la determinación de la ley aplicable y procuran asegurar que todos los tribunales de los Estados miembros de la CEE aplicarán la misma ley a casos idénticos entre las mismas partes.

B. *Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado*

189. El 15.° período de sesiones de la Conferencia de La Haya, celebrado en La Haya del 18 al 20 de octubre de 1984, decidió mantener en el programa de trabajo futuro de la Conferencia el tema de la legislación sobre normas de conflicto con respecto a las obligaciones contractuales y encomendar al Secretario General de la Conferencia la tarea de decidir si se convoca o no un grupo de trabajo para investigar la cuestión. El mismo período de sesiones de la Conferencia de La Haya también decidió mantener en el programa de trabajo futuro de la Conferencia el estudio, con las organizaciones internacionales interesadas, especialmente la OMPI, de normas de conflicto para acuerdos relativos a la concesión de licencias y transmisión de know-how.

190. La Conferencia de La Haya realiza un estudio exploratorio sobre la preparación de normas relacionadas con conflictos de leyes ocasionados por la transmisión transfronteriza de datos. Este estudio se emprenderá con las organizaciones internacionales interesadas, sobre todo la CNUDMI. (Véanse también los párrafos 115 y 116.)

C. *Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado: venta internacional de mercaderías*

191. En su 14.° período de sesiones celebrado en octubre de 1980, la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado (Conferencia de La Haya), decidió considerar la posibilidad de revisar el Convenio sobre la ley aplicable a las ventas de carácter internacional de bienes muebles corporales, de 1955. En septiembre de 1982 se publicó un informe a este respecto. En diciembre de ese mismo año se celebró la primera reunión de una Comisión Especial sobre ese tema. En la segunda reunión de esa Comisión, celebrada en noviembre de 1983, se aprobó el proyecto de convención sobre la ley aplicable a los contratos de compraventa internacional de mercaderías. El texto de ese proyecto de convención y un informe que lo acompaña se publicaron en agosto de 1984.

192. En el 14.° período de sesiones de la Conferencia de La Haya se había decidido invitar a los Estados miembros de la CNUDMI a participar en la labor

preparatoria sobre este tema. Participaron 18 países que no eran miembros de la Conferencia de La Haya. Todos los Estados, incluso los Estados no miembros de la Conferencia de La Haya, fueron invitados a participar en la Conferencia diplomática celebrada en La Haya, del 14 al 30 de octubre de 1985. Participaron 54 Estados y ocho asistieron como observadores. El Convenio sobre la ley aplicable a los contratos de compraventa internacional de mercaderías, aprobado en el Acta final de la Conferencia el 30 de octubre de 1985, se abrió a la firma o adhesión en la ceremonia de clausura.

XII. Otros temas de derecho mercantil internacional

A. *Representación*

1. *UNIDROIT*

193. La conferencia diplomática del UNIDROIT celebrada en Ginebra del 31 de enero al 17 de febrero de 1983, que aprobó y abrió a la firma la Convención sobre la representación en materia de venta internacional de mercaderías, solicitó al UNIDROIT que considerara la posibilidad de elaborar normas de carácter mundial o regional que regulen las relaciones entre el mandante y el mandatario en la venta internacional de mercaderías.

194. En consecuencia, el Consejo de Administración dio instrucciones a la secretaría de preparar un informe sobre la posibilidad de elaborar normas que regulen las relaciones entre mandantes y mandatarios, sobre todo en la venta internacional de mercaderías, basándose principalmente en un estudio de las leyes nacionales vigentes y de los intentos que se han hecho para armonizar y unificar las leyes en los planos mundial y regional. La secretaría presentó al Consejo de Administración en su 63.° período de sesiones (mayo de 1984) un informe sobre la marcha de ese estudio a la luz del cual el Consejo decidió aplazar el examen de las relaciones internacionales entre mandantes y mandatarios hasta un período ulterior de sesiones en que fuera posible evaluar los adelantos en esa materia, especialmente el resultado de los trabajos de la CEE sobre un proyecto de directiva sobre representación comercial.

2. *CEE*

195. En el Consejo de Ministros, un grupo de expertos gubernamentales examina desde abril de 1981 propuestas modificadas de una directiva de la CEE para coordinar las leyes de los Estados miembros sobre representantes comerciales. El objetivo de las propuestas es armonizar la legislación de los Estados miembros que rigen las relaciones entre comerciantes y sus representantes comerciales. En la actualidad los representantes gozan de distintos grados de protección, según el Estado miembro de que se trate. En consecuencia, el costo de su empleo varía de un país a otro. La armonización eliminaría, en gran medida, las diferencias de costo y haría más competitivas las condiciones de trabajo.

3. *CCI*

196. La CCI ha terminado una guía comercial práctica para redactar acuerdos internacionales de representación comercial (ICC Publication No. 410) y ha comenzado a preparar una guía que complemente la primera, de acuerdos de representación.

B. *CEE: contabilidad de las instituciones financieras*

197. El 19 de marzo de 1981 la Comisión de las Comunidades Europeas transmitió al Consejo de Ministros una propuesta de directiva sobre las contabilidades anuales de los bancos y otros establecimientos financieros (OJ No. C 130, 1.6.1981, pág. 1).

198. En febrero de 1982 el Comité Económico y Social de las Comunidades resolvió que las instituciones de crédito deben proporcionar a su personal, clientes, accionistas y al público en general toda la información pertinente sobre sus actividades. El Comité señaló que si bien se oponía a la propuesta de directiva en la forma en que fue presentada, acogería complacida normas específicas sobre las contabilidades anuales de los bancos y otros establecimientos financieros en lugar de que simplemente se incluyesen nuevas normas pertinentes a los bancos en la cuarta directiva (78/660/EEC, OJ No. L 222, 14.8.1978, pág. 11) sobre las contabilidades anuales de ciertas formas de sociedad. El 6 de julio de 1983 el Parlamento Europeo acogió con beneplácito la propuesta de directiva pero pidió que se le introdujeran algunas enmiendas.

199. En mayo de 1984, el Consejo de Ministros comenzó a examinar la propuesta modificada que le había transmitido la Comisión (propuesta modificada del 14 de marzo de 1984, OJ C 83, 24.3.1984, pág. 6).

200. Desde el punto de vista de la armonización, la propuesta de una directiva de la CEE sobre las contabilidades anuales de bancos y otros establecimientos financieros será un importante complemento a la cuarta directiva mencionada. Esa propuesta adapta las disposiciones de la cuarta directiva de 1978 a las características peculiares de los bancos y otros establecimientos financieros. No obstante, para evitar distorsiones en una comparación de la competitividad en el sector crediticio, se le ha dado un ámbito de aplicación más amplio que a la directiva anterior, a fin de incluir empresas con una estructura jurídica no comprendida en ésta.

201. En la actualidad, las instituciones de crédito no están obligadas en todos los Estados miembros a publicar balances y cuentas de ganancias y pérdidas detallados. Una vez aprobada la directiva, todos los bancos y los demás establecimientos financieros que operen en la CEE estarán obligados a publicar contabilidades anuales comparables. La propuesta también contiene disposiciones detalladas que se aplican concretamente a las contabilidades de bancos y otros establecimientos financieros.

C. *Quiebra*

1. *CEE*

202. El proyecto de convenio de la CEE relativo a la quiebra, la liquidación, los acuerdos y demás procedimientos análogos, fue propuesto en 1970 y se volvió a negociar completamente con la adhesión de nuevos Estados miembros. Este proyecto de convenio fue transmitido en junio de 1980 por el Presidente del Grupo de expertos gubernamentales al Presidente del Consejo de Ministros y, con miras a obtener sus opiniones, a los Representantes Permanentes de los Estados miembros y al Presidente de la Comisión. El 10 de diciembre de 1981, la Comisión comunicó a los Estados miembros y al Consejo su opinión con respecto a este proyecto de convenio. Desde 1981 el Grupo de expertos gubernamentales ha examinado dicho proyecto en el Consejo.

2. *Consejo de Europa*

203. El Comité de expertos sobre quiebra del Consejo de Europa (CJ-DF) intercambió opiniones e información sobre las reformas que se examinan, emprenden o completan en los distintos Estados miembros. En su séptima reunión, del 7 al 10 de mayo de 1985, también aprobó un proyecto de convenio y un proyecto de Informe explicativo sobre el ejercicio en el exterior de algunas facultades del síndico. El proyecto de convenio estipula, entre otras cosas, que sin necesidad de un procedimiento de ejecución, el síndico designado en el procedimiento de quiebra en uno de los Estados miembros podrá adoptar medidas para la venta de los bienes del deudor en otro Estado miembro. Otro capítulo del proyecto de convenio prevé un sistema para informar a los acreedores residentes en otro Estado miembro acerca del procedimiento de quiebra a fin de que puedan hacer valer sus derechos.

204. Este proyecto fue examinado por el Comité de Cooperación Jurídica (CD-CJ) cuando se reunió en diciembre de 1985. Luego se le remitió al Comité de Expertos para que lo modificara a la luz del debate que tuvo lugar en el CD-CJ.

205. Al Comité de Expertos en quiebras del Consejo de Europa (CJ-DF) se le ha conferido ahora el mandato siguiente:

a) Tratar de armonizar algunos principios fundamentales de las leyes de los Estados miembros sobre quiebras y otros procedimientos con el objeto de rehabilitar al deudor teniendo en cuenta los conceptos de quiebra/liquidación y quiebra/rehabilitación, y

b) Intentar resolver los problemas que se suscitan en el plano internacional cuando se inicia el procedimiento de quiebra en un Estado miembro y algunos acreedores y bienes del deudor se encuentran en los territorios de otros Estados.

D. *Consejo de Europa: acreedores*

206. El Comité de Expertos del Consejo de Europa sobre derechos de los acreedores ha terminado su labor aprobando un proyecto de convenio sobre la reserva de la cláusula de propiedad, cuyas partes principales se relacionan al reconocimiento y aplicación de esa cláusula en tanto acate las normas del convenio al respecto. El proyecto se ha transmitido al Comité Europeo de Cooperación Jurídica a fin de que lo examine antes de que se presente al Comité de Ministros para su aprobación definitiva.

E. *CAME: consorcios*

207. Durante 1983-1984 la Conferencia del CAME sobre asuntos jurídicos preparó un informe sobre las cuestiones jurídicas que se plantean al establecer vínculos directos entre los consorcios, empresas y otras organizaciones económicas de los países miembros del CAME. Este informe también prevé el establecimiento y funcionamiento de organizaciones económicas internacionales en el territorio de estos países con el objeto de ampliar la cooperación y los vínculos directos dentro del CAME. A este respecto, se prosiguió durante 1985 un estudio comparado de las disposiciones vigentes en estos países para reglamentar la creación y aplicación de los vínculos directos entre organizaciones económicas.

F. *CEE: empresas*

Directivas y propuestas de directivas

208. Durante y después de 1983, la CEE publicó las siguientes directivas o propuestas de directivas relacionadas con las empresas:

a) Propuesta modificada de quinta directiva, de 19 de agosto de 1983 (OJ C 240, 9.10.1983, pág. 2) sobre la estructura de las sociedades anónimas, las facultades y obligaciones de sus órganos y la participación de los trabajadores.

b) Séptima directiva de 13 de junio de 1983 (83/349/ECC) (aprobada OJ L 193, 18.7.1983, pág. 1) sobre empresas matrices de agrupaciones que comprenden una sociedad anónima cuyas acciones se coticen en la bolsa o una sociedad anónima cuyas acciones no se coticen en la bolsa y relacionada con contabilidades consolidadas.

c) Octava directiva, de 10 de abril de 1984 (84/253/EEC) (Aprobada OJ L 126, 12.5.1984, pág. 20) sobre la aprobación de personas encargadas de la comprobación obligatoria de documentos de contabilidad.

d) Propuesta de una décima directiva, de 8 de enero de 1985 (OJ C 23, 25.1.1985, pág. 11) relativa a fusiones transfronterizas de sociedades anónimas.

e) Proyecto de una propuesta de novena directiva sobre sociedades anónimas relativas a los vínculos entre empresas. Los departamentos de la Comisión han asumido la labor técnica preparatoria, pero la propia Comisión aún no ha adoptado una decisión al respecto. El proyecto actual se envió a los gobiernos, a la industria y a los sindicatos a fines de 1984 para que comunicaran sus observaciones a la Comisión.

Fusiones internacionales de sociedades anónimas

209. En 1973 se presentó al Consejo de Ministros de las Comunidades Europeas y a los gobiernos de los Estados miembros un anteproyecto de Acuerdo europeo sobre fusiones internacionales de sociedades anónimas, preparado por un grupo de expertos. Pero la labor sobre el proyecto de convención, cuyos aspectos técnicos se han ultimado, se ha paralizado por problemas relacionados principalmente con la participación de los empleados. El proyecto de convención tiende a posibilitar las fusiones entre sociedades fundadas conforme a leyes de distintos Estados. Las operaciones que comprende son fusiones por absorción y constitución de una nueva sociedad.

Estatuto de sociedades anónimas europeas

210. Se ha propuesto una reglamentación que establece un estatuto de las sociedades anónimas europeas. Dicho estatuto crearía una estructura jurídica, en el marco de la Comunidad, que permitiría a las empresas establecerse o reorganizar sus actividades a nivel europeo conforme a un solo cuerpo de leyes, y no seguir sujetas a distintos sistemas nacionales que funcionan paralelamente.

211. El 13 de mayo de 1975 (Bull. EC 4.1975) la Comisión presentó al Consejo una propuesta de estatuto de las sociedades anónimas europeas, revisado a la luz de los dictámenes emitidos por el Comité Económico y Social y el Parlamento Europeo. Un grupo especial del Consejo casi ha finalizado la primera lectura de la propuesta. Sólo quedan por examinar los títulos V (representación de los trabajadores), VI (contabilidades anuales) y VII (agrupaciones).

Agrupaciones de sociedades

212. Algunas de las cuestiones que se ha propuesto resolver en una directiva de la CEE sobre esta cuestión son las siguientes: armonización de normas nacionales relativas a agrupaciones de sociedades, extensión de las normas jurídicas de la sociedad a las relaciones entre sociedades de control y filiales, notificación y publicación de la participación en acciones, participación recíproca, subordinación de los intereses de una sola sociedad a los intereses de una agrupación, y protección de minorías y acreedores en las sociedades de agrupaciones dependientes.

213. Un grupo de trabajo de expertos gubernamentales terminó de examinar este tema en los primeros meses de 1974. Aún la Comisión no ha hecho ninguna propuesta al Consejo pero a fines de 1984 el último proyecto se transmitió a los gobiernos para informarlos al respecto.

Agrupación de intereses económicos europeos (anteriormente, Agrupación de cooperación europea)

214. Este es un nuevo concepto jurídico en el derecho de la CEE destinado a fomentar la cooperación entre particulares y empresas de todas las dimensiones de distintos Estados miembros si bien observando las reglas de competencia. El objeto de este nuevo concepto es permitir a las personas y empresas de la CEE combinar parte de sus actividades o algunas de sus funciones y así obtener mayor rendimiento de su actividad económica. De ahí que la Agrupación se conciba como una entidad económica distinta de sus miembros, con una vida autónoma pero no de por sí dedicada a percibir utilidades. Amplía y complementa la actividad de sus miembros.

215. La Reglamentación tiende a aportar un instrumento para que las empresas (especialmente las pequeñas y medianas) puedan cooperar allende las fronteras sin las trabas de los límites territoriales de los sistemas jurídicos nacionales. La Agrupación será un instrumento jurídico flexible, basado en una relación contractual de duración limitada, al alcance de las personas y las empresas. La Reglamentación que establece dicha Agrupación le prohíbe perseguir fines de lucro, pero si lo obtiene, éste se gravará en la cuenta de los miembros. La Agrupación posee capacidad jurídica plena para que pueda participar cabalmente en la vida económica de la CEE.

216. La Reglamentación sobre la constitución de una Agrupación de Intereses Económicos Europeos sigue la propuesta relativa al estatuto de las sociedades anónimas europeas (véase el párrafo 208, *supra*). Los conceptos se complementan mutuamente: la Agrupación tiene principalmente por objeto facilitar las alianzas provisionales basadas en intereses comunes, a través de procedimientos muy flexibles que pueden adaptarse fácilmente a los cambios de las condiciones económicas, mientras que con la sociedad anónima europea se pretende formar agrupaciones mucho más estrechas, generalmente en forma irrevocable.

217. El 12 de abril de 1978 la Comisión presentó al Consejo una propuesta de Reglamentación modificada a la luz de los dictámenes emitidos por el Comité económico y social y el Parlamento Europeo con respecto a una propuesta análoga precedente para establecer lo que entonces se denominó una "Agrupación de cooperación europea". Esta propuesta ha pasado a ser la "Agrupación de intereses económicos europeos" Reglamentación 1985 (OJ L 199, 25.7.1985, pág. 1).

G. *CCI: Código de prácticas sobre garantías a la vista*

218. La CCI estudia la conveniencia de elaborar un código internacional de prácticas uniformes sobre garantías a la vista.

H. *PNUMA: protección del consumidor*

219. Por su decisión 12/14, sección II, de 28 de mayo de 1984, el Consejo de Administración del PNUMA expresó su satisfacción por los resultados de las primeras reuniones del Grupo de Trabajo *Ad Hoc* de expertos sobre el intercambio de información acerca de productos químicos potencialmente nocivos (especialmente plaguicidas) objeto de comercio internacional (26 a 30 de marzo de 1984) y pidió al Director Ejecutivo que continuara la labor iniciada por ese Grupo y que tomara las medidas adecuadas para facilitar la preparación de

las directrices y principios elaborados por estos grupos con miras a su aprobación en fecha próxima por el Consejo de Administración.

220. En consecuencia, el segundo período de sesiones del Grupo de Trabajo se celebró en Roma, del 28 de enero al 1 de febrero de 1985. El Grupo de Trabajo revisó el proyecto de directrices y examinó la aplicación del sistema provisional de notificación para productos químicos prohibidos y severamente restringidos (véase el informe del Grupo de Trabajo sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones UNEP/WG/112/5).

221. El Grupo de Trabajo también examinó los siguientes temas: información sobre los datos básicos que requiere la evaluación de los peligros para los seres humanos y el medio ambiente, las condiciones para el empleo seguro de determinados productos químicos y diversas definiciones utilizadas en el proyecto de directrices, por ejemplo, productos químicos, plaguicida, producto químico potencialmente nocivo, prohibido o severamente restringido, comercio y exportación, reexportación e importación.

I. *OIT: empleo y trabajo*

222. En la 70a. reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo (junio de 1984), se aprobó una Recomendación que contiene una sección sobre "Cooperación Económica Internacional y Empleo". La Recomendación se refiere a las políticas de empleo relacionadas con, entre otras cosas, la población, el empleo de los jóvenes y los grupos y personas menos favorecidos, tecnología, pequeñas empresas, desarrollo regional, inversiones públicas y programas especiales de obras públicas, y cooperación económica internacional y empleo.

223. Las siguientes reuniones sobre temas industriales de la OIT, celebradas en 1983 y 1984, adoptaron conclusiones relativas a cuestiones de comercio internacional:

a) 11a. reunión de la Comisión de Industrias Mecánicas ("Effect to be given to the Conclusions and Resolutions of the Committee" GB.226/IA/2/1).

b) Cuarta reunión técnica tripartita para minas distintas de las minas de carbón ("Effect to be given to the Conclusions and Resolutions of the Meeting" GB.226/IA/4/2).

c) Primera reunión de la Comisión de industrias de alimentos y bebidas ("Effect to be given to the conclusions and resolutions of the committee" GB.230/IA/5/7).

224. La Comisión Paritaria Marítima de la OIT se reunió en septiembre de 1984 y adoptó una resolución relativa al transporte de cargas nucleares radiactivas (informe de la 24a. reunión de la Comisión GB.228/7/8). En mayo de 1986 se celebrará una Conferencia tripartita técnica marítima con el objeto de preparar una reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo dedicada a asuntos marítimos, que se ha previsto para 1987. Probablemente la Conferencia adoptará convenios o recomendaciones sobre los siguientes temas:

a) Protección de seguridad social para la gente de mar incluso las personas que sirven en buques de bandera que no es de su propio país;

b) Protección de la salud y atención médica para la gente de mar;

c) Revisión del Convenio relativo a la repatriación de la gente de mar, de 1926 (No. 23); y de la Recomendación sobre la repatriación de capitales y aprendices, de 1926 (No. 27);

d) El bienestar de la gente de mar en el mar y en el puerto.

Además, en 1987, la Conferencia Internacional del Trabajo examinará propuestas sobre el tema de la salud y la seguridad en las obras de construcción.

225. La OIT está preparando un Repertorio de recomendaciones prácticas sobre seguridad y salud en el trabajo y especificaciones de condiciones de trabajo en la transferencia de tecnología a países en desarrollo. En octubre de 1986 se presentará un proyecto de este Repertorio a una reunión de expertos.

J. *PNUMA: gestión ambientalmente racional de desechos peligrosos*

226. El Grupo de Trabajo *Ad Hoc* de expertos sobre gestión ambientalmente racional de desechos peligrosos, establecido en cumplimiento de la decisión 10/24, de 31 de mayo de 1982, del Consejo de Administración del PNUMA para examinar directrices y principios sobre ese tema, celebró su primer período de sesiones en Munich, del 28 de febrero al 5 de marzo de 1984. Por su decisión de 28 de mayo de 1984, el Consejo de Administración expresó su satisfacción por los resultados de las primeras reuniones del Grupo de Trabajo y pidió al Director Ejecutivo que continuara la labor iniciada, de conformidad con las recomendaciones formuladas por el Grupo, y que tomase todas las medidas adecuadas para facilitar la preparación de las directrices y principios elaborados por este Grupo. El Grupo de Trabajo se reunió tres veces, y en la última ocasión, en diciembre de 1985, aprobó su informe definitivo (UNEP/WG.122/3) que comprende, entre otras cosas, el texto de las directrices por él preparadas y aprobadas.

K. *UNCTAD: servicio de garantía del crédito a la exportación*

227. En la UNCTAD se ha examinado detenidamente la posibilidad de establecer un servicio de garantía del crédito a la exportación para brindar apoyo a las exportaciones de los países en desarrollo. En su octavo período de sesiones, la Comisión del Comercio Invisible

y de la Financiación relacionada con el Comercio, de la UNCTAD, se ocupó de los aspectos políticos y técnicos relacionados con el establecimiento de dicho servicio. En su resolución 15 (VIII), de 3 de noviembre de 1978, y en la decisión 17 (IX), de 11 de julio de 1980, la Comisión pidió al Secretario General que consultara con los Estados miembros y con las instituciones internacionales y, con la asistencia de expertos en asuntos financieros, presentara las características operacionales detalladas del servicio propuesto. La secretaría preparó un estudio sobre las "Modalidades operacionales de un servicio internacional de garantía del crédito a la exportación" (TD/B/AC.33/2 y Corr.1), que fue examinado por un grupo de expertos reunido en enero de 1982 (el informe del grupo intergubernamental de expertos figura en el documento TD/B/889). La Comisión, en su décimo período de sesiones, celebrado en febrero y marzo de 1983, examinó este estudio así como el informe titulado "Evaluación de las modalidades operacionales de un servicio internacional de garantía del crédito a la exportación" (TD/B/C.3/183/Add.1, 2, 2 Corr.1, 3, y 3 Corr.1). La Conferencia, en su sexto período de sesiones, celebrado en junio y julio de 1983, examinó esta cuestión y decidió remitirla a la Junta de Comercio y Desarrollo para que esta última pudiera terminar el examen de ese tema. Llegado el momento, se sugirió en el 13.° período de sesiones de la Junta de Comercio y Desarrollo (del 2 al 6 de abril de 1984) que la decisión sobre la propuesta de establecer un servicio internacional de garantía del crédito a la exportación correspondía a la Comisión del Comercio Invisible y de la Financiación relacionada con el Comercio.

L. *UNIDROIT: facturación*

228. El anteproyecto de normas uniformes sobre algunos aspectos de la facturación internacional fue aprobado por el grupo de estudio del UNIDROIT sobre contratos de facturación al clausurarse su tercer período de sesiones, celebrado en abril de 1982. El Consejo de Administración aprobó en su 62.° período de sesiones (mayo de 1983) el texto del proyecto de normas uniformes tal como lo preparó el grupo de estudio y pidió a la secretaría que transmitiera ese texto y el informe explicativo que lo acompaña (Study LVIII-Doc. 16) a los gobiernos para que presentaran sus observaciones con miras a decidir las próximas medidas que cabía adoptar. Basándose en las observaciones recibidas, en su 63.° período de sesiones, celebrado en mayo de 1984, el Consejo decidió establecer un comité para que examinara determinados aspectos de la facturación internacional. El primer período de sesiones de ese comité se celebró en Roma, en marzo de 1985, y participaron representantes de más de 20 Estados, así como observadores de varias organizaciones internacionales. Un texto revisado del proyecto, con un comentario actualizado sobre éste (Study LVIII-Doc. 20) se distribuyó a los gobiernos a efectos de que presentaran sus observaciones sobre los documentos. Antes del segundo período de sesiones del comité, que ha de reunirse del 21 al 24 de abril de 1986, se distribuirá un resumen de estas observaciones.

M. *UNIDROIT: adquisición de bienes muebles corporales*

229. El proyecto de Ley uniforme del UNIDROIT sobre la adquisición de buena fe de bienes muebles corporales fue objeto de un debate detallado en el Consejo de Administración, en su 61.° período de sesiones (abril de 1982), donde se expresó un constante interés en ese proyecto. En el 62.° período de sesiones (mayo de 1983) el Consejo de Administración decidió mantener el tema en su programa de trabajo para el trienio 1984-1986 y que en su período de sesiones de 1984, examinaría las disposiciones del proyecto de 1974 de la ley uniforme a la luz de la información relativa a los progresos que se habían hecho en algunos aspectos del problema en la UNESCO y en el Consejo de Europa, y habida cuenta de las opiniones en general de los gobiernos con respecto a la unificación del derecho de ventas internacionales, reflejadas en la aceptación de los convenios vigentes en esa materia. En su 63.° período de sesiones, el Consejo de Administración autorizó a la secretaría a aceptar una propuesta de la UNESCO de que el UNIDROIT preparara un estudio centrado en la adquisición de bienes culturales que tendría en cuenta el proyecto de Ley uniforme sobre la adquisición de buena fe de bienes muebles corporales y la Convención de la UNESCO, de 1970, sobre las medidas que deben adoptarse para Prohibir e Impedir la Importación, la Exportación y la Transferencia de Propiedad Ilícitas de Bienes Culturales.

230. En su 64.° período de sesiones celebrado en mayo de 1985, el Consejo de Administración examinó el estudio sobre cuya base autorizó a la secretaría del UNIDROIT a responder favorablemente a cualquier solicitud de la UNESCO de un estudio que complementara el primero. Sin embargo, el Consejo aplazó toda decisión con respecto a si el UNIDROIT debía en algún momento, llegado el caso, participar en la redacción de un nuevo instrumento que complementara la Convención de la UNESCO de 1970.

N. *Consejo de Europa: operaciones de iniciados*

231. El Comité de Cooperación Jurídica (CD-CJ) creó un Comité de expertos sobre operaciones de iniciados con el objeto de estudiar los problemas de este tipo con miras a redactar una convención que prevea una asistencia internacional específica, que comprendería los aspectos de derecho administrativo, civil, penal y, en su caso, internacional privado. Este Comité inició su labor en mayo de 1985.

232. Ha causado preocupación en esta esfera la perspectiva de que los principios de igualdad de oportunidades y confianza en las empresas, en los que se basa el mercado de acciones, resulten menoscabados por operaciones de iniciados que intentan aprovechar información privilegiada y no difundida al público, a fin de obtener ganancias o evitar pérdidas. Esas prácticas son contrarias a los intereses de las empresas y sus accionistas y menoscaban la confianza de posibles

inversionistas. Ello ha inducido ya a algunos Estados miembros del Consejo de Europa a tomar medidas preventivas o punitivas de carácter penal, civil o administrativo. Otros aún no lo han hecho porque sería inoportuno, teniendo presentes las circunstancias de la bolsa, o bien porque estudian aún medidas adecuadas. De ahí que los iniciados puedan organizar sus operaciones desde países donde esto no es punible, valiéndose de la representación de bancos o testaferros. El problema reside en arbitrar medios para impedir esas operaciones.

O. *Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado: cooperación internacional judicial y administrativa*

233. El 14.° período de sesiones de la Conferencia de La Haya autorizó a su Secretario General a que convocara periódicamente comisiones especiales para estudiar la aplicación práctica de convenciones y recomendaciones en materia de cooperación judicial y administrativa y, en caso necesario, proponer recomendaciones en estas esferas. En el 15.° período de sesiones se dispuso que el Secretario General convocara una Comisión especial sobre la aplicación de la Convención sobre la práctica de pruebas en el extranjero en materia civil o comercial (Convención sobre pruebas). Más concretamente, el 15.° período de sesiones también decidió:

a) Encomendar a esta Comisión especial la tarea de proceder a un intercambio de opiniones sobre la posibilidad de la cooperación internacional relativa a la práctica de pruebas en esferas relaciondas con la legislación sobre competencia;

b) Pedir a esta Comisión especial que recabe un intercambio de opiniones sobre la posibilidad de aplicar la Convención de 1970 sobre la práctica de pruebas en el extranjero en el contexto de las actuaciones arbitrales, al tiempo que se da instrucciones al Secretario General para que reúna toda información útil procedente de organizaciones internacionales u órganos especializados en materia de arbitraje.

234. En marzo de 1985 se publicó un documento preliminar para la reunión de la Comisión especial sobre la Convención de pruebas, que se celebró en La Haya, del 28 al 31 de mayo de 1985.

235. A principios de 1983 se publicó en hojas sueltas *A Practical Handbook on the Operation of the Hague Convention of 15 November 1965 on the Service Abroad of Judicial and Extrajudicial Documents in Civil or Commercial Matters* (Convención de La Haya de derecho internacional privado (ISBN 90 6215 073)). En 1984 se publicó un manual análogo sobre la aplicación de la Convención sobre la práctica de pruebas en el extranjero, titulado *Practical Handbook on the Operation of the Hague Convention of 18 March 1970 on the Taking of Evidence Abroad in Civil or Commercial Matters* (ISBN 90 6215 112 4).

P. *Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado: jurisdicción*

236. La Conferencia de La Haya, en su 15.° período de sesiones (1984), invitó al Consejo permanente a que iniciara estudios exploratorios sobre la conveniencia de revisar la Convención de La Haya de 1965 sobre la elección del foro, especialmente para asegurar el reconocimiento y la ejecución de sentencias.

Q. *UNIDROIT: arriendo con opción de compra*

237. El anteproyecto de normas uniformes relativas al arriendo internacional con opción de compra fue examinado por el Consejo de Administración del UNIDROIT en su 60.° período de sesiones (abril de 1981). El Consejo decidió que, dada la novedad de esta institución, sería preferible diferir la transmisión del texto a una comisión de expertos gubernamentales para la formulación del articulado definitivo hasta el momento en que el anteproyecto haya recibido el máximo de difusión entre sus usuarios. En consecuencia, se organizaron simposios en Nueva York (mayo de 1981) y Zurich (noviembre de 1981) a los que se invitó a banqueros, hombres de negocios y abogados con experiencia en el arriendo internacional con opción de compra. Ambos simposios provocaron muchas críticas constructivas del anteproyecto, así como la Primera Convención sobre el arriendo internacional con opción de compra, celebrada en Hong Kong en enero de 1983.

238. El Presidente del Grupo de estudio convocado para redactar las normas uniformes y la secretaría examinaron distintas propuestas para enmendar el proyecto formuladas en esas tres reuniones. Se presentó un texto revisado, que tenía en cuenta esas enmiendas propuestas, al Grupo de estudio que, en su cuarta reunión celebrada en marzo de 1984, aprobó el texto del anteproyecto de normas uniformes sobre arriendo internacional con opción de compra. Ese texto luego fue aprobado por el Consejo de Administración en su 64.° período de sesiones en mayo de 1984 (C.D. 63. Concls. 4). El consejo también decidió crear un Comité de Expertos Gubernamentales para preparar un proyecto de Convención sobre arriendo internacional con opción de compra. El primer período de sesiones de ese Comité se celebró en Roma, en marzo de 1985. Se distribuyó a los gobiernos un texto revisado del proyecto, con un comentario actualizado, para que presentaran sus observaciones (esas observaciones figuran en el documento Study LIX-Doc. 26). En abril de 1986, en un segundo período de sesiones, el Comité de Expertos Gubernamentales examinará estas observaciones así como el proyecto final de disposiciones preparado por la secretaría del UNIDROIT (Study LIX-Doc. 27).

R. *CCI: aspectos jurídicos del comercio exterior*

239. En el marco del subprograma del CCI "aspectos jurídicos del comercio exterior", en mayo de 1983 se inició la labor en esa materia con la preparación de una

guía sobre los aspectos jurídicos del comercio exterior y la forma en que los organismos oficiales de promoción del comercio y las organizaciones comerciales pueden ayudar a exportadores e importadores. Esta guía, financiada por el PNUD, ha sido publicada.

240. El objeto del nuevo subprograma del CCI es mejorar la capacidad de las organizaciones públicas y privadas de promoción del comercio para que puedan asesorar a los exportadores e importadores en los aspectos jurídicos del comercio exterior. Como este subprograma se encuentra en sus primeras fases, se prevé que la investigación y el desarrollo seguirán siendo un importante elemento de sus actividades, con el objetivo concreto de producir materiales didácticos e informativos, como los que siguen:

a) Preparación de conjuntos de perfiles concretos de determinados países con respecto a los aspectos jurídicos del comercio exterior, abarcando tanto países en desarrollo como países desarrollados.

b) Reunión, análisis y difusión de información sobre leyes, contratos tipo y condiciones generales conexas que rigen las operaciones comerciales entre los países en desarrollo y los países desarrollados, así como entre los países en desarrollo. La difusión de ese material a los órganos gubernamentales de promoción del gobierno y a las organizaciones comerciales puede hacerse a través de una nueva serie de notas del CCI sobre los aspectos jurídicos del comercio exterior.

c) Los servicios de asesoramiento y capacitación directa sobre asuntos de exportación para el fomento del comercio y las organizaciones comerciales tenderán a organizar un servicio jurídico y a capacitar a los encargados de prestar servicios de asesoramiento jurídico a los exportadores e importadores.

S. *Prácticas comerciales restrictivas*

1. *UNCTAD: conjunto de principios y normas equitativas convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas*

241. La Asamblea General, en su resolución 35/63, de 5 de diciembre de 1980, aprobó el Conjunto de principios y normas equitativos convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas. La resolución también decidió convocar en 1985 una Conferencia de las Naciones Unidas para examinar todos los aspectos del Conjunto. Como se previó en el conjunto de principios y normas, el Grupo intergubernamental de expertos sobre prácticas comerciales restrictivas actuó como órgano preparatorio de la Conferencia. El Grupo examinó varias propuestas para mejorar y perfeccionar el Conjunto de principios y normas e identificó los siguientes elementos para que la Conferencia prosiguiera el examen: *a)* el carácter jurídico del Conjunto; *b)* el establecimiento de una comisión especial que sustituya al Grupo intergubernamental de expertos; *c)* la ejecución de actividades de asistencia técnica, según se exponen en los párrafos 6 y 7 de la sección F del Conjunto; *d)* el marco para consultas multilaterales, de conformidad con el apartado *a)* del párrafo 3 de la sección G y el párrafo 4 de la sección C del Conjunto; *e)* otra Conferencia de examen en 1990. El Grupo también aprobó el programa provisional y el reglamento propuestos para la Conferencia. La Conferencia se reunió en noviembre de 1985 pero no pudo llegar a un acuerdo. Decidió transmitir su informe (TD/RBP/CONF.2/8) junto con las propuestas de los grupos regionales (Anexos II, III y IV al informe antes mencionado), a la Asamblea General. La Conferencia pidió a la Asamblea General que decidiera, a la luz de la información que le habían transmitido, si se convocaría la continuación del período de sesiones de la Conferencia. La Asamblea General, por resolución 40/192 de 17 de diciembre de 1985, invitó al Secretario General de la UNCTAD y al Presidente de la Conferencia encargada de examinar todos los aspectos del Conjunto de principios y normas a que celebraran consultas con grupos regionales y gobiernos sobre la nueva convocación de la conferencia y a que informaran al respecto a la Asamblea General lo antes posible.

242. El Grupo Intergubernamental de Expertos examinó la ejecución y aplicación del Conjunto y expresó en varias ocasiones su preocupación por el constante recurso a las prácticas comerciales restrictivas que afectan negativamente el comercio internacional, sobre todo el comercio y desarrollo de países en desarrollo, e instó a todos los Estados a que aplicaran los Principios y normas. El Grupo lamentó que no se hubieran adoptado las medidas necesarias para prestar asistencia técnica, asesoramiento y ejecutar programas de capacitación sobre prácticas comerciales restrictivas, según la sección F del párrafo 6 del Conjunto, e invitó a los Estados a que consideraran la posibilidad de plantear la cuestión en la Asamblea General. Se instó a las organizaciones internacionales y a los programas de financiación a que proporcionaran los recursos necesarios y se invitó a los Estados a que hicieran a este efecto contribuciones voluntarias.

243. Entre los estudios e informes que preparó la secretaría de la UNCTAD en esta esfera figuran:

a) "Estudios sobre las prácticas comerciales restrictivas relacionadas con las disposiciones del conjunto de principios y normas. Licitaciones colusorias" (TD/B/RBP/12/Rev.1);

b) "Las prácticas comerciales restrictivas utilizadas en el sector de los servicios por empresas consultoras y otras empresas en relación con el diseño y la fabricación de instalaciones y de equipo: nota de la secretaría de la UNCTAD" (TD/B/RBP/19);

c) "La vinculación de las compras: Estudio de la secretaría de la UNCTAD" (TD/B/RBP/18);

d) "Examen del proyecto revisado de una o varias leyes tipo sobre las prácticas comerciales restrictivas" (TD/B/RBP/15/Rev.1 y Corr.1-2);

e) Informes anuales de 1982 y 1983-1984 sobre los cambios legislativos y de otra índole ocurridos en los países desarrollados y en los países en desarrollo en el campo del control de las prácticas comerciales restrictivas (TD/B/RBP/11 y 29, respectivamente).

Además, la secretaría ha distribuido trimestralmente los números 1 a 15 de un Boletín de información sobre las prácticas comerciales restrictivas (TD/B/RBP/INF. series) con miras a mantener informados a los gobiernos y a otros órganos o personas interesados de los acontecimientos recientes de importancia en la esfera de las prácticas comerciales restrictivas. En su tercer período de sesiones, el Grupo Intergubernamental de Expertos examinó el proyecto revisado de ley modelo mencionado *supra* y pidió a la secretaría que siguiera trabajando en esta esfera y prosiguiera la preparación de un manual sobre legislación relativa a prácticas comerciales restrictivas, que consignaría las descripciones suministradas por los Estados de sus leyes, sentencias judiciales y otras decisiones pertinentes a esta materia.

2. *CCI*

244. La CCI prepara una guía comercial sobre el tema de prácticas comerciales restrictivas.

T. *GATT: obstáculos técnicos al comercio*

245. El Acuerdo del GATT sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (TBT/W/67/Rev.1), mejor conocido como el "Standards Code", entró en vigor el 1 de enero de 1980. Tenía por objeto garantizar que los procedimientos y sistemas relacionados con las normas, certificación y ensayo de productos no entrañaran obstáculos innecesarios al comercio. Unas 37 partes contratantes han aceptado o firmado el Código. Para fines de 1984, el GATT había recibido unas 1.100 notificaciones individuales de países participantes sobre medidas y reglamentos.

246. Durante ese año, el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio examinó y aprobó varias recomendaciones sobre la aplicación del Acuerdo y los procedimientos para organizar su labor. El Comité oyó las representaciones de órganos regionales de normalización, tales como el Comité Europeo de Normalización Electrónica, el Pacific Area Standards Congress y la Conferencia europea de administraciones de correos y telecomunicaciones.

247. El Comité se reunió en varias oportunidades para investigar una reclamación con respecto a los procedimientos para aprobar radiadores de calefacción y equipo médico eléctrico. La tercera reunión de encargados de intercambio de información tuvo lugar en 1985. También se celebró una reunión de información con signatarios y no signatarios de países en desarrollo para que los primeros pudieran utilizar más el Acuerdo y facilitar la aceptación de otros países en desarrollo.

XIII. Facilitación del comercio internacional

A. *Armonización y facilitación de los trámites administrativos relacionados con las mercaderías y los documentos*

1. *CEPE/CEPAL: armonización del control fronterizo de mercaderías*

248. Se intensificó el fomento de la adhesión al Convenio Internacional sobre la Armonización de los Controles de Mercancías en las Fronteras (ECE/TRANS/55) y la ejecución del mismo, que fue aprobado por el Comité de Transportes Interiores de la CEPE en su 33.° período extraordinario de sesiones, celebrado en octubre de 1982. En 1984 firmaron el Convenio 12 países miembros de la CEPE y la CEE, y dos países de la CEPE enviaron instrumentos de aprobación y adhesión. Si bien el Convenio aún no está en vigor, el Grupo de Trabajo sobre las cuestiones aduaneras relativas a los transportes, que preparó el Convenio, ha examinado medios concretos para aplicar sus disposiciones, sobre todo con respecto a las medidas de facilitación relativas al transporte internacional de alimentos perecederos y al transporte internacional de mercaderías por ferrocarril. A esos efectos se propone complementar el Convenio con nuevos protocolos.

249. En cumplimiento de una resolución de la CEPE sobre medidas de asistencia técnica para la aplicación del Convenio Internacional sobre la Armonización de los Controles de Mercancías en las Fronteras, la CEPA, la CESPAP y la CEPAL han adoptado medidas para fomentar la adhesión al Convenio.

250. En la 12a. reunión de Ministros de Obras Públicas y Transporte de los Países del Cono Sur (Asunción, del 18 al 22 de octubre de 1982) se examinó el tema de los retrasos en el paso de fronteras y se aprobó un acuerdo en el que se solicita a la CEPAL que coopere con los países en el estudio del Convenio Internacional sobre la Armonización de los Controles de Mercancías en las Fronteras. Accediendo a esta petición, la CEPAL comenzó a preparar distintos estudios que intentan destacar, entre otras cosas, las dificultades que encuentran los transportistas en los puntos de cruce de las fronteras y las medidas que se podrían adoptar para reducirlas o eliminarlas. A raíz de esto, un número cada vez mayor de países de América Latina han advertido la necesidad de armonizar sus requisitos para el cruce de fronteras.

2. *CEPE/CEPAL: aduanas*

251. El Grupo de Expertos de la CEPE sobre cuestiones aduaneras que afectan al transporte ha proseguido su labor relativa a la aplicación y actualización de distintos convenios internacionales sobre aduanas. El Convenio Aduanero relativo al Transporte Internacional de Mercancías al Amparo de los Cuadernos TIR (Convenio TIR) de 1975 (ECE/TRANS/17 Amend. 4) fue modificado en 1983 y 1984 por dos enmiendas relativas a disposiciones técnicas y administrativas. Se examinan para introducir modificaciones importantes la Convención sobre formalidades aduaneras para la importación temporal de vehículos particulares de carretera, de 1954 (Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 282, pág. 249) y la Customs Convention on the Temporary Importation of Commercial Road Vehicles, de 1956 (Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 327, pág. 123).

252. El CCA participó en la labor sobre tránsito aduanero y, habiendo emprendido un trabajo análogo en el pasado, reanudó el estudio de este tema

paralelamente con la CEPE y adoptó una resolución sobre el asunto, así como también lo hizo el Comité de Transportes Interiores de la CEPE en su 44.° período de sesiones, celebrado en febrero de 1983.

253. La CEPAL ha fomentado la aplicación en América Latina de un sistema internacional de tránsito aduanero semejante al Convenio TIR (1975). En noviembre de 1982, la ALADI y la CEPAL comenzaron a promover la firma de un acuerdo parcial, con arreglo al Tratado de Montevideo de la ALADI de 1980, entre la Argentina, el Brasil, Chile, el Paraguay y el Uruguay relativo a la aplicación del Convenio TIR (1975). Se preparó un proyecto de acuerdo y se mantuvieron conversaciones con las autoridades aduaneras de esos países. Tras esas conversaciones, durante 1984 se celebró una reunión de representantes de los países mencionados así como de los de la ALADI y la CEPAL, para examinar el proyecto de acuerdo. En esa reunión, el acuerdo fue aceptado por el Brasil, Chile, el Paraguay y el Uruguay, mientras que la Argentina señaló la necesidad de que se terminaran algunos estudios sobre ese tema.

B. *Facilitación de los procedimientos comerciales internacionales*

1. *CEPE: normas uniformes para acuerdos de comunicación (UNCA)*

254. Desde 1977 siguen estudiándose en el marco del Grupo de Trabajo sobre facilitación de los procedimientos comerciales internacionales de la CEPE los problemas de carácter jurídico que podrían plantearse al sustituir los procedimientos tradicionales (basados en la transmisión material de documento en papel) por el intercambio de datos mediante el proceso automático (PAD) y la teletransmisión.

255. En vista de la urgencia cada vez mayor de este problema, los Relatores sobre cuestiones jurídicas sugirieron que mientras se ultiman las soluciones legislativas en el plano internacional, podría ser aconsejable aplicar soluciones provisionales a algunas de las cuestiones jurídicas relativas a la transferencia automática de datos comerciales. Una de esas soluciones sería preparar un conjunto de normas uniformes para acuerdos de comunicación al que las partes que participan en el intercambio de datos comerciales podrían obligarse en forma voluntaria y expresa. Acuerdos obligatorios de ese tipo serían admisibles en virtud del principio universal de la autonomía de la voluntad de las partes a falta de disposiciones imperativas.

256. En marzo de 1985, los Relatores sobre cuestiones jurídicas presentaron un proyecto de propuesta de normas uniformes para acuerdos de comunicación (UNCA) (Publicación de la CCI No.374/2) al Grupo de expertos No. 1 de la CEPE: elementos de datos e intercambio automático de datos, el que convino en proponer al Grupo de Trabajo que se invitara a la CNUDMI, el CCA, la CCI, la OCDE y otras organizaciones interesadas a que participaran activamente en la formulación de esas normas uniformes (UNCA) en un foro apropiado. El Grupo de Trabajo hizo suya esta opinión en su 21.° período de sesiones (marzo de 1985). La CCI convocó una comisión para que examinara la preparación de un texto definitivo del proyecto UNCA. La comisión celebró su primera reunión los días 16 y 17 de enero de 1986 y se reunirá nuevamente en mayo y noviembre de ese mismo año.

2. *CEPE/UNCTAD: Directorio de elementos de datos comerciales (UNTDED) y Guía del intercambio de datos comerciales (UNTDID)*

257. El Grupo de Trabajo de la CEPE sobre facilitación de los procedimientos comerciales internacionales prosigue su labor relativa al desarrollo y mantenimiento de un Directorio de elementos de datos comerciales (TD/B/FAL/INF.79) y de una Guía del intercambio de datos comerciales (TD/B/FAL/INF.77) que proponen un conjunto de normas para el intercambio de datos comerciales internacionales. Se están revisando las "Directrices para el intercambio de datos comerciales elaboradas en la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas", que constituyen la parte 4 de la Guía de intercambio de datos comerciales (UNTDID), para que sirvan de base a una Recomendación de las Naciones Unidas.

3. *CEPE: notificación de las leyes y reglamentos relativos al comercio exterior y sus modificaciones (MUNOSYST)*

258. El Comité de la CEPE del Desarrollo del Comercio prosigue su labor encaminada a determinar si sería viable y conveniente establecer un sistema multilateral para notificar las leyes y reglamentos relacionados con el comercio exterior y sus modificaciones. Teniendo en cuenta el número siempre creciente de sistemas de información comercial creados por iniciativa oficial o con carácter comercial, el Comité decidió, antes de continuar su estudio de viabilidad, recabar el parecer de los hombres de negocios acerca de la pertinencia o necesidad de ese proyecto para las actividades mercantiles y su posible viabilidad comercial.

4. *CEPE: PAYTERMS - abreviaturas para las condiciones de pago*

259. En septiembre de 1983, el Grupo de Trabajo de la CEPE sobre facilitación de los procedimientos comerciales internacionales examinó la situación con respecto a la preparación de nuevas representaciones codificadas de los elementos que constituyen las condiciones de pago tipo. Se convino en volver a estudiar este tema cuando en varios países se hubiera adquirido más experiencia en la aplicación de estas PAYTERMS (incluidas en la Recomendación 17 aprobada por el Grupo de Trabajo de la CEPE sobre facilitación de los procedimientos comerciales internacionales (1980 y 1982) y ECE/TRADE/142).

5. *CCI: INCOTERMS - abreviaturas de términos comerciales*

260. La CCI estudia si deberían añadirse a los INCOTERMS (publicación de la CCI No. 350), un conjunto de términos comerciales relativos a las operaciones de exportación y aplicados internacionalmente, de costos unitarios más detallados. También se examina la conveniencia de modificar otras disposiciones de los INCOTERMS, sobre todo a la luz de la aplicación cada vez más frecuente de técnicas electrónicas de comunicación.

6. *OMI: armonización del término "documentos"*

261. En su 15.° período de sesiones el Comité de Facilitación de la OMI volvió a estudiar la cuestión de si el término "documentos" que aparece en varios artículos del Convenio para facilitar el tráfico marítimo internacional, de 1965, (en su forma enmendada) (OMI número de venta 78.10) comprendía el proceso automático de datos. El Comité llegó a la conclusión de que sería conveniente dar una interpretación armonizada de la expresión "documentos" de modo que incluyera no sólo la información transmitida en papel sino también aquella transmitida en cualquier otro medio que pueda ser aceptado por la parte interesada. El Consejo de la OMI ha aprobado esta interpretación armonizada.

C. *Estudios sobre la facilitación del comercio*

1. *CCI*

262. La Comisión de la CCI sobre políticas de computación, telecomunicaciones e información y sus grupos de trabajo sobre telecomunicaciones y transmisión transfronteriza de datos, ha publicado recientemente los siguientes documentos:

- "The Liberalization of Telecommunication Services—Needs and Limits"
- "An International Programme for Homologation/Certification of Equipment Attached to Telecommunication Networks"
- "Privacy Legislation, Data Protection and Legal Persons"
- "International Private Leased Circuits: The Business User's View"
- "Information Flows—An International Business Perspective"
- "ISDN—A Future Universal Telecommunications Network: A Business User View"
- "Protection of Information in Electronic Systems—Operational Guidelines"
- "Protection of Information in Electronic Systems—Management Introduction"

2. *ALADI*

263. La secretaría general de la ALADI publicó un programa de acción regional en el marco de esa organización para facilitar el comercio internacional en forma de un estudio, de fecha 3 de marzo de 1983, titulado "The facilitation of international trade" (ALADI/SEC/Estudio 6). El documento ALADI/SEC/di 85, publicado por la secretaría general el 19 de mayo de 1983, describe los estudios y actividades para facilitar el comercio y el transporte que se llevaron a cabo en 1983.

D. *CNUDMI: proceso automático de datos*

264. La CNUDMI, en su 18.° período de sesiones celebrado en 1985, como parte de su trabajo sobre el tema de las consecuencias jurídicas del proceso automático de datos para la corriente del comercio internacional, recibió el informe preparado por la secretaría sobre el valor jurídico de los registros computadorizados (A/CN.9/265). Tras deliberar sobre el informe, la Comisión aprobó una recomendación en la que se insta a los gobiernos a que examinen los requisitos y las normas jurídicas que inhiben el empleo de la nueva tecnología en el comercio y recomienda a las organizaciones internacionales que revisen y elaboren textos jurídicos relacionados con el comercio que tengan en cuenta las recomendaciones a los gobiernos (véase "Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 18.° período de sesiones (1985)", *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/40/17), párrs. 354 a 360).

265. En el 19.° período de sesiones de la CNUDMI (16 de junio a 11 de julio de 1986) se presentará un informe sobre las consecuencias jurídicas del proceso automático de datos, incluso información relativa a la labor de las organizaciones internacionales en esta esfera (A/CN.9/ 279).

VII. SITUACIÓN DE LAS CONVENCIONES

Nota de la secretaría (A/CN.9/283)
[Original: inglés]

1. En su 13.° período de sesiones, la Comisión decidió que, en cada uno de sus períodos de sesiones, examinaría la situación de las convenciones que se hubieran elaborado como resultado de su labor[a].

2. Esta nota se presenta de conformidad con esa decisión. En el anexo que se acompaña se indica la situación actual relativa a firmas, ratificaciones y adhesiones a las siguientes convenciones al 12 de mayo de 1986: Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías (Nueva York, 1974); Protocolo por el que se enmienda la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías (Viena, 1980); Convención de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Hamburgo); Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980); y Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras (Nueva York, 1958). Se ha incluido esta última Convención, que no emanó de la labor de la Comisión, en razón del notable interés que presenta para la Comisión, especialmente en lo que se refiere a su labor en la esfera del arbitraje comercial internacional.

[a]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 13.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo quinto período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/35/17), párr. 163.

ANEXO

1. *Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías (Nueva York, 1974)*

Estado	*Firma*	*Ratificación*	*Adhesión*
Argentina			9 octubre 1981
Brasil	14 junio 1974		
Bulgaria	24 febrero 1975		
Costa Rica	30 agosto 1974		
Checoslovaquia	29 agosto 1975	26 mayo 1977	
Egipto			6 diciembre 1982*
Ghana	5 diciembre 1974	7 octubre 1975	
Hungría	14 junio 1974	16 junio 1983	
Mongolia	14 junio 1974		
Nicaragua	13 mayo 1975		
Noruega[1]	11 diciembre 1975	20 marzo 1980	
Polonia	14 junio 1974		
República Democrática Alemana	14 junio 1974		
República Dominicana			23 diciembre 1977
República Socialista Soviética de Bielorrusia	14 junio 1974		
República Socialista Soviética de Ucrania	14 junio 1974		
URSS	14 junio 1974		
Yugoslavia			27 noviembre 1978

Firmas solamente: 10; ratificaciones; 4: adhesiones: 4
Ratificaciones y adhesiones necesarias para la entrada en vigor: 10

*En virtud de la adhesión al Protocolo por el que se enmienda la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías (Viena, 1980) (párrafo 2 del artículo VIII del Protocolo).

Declaración

[1]En el momento de la firma, Noruega declaró que, de conformidad con el artículo 34, la Convención no se aplicaría a los contratos de compraventa cuando el vendedor y el comprador tuvieran sus principales establecimientos en los territorios de los Estados nórdicos (Noruega, Dinamarca, Finlandia, Islandia y Suecia).

2. *Protocolo por el que se enmienda la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías (Viena, 1980)*

Estado	*Adhesión*
Egipto	6 diciembre 1982
Hungría	16 junio 1983
Argentina	19 julio 1983

Tras recibir el número necesario de adhesiones (2), el Protocolo entrará en vigor entre los Estados adherentes cuando entre en vigor la Convención.

3. *Convención de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Hamburgo)*

Estado	*Firma*	*Ratificación*	*Adhesión*
Alemania, República Federal de	31 marzo 1978		
Austria	30 abril 1979		
Barbados			2 febrero 1981
Brasil	31 marzo 1978		
Checoslovaquia[1]	6 marzo 1979		
Chile	31 marzo 1978	9 julio 1982	
Dinamarca	18 abril 1979		
Ecuador	31 marzo 1978		
Egipto	31 marzo 1978	23 abril 1979	
Estados Unidos de América	30 abril 1979		
Filipinas	14 junio 1978		
Finlandia	18 abril 1979		
Francia	18 abril 1979		
Ghana	31 marzo 1978		
Hungría	23 abril 1979	5 julio 1984	
Líbano			4 abril 1983
Madagascar	31 marzo 1978		
Marruecos			12 junio 1981
México	31 marzo 1978		
Noruega	18 abril 1979		
Pakistán	8 marzo 1979		
Panamá	31 marzo 1978		
Portugal	31 marzo 1978		
República Unida de Tanzanía			24 julio 1979
Rumania			7 enero 1982
Santa Sede	31 marzo 1978		
Senegal	31 marzo 1978	17 marzo 1986	
Sierra Leona	15 agosto 1978		
Singapur	31 marzo 1978		
Suecia	18 abril 1979		
Túnez			15 septiembre 1980
Uganda			6 julio 1979
Venezuela	31 marzo 1978		
Zaire	19 abril 1979		

Firmas solamente: 23; ratificaciones: 4; adhesiones: 7

Declaración

[1]En el momento de la firma de la Convención, la República Socialista de Checoslovaquia presentó, de conformidad con el artículo 26, una fórmula para convertir la cuantía de la responsabilidad a que se hace referencia en el párrafo 2 de ese artículo en moneda checoslovaca y calcular los límites de la responsabilidad que se aplicarían en el territorio de la República Socialista de Checoslovaquia expresados en moneda nacional.

4. *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980)*

Estado	*Firma*	*Ratificación*	*Adhesión*
Alemania, República Federal de	26 mayo 1981		
Argentina[3]			19 julio 1983
Austria	11 abril 1980		
Checoslovaquia	1 septiembre 1981		
Chile	11 abril 1980		
China	30 septiembre 1981		
Dinamarca[1]	26 mayo 1981		
Egipto			6 diciembre 1982
Estados Unidos de América	31 agosto 1981		
Finlandia[1]	26 mayo 1981		
Francia	27 agosto 1981	6 agosto 1982	
Ghana	11 abril 1980		
Hungría[2 3]	11 abril 1980	16 junio 1983	
Italia	30 septiembre 1981		
Lesotho	18 junio 1981	18 junio 1981	
Noruega[1]	26 mayo 1981		
Países Bajos	29 mayo 1981		
Polonia	28 septiembre 1981		
República Árabe Siria			19 octubre 1982
República Democrática Alemana	13 agosto 1981		
Singapur	11 abril 1980		
Suecia[1]	26 mayo 1981		
Venezuela	28 septiembre 1981		
Yugoslavia	11 abril 1980	27 marzo 1985	

Firmas solamente: 17; ratificaciones: 4; adhesiones: 3
Ratificaciones y adhesiones necesarias para la entrada en vigor: 10

Declaraciones y reservas

[1]En el momento de firmar la Convención, los Gobiernos de Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia declararon, de conformidad con el párrafo 1 del artículo 92, que no quedarían obligados por la Parte II de la Convención (Formación del Contrato).

[2]En el momento de ratificar la Convención, el Gobierno de Hungría declaró que consideraba que las Condiciones generales de entrega de mercaderías entre organizaciones de los Estados miembros del Consejo de Ayuda Económica Mutua estaban sujetas a las disposiciones del artículo 90 de la Convención.

[3]En el momento de ratificar la Convención, los Gobiernos de Argentina y Hungría declararon, de conformidad con los artículos 12 y 96 de la Convención, que cualquier disposición del artículo 11, el artículo 29 o la Parte II de la Convención que permite efectuar un contrato de compraventa o su modificación o terminación mediante acuerdo o cualquier otra oferta, aceptación u otra indicación de intención de forma distinta de la escrita, no es aplicable cuando cualquier parte tiene su establecimiento en sus respectivos Estados.

5. *Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras (Nueva York, 1958)*

Estado	*Firma*	*Ratificación*	*Adhesión*
Alemania, República Federal de[2]		10 junio 1958	30 junio 1961
Argentina	26 agosto 1958		
Australia			26 marzo 1975
Austria[2]			2 mayo 1961
Bélgica[2]	10 junio 1958	18 agosto 1975	
Benín			16 mayo 1974
Botswana[1 2]			20 diciembre 1971
Bulgaria[2 3]	17 diciembre 1958	10 octubre 1961	
Canadá[1 6]			12 mayo 1986

Estado	*Firma*	*Ratificación*	*Adhesión*
Colombia			25 septiembre 1979
Costa Rica	10 junio 1958		
Cuba[1 2 3]			30 diciembre 1974
Checoslovaquia[2 3]	3 octubre 1958	10 julio 1959	
Chile			4 septiembre 1975
Chipre[1 2]			29 diciembre 1980
Dinamarca[1 2]			22 diciembre 1972
Djibouti			14 junio 1983
Ecuador[1 2]	17 diciembre 1958	3 enero 1962	
Egipto			9 marzo 1959
El Salvador	10 junio 1958		
España			12 mayo 1977
Estados Unidos de América[1 2]			30 septiembre 1970
Filipinas	10 junio 1958	6 julio 1967	
Finlandia	29 diciembre 1958	19 enero 1962	
Francia[1 2]	25 noviembre 1958	26 junio 1959	
Ghana			9 abril 1968
Grecia[1 2]			16 julio 1962
Guatemala[1 2]			21 marzo 1984
Haití			5 diciembre 1983
Hungría[1 2]			5 marzo 1962
India[1 2]	10 junio 1958	13 julio 1960	
Indonesia[1 2]			7 octubre 1981
Irlanda[2]			12 mayo 1981
Israel	10 junio 1958	5 enero 1959	
Italia			31 enero 1969
Japón[2]			20 junio 1961
Jordania	10 junio 1958	15 noviembre 1979	
Kampuchea Democrática			5 enero 1960
Kuwait[2]			28 abril 1978
Luxemburgo[2]	11 noviembre 1958	9 septiembre 1983	
Madagascar[1 2]			16 julio 1962
Malasia[1 2]			5 noviembre 1985
Marruecos[2]			12 febrero 1959
México			14 abril 1971
Mónaco[1 2]	31 diciembre 1958	2 junio 1982	
Níger			14 octubre 1964
Nigeria[1 2]			17 marzo 1970
Noruega[2 4]			14 marzo 1961
Nueva Zelandia[2]			6 enero 1983
Países Bajos[2]	10 junio 1958	24 abril 1964	
Pakistán	30 diciembre 1958		
Panamá			10 octubre 1984
Polonia[1 2]	10 junio 1958	3 octubre 1961	
Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte[2]			24 septiembre 1975
República Árabe Siria	9 marzo 1959		
República Centroafricana[1 2]			15 octubre 1962
República de Corea[1 2]			8 febrero 1973
República Democrática Alemana[1 2 3]			20 febrero 1975
República Socialista Soviética de Bielorrusia[2 3]	29 diciembre 1958	15 noviembre 1960	
República Socialista Soviética de Ucrania[2 3]	29 diciembre 1958	10 octubre 1960	
República Unida de Tanzanía[2]			13 octubre 1964
Rumania[1 2 2]			13 septiembre 1961
San Marino			17 mayo 1979
Santa Sede[1 2]			14 mayo 1975
Sri Lanka	30 diciembre 1958	9 abril 1962	
Sudáfrica			3 mayo 1976
Suecia	23 diciembre 1958	28 enero 1972	
Suiza[2]	29 diciembre 1958	1 junio 1965	

Estado	*Firma*	*Ratificación*	*Adhesión*
Tailandia			21 diciembre 1959
Trinidad y Tabago[1 2]			14 febrero 1966
Túnez[1 2]			17 julio 1967
URSS[2 3]	29 diciembre 1958	24 agosto 1960	
Uruguay			30 marzo 1983
Yugoslavia[1 2 5]			26 febrero 1982

Firmas solamente: 4; ratificaciones: 21; adhesiones: 49
Entrada en vigor: 7 de junio de 1959

Declaraciones y reservas

(Con exclusión de declaraciones de orden territorial y de ciertas otras reservas y declaraciones de carácter político)

[1]La Convención se aplicará únicamente a las diferencias derivadas de relaciones jurídicas, contractuales o no, consideradas de naturaleza comercial conforme a la ley nacional.

[2]La Convención se aplicará al reconocimiento y ejecución de sentencias arbitrales dictadas en el territorio de otro Estado contratante.

[3]Con respecto a las sentencias arbitrales dictadas en el territorio de Estados no contratantes, la Convención se aplicará únicamente en la medida en que esos Estados observen la reciprocidad.

[4]La Convención no se aplicará a los diferendos en que el objeto de las actuaciones consista en bienes inmuebles situados en el Estado o en un derecho en o a esos bienes.

[5]La Convención se aplicará únicamente a las sentencias arbitrales adoptadas después de la entrada en vigor de la Convención.

[6]Con respecto a la Provincia de Alberta, el Gobierno del Canadá aplicará la Convención sólo al reconocimiento y ejecución de sentencias arbitrales dictadas en el territorio de otro Estado contratante.

VIII. CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA

Informe del Secretario General (A/CN.9/282)
[Original: inglés]

1. En el 18.° período de sesiones de la Comisión[1], hubo acuerdo general en que debía continuarse y fortalecerse el patrocinio de simposios y seminarios regionales sobre el derecho mercantil internacional. Se observó que esos simposios y seminarios eran sumamente beneficiosos para abogados jóvenes y funcionarios públicos de países en desarrollo.

2. La Asamblea General, en su resolución 40/71 de 11 de diciembre de 1985 relativa al informe de la Comisión sobre la labor realizada en su 18.° período de sesiones, reafirmó la importancia, en particular para los países en desarrollo, de la labor de la Comisión relativa a capacitación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional. También reafirmó la conveniencia de que la Comisión patrocinara simposios y seminarios, en especial de carácter regional, para fomentar esa capacitación y asistencia en materia de derecho mercantil internacional. La Asamblea General expresó asimismo su reconocimiento a los gobiernos, organizaciones regionales e instituciones que habían colaborado con la secretaría en la organización de simposios y seminarios regionales, e invitó a los gobiernos, organizaciones internacionales e instituciones a que prestaran asistencia a la secretaría en la financiación y organización de simposios y seminarios, en particular en países en desarrollo. La Asamblea General invitó igualmente a los gobiernos, órganos competentes de las Naciones Unidas y a organizaciones, instituciones y particulares a que aportasen contribuciones voluntarias que permitieran a nacionales de países en desarrollo participar en dichos simposios y seminarios.

3. A continuación se indican, en el orden cronológico en que han tenido lugar, las principales actividades realizadas en esta esfera desde la fecha del informe sobre capacitación y asistencia presentado a la Comisión (A/CN.9/270) en su 18.° período de sesiones.

4. La Cámara de Comercio de Bogotá y la secretaría de la CNUDMI organizaron un seminario regional sobre derecho mercantil internacional y comercio exterior (Bogotá, Colombia, 22 y 23 de abril de 1985), con el apoyo de la secretaría de la Organización de los Estados Americanos. Al seminario asistieron abogados en ejercicio, profesores de derecho y hombres de negocios de países de la región andina. Entre los temas estudiados figuraron la función de la CNUDMI en América Latina, el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Hamburgo), la Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías (Nueva York, 1974), la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980) (en adelante denominada la Convención de Compraventas de Viena), los Reglamentos de Arbitraje y de Conciliación de la CNUDMI, la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional (en adelante denominada la Ley Modelo de la CNUDMI) y el proyecto de guía jurídica de la CNUDMI para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales.

5. La secretaría de la CNUDMI participó en un seminario denominado "International Arbitration Rules—Diversity of Choise" (17 de mayo de 1985, Londres) organizado por el Chartered Institute of Arbitrators, Londres. Participaron en el seminario abogados, árbitros y hombres de negocios, principalmente del Reino Unido. Hubo también algunos participantes de Europa continental. Entre las normas presentadas y examinadas figuraron los Reglamentos de Arbitraje y de Conciliación de la CNUDMI.

6. La secretaría de la CNUDMI participó en la reunión de un grupo de expertos (9 a 13 de septiembre de 1985, Viena) convocada por la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial con objeto de formular directrices para la importación, el montaje y la fabricación de maquinaria agrícola. El objeto de la reunión fue preparar directrices que facilitaran a entidades de países en desarrollo la celebración de contratos para importar, montar y fabricar maquinaria agrícola. Participaron en la reunión expertos de todas las regiones.

7. La secretaría de la CNUDMI participó en la reunión anual del Consejo Internacional de las Asociaciones de Negociantes en Cueros y Pieles (11 a 13 de septiembre, 1985, Cannes, Francia). En esa reunión, a la que asistieron unas 40 delegaciones nacionales del Consejo de las diversas regiones del mundo, los textos siguientes figuraron entre los temas examinados: la Ley Modelo de la CNUDMI y la Convención de Compraventas de Viena.

[1]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor de su 18.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/40/17), párrs. 366 y 367.

8. La secretaría de la CNUDMI participó en las Pacific Rim Conferences on International Commercial Arbitration, (19 a 21 de septiembre de 1985, Auckland, Nueva Zelandia; 24 de septiembre de 1985, Sidney, Australia; 28 de septiembre de 1985, Hong Kong) organizadas por el Chatered Institute of Arbitrators, de Londres, y, en lo que respecta a la conferencia celebrada en Hong Kong, copatrocinada por la Asociación Internacional de Abogados. A esas conferencias asistieron abogados de los países en que se celebraron las conferencias, y muchos otros de diversos países de la región del Lejano Oriente. La Ley Modelo de la CNUDMI constituyó el principal tema en las tres conferencias.

9. La secretaría de la CNUDMI participó en un seminario sobre derecho mercantil y en consultas sobre la legislación vigente y futura sobre derecho mercantil (7 a 9 de octubre de 1985, Beijing, China) organizado por el Consejo chino para la promoción del comercio internacional. Los temas incluyeron la Convención de Compraventas de Viena, el Reglamento de Conciliación de la CNUDMI, y la Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras, Nueva York, 1958.

10. La secretaría de la CNUDMI participó en una conferencia sobre arbitraje comercial internacional (14 a 16 de octubre de 1985, Quebec, Canadá) organizada por la Universidad de Laval. A la conferencia asistieron abogados del Canadá, Estados Unidos de América y Europa occidental. Uno de los principales temas examinados fue la Ley Modelo de la CNUDMI.

11. La secretaría de la CNUDMI participó en un seminario internacional sobre derecho mercantil (17 de octubre de 1985, Ottawa, Canadá) organizado por el Departamento de Justicia del Canadá. Se proporcionó información a los participantes sobre las actividades de la CNUDMI relativas, en particular, al proceso automático de datos y el valor jurídico de los registros computadorizados.

12. La secretaría de la CNUDMI participó en un seminario sobre los métodos de solución de controversias comerciales (28 y 29 de octubre de 1985, Radenci, Yugoslavia) organizado por la Cámara de Comercio de la República Socialista de Eslovenia. Entre los temas examinados figuraron los Reglamentos de Arbitraje y de Conciliación de la CNUDMI, y la Ley Modelo de la CNUDMI.

13. La secretaría de la CNUDMI participó en una conferencia titulada "UNCITRAL Model Law—the Inmediate Impact" (29 de noviembre de 1985, Londres) organizada por el Chartered Institute of Arbitrators, de Londres. Los participantes procedían principalmente del Reino Unido. No obstante, asistieron también algunos participantes de jurisdicciones (por ejemplo, el Canadá, Hong Kong) en que se examina detenidamente la adopción de la Ley Modelo de la CNUDMI.

14. El Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano y el Centro de El Cairo de arbitraje comercial internacional organizaron un seminario regional sobre arbitraje comercial internacional (20 a 22 de enero de 1986, El Cairo), con la cooperación de la secretaría de la CNUDMI. Los temas examinados incluyeron los servicios y actividades del Centro de El Cairo de arbitraje comercial internacional, el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI y la Ley Modelo de la CNUDMI. Al seminario asistieron muchos abogados y hombres de negocios de los países del Oriente Medio.

15. La secretaría de la CNUDMI participó en reuniones de un comité de redacción de la Uniform Law Conference (5 a 8 de febrero de 1986, Ottawa, Canadá) y del British Columbia Task Force (10 y 11 de febrero de 1986, Vancouver, Canadá). Esas reuniones se convocaron para examinar la posible aplicación de la Ley Modelo de la CNUDMI.

16. La secretaría de la CNUDMI participó en un grupo de trabajo sobre indemnización convencional y cláusulas penales (7 de febrero de 1986, París) establecido por la Cámara de Comercio Internacional. El grupo de trabajo prepara una guía jurídica para la redacción de normas sobre indemnización convencional y cláusulas penales que puedan incluirse en contratos comerciales internacionales.

17. La secretaría de la CNUDMI participó en un seminario titulado "International Commercial Arbitration—the UNCITRAL Model Law" (10 a 14 de marzo de 1986, Dubrovnik, Yugoslavia) organizado por el Inter-University Centre of Postgraduate Studies, Dubrovnik, Yugoslavia. El principal tema de examen fue la Ley Modelo de la CNUDMI, pero se analizaron también otras cuestiones de arbitraje comercial internacional. Al seminario asistieron estudiantes ya diplomados, auxiliares investigadores, y asociaciones de abogados jóvenes de Europa del Este y occidental.

18. La secretaría de la CNUDMI participó en un seminario titulado "Paperless Trading and the Law in the European Economic Community" (17 y 18 de marzo de 1986, Bruselas) organizado por el Comité Européen Lex Informatica Mercatoriaque (CELIM). Al seminario asistieron aproximadamente cien abogados y técnicos de los países de las Comunidades Europeas. Entre los temas examinados figuró la aplicación de lo recomendado por la CNUDMI en su 18.° período de sesiones sobre el valor jurídico de los registros computadorizados[2].

19. La secretaría de la CNUDMI prestó asistencia en la formación impartida en la parte dedicada al arbitraje de un "Development Lawyers Course" (19 a 21 de marzo de 1986, Roma) organizado por el International Development Law Institute, Roma. Al curso asistieron abogados de países en desarrollo, en particular de Africa. Entre ellos figuraban asesores jurídicos de los gobiernos, entidades gubernamentales y organizaciones financieras. Se examinaron los Reglamentos de Arbitraje y de Conciliación de la CNUDMI y la Ley Modelo de la CNUDMI.

---

[2] *Ibid.*, párr. 360.

20. La secretaría de la CNUDMI participó en un seminario (1 de abril de 1986, Viena) sobre actividades de la CNUDMI, en particular en la esfera del arbitraje, organizado por la Cámara Federal de Comercio de Austria. Asistieron participantes de países de Europa del Este y occidental.

21. En algunas ocasiones distintas de las mencionadas en los párrafos precedentes, la secretaría de la CNUDMI organizó reuniones de abogados con objeto de promover la labor de la Comisión. La secretaría contribuyó también con artículos para publicaciones jurídicas sobre diversos aspectos de los trabajos de la Comisión. La secretaría tiene la intención de mantenerse en contacto con gobiernos y organizaciones para ayudarles en la organización de simposios y seminarios.

22. Desde el 18.° período de sesiones de la Comisión, cuatro pasantes recibieron capacitación en la secretaría de la CNUDMI y coadyuvaron a los proyectos que ejecuta la Comisión.

23. La secretaría de la CNUDMI agradece a los organizadores de las conferencias, seminarios y reuniones mencionadas anteriormente que la hayan invitado a participar en ellas. En casi todas las ocasiones los gastos de participación de la secretaría los sufragaron total o parcialmente los organizadores.

I. PROYECTO DE CONVENCIÓN SOBRE LETRAS DE CAMBIO INTERNACIONALES Y PAGARÉS INTERNACIONALES

(con las revisiones introducidas por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en su 19.° período de sesiones, Nueva York, 23 junio a 11 julio 1986*)

Capítulo I. Ámbito de aplicación y forma del título

Artículo 1

1) La presente Convención se aplicará a las letras de cambio internacionales y a los pagarés internacionales.

2) Una letra de cambio internacional es un título escrito con el encabezamiento "letra de cambio internacional (Convención de . . .)" que:

a) Contiene en su texto las palabras "letra de cambio internacional (Convención de . . .)";

b) Contiene una orden incondicional del librador dirigida al librado de pagar una suma determinada de dinero al tomador o a su orden;

c) Es pagadero a la vista o a plazo fijo;

d) Está fechado;

e) Especifica por lo menos dos de los lugares siguientes e indica que los lugares así especificados están situados en Estados diferentes:

i) El lugar donde se libra la letra;
ii) El lugar indicado junto a la firma del librador;
iii) El lugar indicado junto al nombre del librado;
iv) El lugar indicado junto al nombre del tomador;
v) El lugar del pago;

f) Está firmada por el librador.

3) Un pagaré internacional es un título escrito con el encabezamiento "pagaré internacional (Convención de . . .)" que:

a) Contiene en su texto las palabras "pagaré internacional (Convención de . . .)";

b) Contiene una promesa incondicional mediante la que el suscriptor se compromete a pagar una determinada suma de dinero al tomador o a su orden;

c) Es pagadero a la vista o a plazo fijo;

d) Está fechado;

e) Especifica por lo menos dos de los lugares siguientes e indica que los lugares así especificados están situados en Estados diferentes:

i) El lugar en que se suscribe el pagaré;
ii) El lugar indicado junto a la firma del suscriptor;
iii) El lugar indicado junto al nombre del tomador;
iv) El lugar del pago;

f) Está firmado por el suscriptor.

4) El hecho de que se pruebe que lo indicado en el inciso *e)* del párrafo 2) o en el inciso *e)* del párrafo 3) del presente artículo es incorrecto no afectará a la aplicación de la presente Convención.

5) La presente Convención no se aplicará a los cheques.

Artículo 2

La presente Convención se aplicará estén o no situados en Estados contratantes los lugares indicados en una letra de cambio internacional o en un pagaré internacional conforme a lo dispuesto en el párrafo 2) *e)* o en el párrafo 3) *e)* del artículo 1.

Capítulo II. Interpretación

Sección 1. Disposiciones generales

Artículo 3

En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en las operaciones internacionales.

Artículo 4

En la presente Convención:

1) El término "letra" designa una letra de cambio internacional sujeta a la presente Convención;

2) El término "pagaré" designa un pagaré internacional sujeto a la presente Convención;

3) El término "título" designa una letra o un pagaré;

4) El término "librado" designa a la persona contra la cual se libra una letra pero que no la ha aceptado;

5) El término "tomador" designa a la persona en cuyo favor el librador ordena que se efectúe el pago o a la cual el suscriptor promete pagar;

6) El término "tenedor" designa a la persona que está en posesión de un título de conformidad con lo dispuesto en el artículo 14;

7) El término "tenedor protegido" designa al tenedor de un título que estaba completo cuando lo recibió o que, de ser un título incompleto en la forma descrita en el artículo 11 1), fue

*Por falta de tiempo la Comisión no consideró algunas propuestas del grupo de redacción con respecto a los artículos 38 1), 40 1), 41, 48, 66, 72 1), 73 2) y 80 1) *c)* que han sido incorporadas en este texto.

completado de conformidad con las facultades conferidas, a condición de que, en el momento en que pasó a ser tenedor:

a) No hubiera tenido conocimiento de ninguna acción o excepción relativa al título según lo dispuesto en el artículo 25, salvo la del párrafo 1) *c)* ii), ni del hecho de que éste hubiese sido protestado por falta de aceptación o de pago; y

b) No hubiera expirado el plazo previsto en el artículo 51 para la presentación de ese título para el pago;

8) El término "firmante" designa a cualquier persona que ha firmado un título en calidad de librador, suscriptor, aceptante, endosante o avalista;

9) El término "vencimiento" designa la fecha de pago a que se refiere el artículo 8;

10) El término "firma" designa la firma manuscrita o la puesta mediante facsímile o cualquier otro medio que produzca el equivalente de una autenticación, y el término "firma falsificada" comprende la firma estampada mediante el uso ilícito o no autorizado de cualquiera de esos medios;

11) El término "moneda" comprende también una unidad monetaria de cuenta establecida por una institución intergubernamental o mediante acuerdo entre dos o más Estados, si bien la presente Convención será aplicable sin perjuicio de las normas de la institución intergubernamental o de las cláusulas del acuerdo.

Artículo 5

A los fines de la presente Convención, se considerará que una persona tiene conocimiento de un hecho si tiene efectivamente conocimiento de ese hecho o no hubiera podido desconocer su existencia.

Sección 2. Interpretación de los requisitos formales

Artículo 6

La suma de un título se considera determinada incluso si el título establece el pago:

a) Con interés;

b) En plazos sucesivos;

c) En plazos sucesivos, con la estipulación en el título de que, en caso de no pagarse cualquiera de las cuotas, será exigible la totalidad del saldo no pagado;

d) Con arreglo a un tipo de cambio indicado en el título o que se haya de determinar tal como se establezca en el título; o

e) En una moneda distinta de aquella en que está librado el título.

Artículo 7

1) En caso de discrepancia entre el importe del título expresado en letras y el expresado en cifras, será válida la cantidad expresada en letras.

2) Si el valor del título está expresado en una moneda que tenga denominación idéntica a la de por lo menos otro Estado distinto del Estado en que haya de efectuarse el pago, como se indica en el título, y la moneda especificada no se identifica como la de Estado alguno, se considerará que esa moneda es la del Estado en el cual ha de efectuarse el pago.

3) Si el título indica que devengará intereses sin especificar la fecha en que comenzarán a correr, los intereses correrán a partir de la fecha del título.

4) La estipulación de intereses inserta en un título se tendrá por no escrita a menos que se indique el tipo de interés que ha de pagarse.

5) El tipo de interés que ha de pagarse podrá ser fijo o variable. Para que un tipo de interés variable sea admisible a estos efectos, tendrá que variar en relación con uno o más tipos de referencia de conformidad con cláusulas estipuladas en el título, cada uno de los cuales deberá estar publicado o ser de otra manera de conocimiento público y no podrá ser fijado unilateralmente, directa o indirectamente, por una persona que, al momento en que la letra se libre o el pagaré se suscriba, esté designada en el título como tomador, librado, o presente o futuro firmante u otro tenedor.

6) Cuando el tipo de interés pagadero haya de ser variable, podrá estipularse expresamente en el título que no será más alto ni más bajo que uno especificado, o que las variaciones podrán limitarse de cualquier otra forma.

7) Si un tipo de interés variable no cumpliese los requisitos previstos en el párrafo 5) del presente artículo o si por cualquier motivo no fuese posible determinar su valor numérico respecto de algún período, el tipo de interés pagadero durante ese período se calcularía con arreglo a lo previsto en el artículo 66 2).

Artículo 8

1) El título se considerará pagadero a la vista:

a) Si indica que es pagadero a la vista, a requerimiento o contra presentación o si contiene alguna expresión equivalente; o

b) Si no indica la fecha del pago.

2) Cuando un título pagadero en una fecha determinada sea aceptado, endosado o avalado después de su vencimiento será pagadero a la vista respecto del aceptante, el endosante o el avalista.

3) El título se considerará pagadero a plazo fijo si indica que es pagadero:

a) En una fecha determinada o a un cierto plazo desde una fecha determinada o a un cierto plazo desde la fecha del título; o

b) A un cierto plazo vista; o

c) En plazos sucesivos; o

d) En plazos sucesivos, con la estipulación en el título de que, en caso de no pagarse cualquiera de las cuotas, será exigible la totalidad del saldo no pagado.

4) El momento de pago del título pagadero a un cierto plazo a partir de la fecha se determinará con referencia a la fecha del título.

5) El vencimiento de una letra pagadera a plazo vista se determinará por la fecha de su aceptación.

6) La fecha de vencimiento de un título pagadero a la vista será aquella en que se presenta para su pago.

7) El vencimiento de un pagaré pagadero a plazo vista se determinará mediante la fecha del visado suscrito por el

firmante en el pagaré o, si éste se negara a firmarlo, desde la fecha de la presentación.

8) Cuando un título se libra o se expide pagadero a uno o más meses después de determinada fecha, o después de la fecha del título o a plazo vista, el título vencerá en la fecha correspondiente del mes en que debe hacerse el pago. Si no existe una fecha correspondiente, el título vencerá el último día de ese mes.

Artículo 9

1) La letra podrá:

a) Librarse contra dos o más librados;

b) Ser librada por dos o más libradores;

c) Ser pagadera a dos o más tomadores.

2) El pagaré podrá:

a) Ser suscrito por dos o más suscriptores;

b) Ser pagadero a dos o más tomadores.

3) Si el título es pagadero a dos o más tomadores alternativamente, podrá pagarse a cualquiera de ellos, y cualquiera de ellos que se halle en posesión del título podrá ejercer los derechos del tenedor. En los demás casos, el título será pagadero a todos ellos y los derechos del tenedor sólo podrán ser ejercidos por todos ellos.

Artículo 10

La letra podrá:

a) Librarse contra el propio librador;

b) Librarse a su propia orden.

Sección 3. Modo de completar un título incompleto

Artículo 11

1) El título incompleto que cumpla con los requisitos establecidos en el párrafo 2) *a)* y *f)* o en el párrafo 3) *a)* y *f)* del artículo 1, pero que carezca de otros elementos propios de uno o más de los requisitos establecidos en el artículo 1 2) o 3) podrá completarse, y el título así completado surtirá efectos como letra o como pagaré.

2) Cuando tal título sea completado sin poder suficiente o de manera distinta de la estipulada en el poder conferido:

a) El firmante que haya firmado el título antes de haberse completado éste podrá invocar esa falta de poder suficiente como excepción contra el tenedor que hubiese tenido conocimiento de tal falta de poder en el momento de pasar a ser tenedor;

b) El firmante que haya firmado el título después de haberse completado éste será responsable según lo dispuesto en el título así completado.

Capítulo III. Transferencia

Artículo 12

Se transferirá un título:

a) Mediante endoso y entrega del título por el endosante al endosatario; o

b) Mediante la mera tradición del título, si el último endoso es en blanco.

Artículo 13

1) El endoso debe escribirse en el título o en un suplemento añadido a él *("allonge")*. Debe ser firmado.

2) Un endoso puede ser:

a) En blanco, es decir, mediante una firma solamente o mediante una firma acompañada de una declaración en el sentido de que el título es pagadero a cualquier persona en cuya posesión esté;

b) Nominativo, es decir, mediante la firma acompañada del nombre de la persona a quien es pagadero el título.

Artículo 14

1) Se entenderá por tenedor:

a) Al tomador que esté en posesión del título; o

b) A la persona que esté en posesión de un título que se le haya endosado o cuyo último endoso sea en blanco, y en el que figure una cadena ininterrumpida de endosos, aunque uno de ellos sea falso o haya sido firmado por un mandatario sin poder suficiente.

2) Cuando un endoso en blanco vaya seguido de otro endoso, la persona que haya firmado este último se considerará endosatario en virtud del endoso en blanco.

3) Una persona no perderá el carácter de tenedor aun cuando el título se haya obtenido en circunstancias, inclusive incapacidad o fraude, violencia o error de cualquier tipo, que darían origen a acciones o excepciones respecto del título.

Artículo 15

El tenedor de un título cuyo último endoso sea en blanco podrá:

a) Endosar nuevamente el título, ya sea en blanco o a una persona determinada; o

b) Convertir el endoso blanco en un endoso nominativo indicando que el título es pagadero a su nombre o al de otra persona determinada; o

c) Transferir el título de conformidad con el artículo 12 *b)*.

Artículo 16

1) Cuando el librador o el suscriptor haya insertado en el título palabras tales como "no negociable", "no transmisible", "no a la orden", "páguese a (X) solamente", u otra expresión equivalente, el título sólo podrá transferirse a efectos de cobro, y cualquier endoso, incluso en el caso en que no contenga palabras que autoricen al endosatario a cobrar el título, se considerará un endoso para el cobro.

2) Cuando un endoso contenga las palabras "no negociable", "no transmisible", "no a la orden", "páguese a (X) solamente", u otra expresión equivalente, el título no podrá volver a transferirse salvo a efectos de cobro, y cualquier endoso, incluso en el caso de que no contenga palabras que autoricen al endosatario a cobrar el título, se considerará un endoso para el cobro.

Artículo 17

1) El endoso debe ser incondicional.

2) El endoso condicional transferirá el título independientemente de que se cumpla la condición. La condición se tendrá por no escrita respecto de los firmantes y adquirentes posteriores al endosatario.

Artículo 18

El endoso relativo a una parte de la suma pagadera en virtud del título no surtirá efectos de endoso.

Artículo 19

Cuando haya dos o más endosos, se presumirá que se hicieron en el orden en que aparecen en el título, salvo prueba en contrario.

Artículo 20

1) Cuando en el endoso figuren las palabras "para cobro", "para depósito", "valor al cobro", "por poder", "páguese a cualquier banco", u otra expresión equivalente, que autoricen al endosatario a cobrar el título (endoso para el cobro), éste:

a) Sólo podrá endosar el título a efectos de cobro;

b) Podrá ejercer todos los derechos que dimanen del título;

c) Estará sujeto a todas las acciones y excepciones que puedan dirigirse contra el endosante.

2) El endosante para el cobro no será responsable en relación con el título ante ningún tenedor posterior.

Artículo 21

El tenedor de un título podrá transferirlo a un firmante anterior o al librado de conformidad con el artículo 12; no obstante, en el caso en que el adquirente sea un tenedor anterior del título, no se requerirá endoso y podrá cancelarse todo endoso que le impida adquirir el carácter de tenedor.

Artículo 22

El título podrá ser transferido de conformidad con el artículo 12 después de su vencimiento, excepto por el librado, el aceptante o el suscriptor.

Artículo 23

1) Cuando un endoso sea falso, la persona cuyo endoso se haya falsificado o cualquiera de los firmantes que haya firmado el título antes de la falsificación tendrá derecho a recibir indemnización por los daños que haya sufrido como consecuencia de la falsificación:

a) Del falsificador;

b) De la persona a quien el falsificador haya transferido directamente el título;

c) Del firmante o del librado que haya pagado el título al falsificador directamente o por conducto de uno o más endosatarios para el cobro.

2) Sin embargo, el endosatario para el cobro no incurrirá en responsabilidad en virtud del párrafo 1) si en el momento en que:

a) Paga a su mandante o le comunica que ha recibido el importe del título; o

b) Recibe el importe del título;

cualquiera que sea el evento posterior, no tiene conocimiento de la falsificación, siempre que el desconocimiento no se deba a negligencia de su parte.

3) Igualmente, el firmante o el librado que pague un título no incurrirá en responsabilidad en virtud del párrafo 1) si, en el momento en que pagó el título, no tenía conocimiento de la falsificación, siempre que el desconocimiento no se debiera a negligencia de su parte.

4) Salvo en lo que respecta al falsificador, la indemnización prevista en el párrafo 1) no excederá de la suma a que se refieren los artículos 66 y 67.

Artículo 23 bis

1) Cuando un título sea endosado por un mandatario sin poder suficiente para obligar a su mandante, el mandante o cualquier firmante del título antes de ese endoso tendrá derecho a recibir indemnización por los daños que haya sufrido como consecuencia del endoso:

a) Del mandatario;

b) De la persona a quien el mandatario haya transferido directamente el título;

c) Del firmante o del librado que haya pagado el título al mandatario directamente o por conducto de uno o más endosatarios para el cobro.

2) Sin embargo, el endosatario para el cobro no incurrirá en responsabilidad en virtud del párrafo 1) si en el momento en que:

a) Paga a su mandante o le comunica que ha recibido el importe del título; o

b) Recibe el importe del título;

cualquiera que sea el evento posterior, no tiene conocimiento de que el endoso no obliga al mandante, siempre que el desconocimiento no se deba a negligencia de su parte.

3) Igualmente, el firmante o el librado que pague un título no incurrirá en responsabilidad en virtud del párrafo 1) si, en el momento en que pagó el título, no tenía conocimiento de que el endoso no obligaba al mandante, siempre que el desconocimiento no se debiera a negligencia de su parte.

4) Salvo en lo que respecta al mandatario, la indemnización prevista en el párrafo 1) no excederá de la suma a que se refieren los artículos 66 y 67.

Capítulo IV. Derechos y obligaciones

Sección 1. Derechos del tenedor y del tenedor protegido

Artículo 24

1) El tenedor de un título tendrá todos los derechos que se le confieren en virtud de la presente Convención respecto de cualquiera de los firmantes del título.

2) El tenedor tendrá derecho a transferir el título de conformidad con el artículo 12.

Artículo 25

1) Un firmante podrá oponer a un tenedor que no sea tenedor protegido:

a) Cualquier excepción que pueda oponerse en virtud de la presente Convención;

b) Salvo lo previsto en el párrafo 3) del presente artículo, cualquier excepción basada en el negocio subyacente entre esa persona y el librador o entre esa persona y el firmante que la sucedió, o derivada de las circunstancias en que esa persona pasó a ser firmante;

c) Cualquier excepción derivada de:

i) La transacción subyacente entre él y el tenedor;

ii) Cualquier otra transacción entre él y el tenedor que sirva de excepción respecto de la responsabilidad contractual;

d) Cualquier excepción basada en la incapacidad de dicha persona para obligarse en virtud de ese título o en el hecho de que firmó sin tener conocimiento de que su firma lo convertía en obligado cambiario, a condición de que esa falta de conocimiento no se debiera a negligencia de su parte.

2) Salvo lo previsto en el párrafo 3) del presente artículo, los derechos basados en el título de un tenedor que no sea tenedor protegido podrán ser objeto de cualquier reclamación válida sobre el título por cualquier persona.

3) El tenedor que no sea un tenedor protegido estará sujeto a una excepción, en virtud del párrafo 1) *b)*, o a una acción, en virtud del párrafo 2) del presente artículo, sólo cuando haya adquirido el título con conocimiento de dicha excepción o acción o cuando lo haya obtenido mediante fraude o robo o haya participado en algún momento en un fraude o robo relacionado con dicho título. Sin embargo, el tenedor que haya adquirido el título después de la expiración del plazo para su presentación al pago estará sujeto a cualquier acción o excepción relativa al título a que hubiera estado sujeto quien se lo transfirió.

4) El firmante no podrá oponer como excepción contra un tenedor que no sea tenedor protegido el hecho de que un tercero pueda ejercer una acción sobre el título, a menos que:

a) Dicho tercero haya ejercido una reclamación válida sobre el título; o

b) Dicho tenedor haya adquirido el título mediante hurto, haya falsificado la firma del tomador o del endosatario, o haya participado en tal hurto o falsificación.

Artículo 26

1) Un firmante sólo podrá oponer a un tenedor protegido las siguientes excepciones:

a) Las basadas en el artículo 29 1), el artículo 30, el artículo 31 1), el artículo 32 3) y los artículos 49, 53, 59 y 80 de la presente Convención;

b) Las basadas en el negocio subyacente entre el firmante y ese tenedor o derivadas de un acto fraudulento realizado por tal tenedor para obtener la firma de esa persona en el título;

c) Las basadas en la incapacidad de ese firmante para obligarse en virtud del título o en el hecho de que esa persona firmó sin tener conocimiento de que su firma la convertía en firmante del título, a condición de que esa falta de conocimiento no se debiera a negligencia de su parte.

2) Los derechos del tenedor protegido sobre el título no podrán ser objeto de ninguna reclamación sobre el título por parte de persona alguna, con la excepción de una reclamación válida derivada del negocio subyacente entre el tenedor y la persona que efectúe la reclamación o derivada de un acto fraudulento realizado por tal tenedor para obtener la firma de esa persona en el título.

Artículo 27

1) La transmisión del título por un tenedor protegido conferirá a cualquier tenedor posterior los derechos que sobre el título tenía el tenedor protegido.

2) Esos derechos no pasarán al tenedor posterior si éste:

a) Participó en una operación que dé lugar a una reclamación o a una excepción relativa al título;

b) Ha sido antes tenedor, pero no tenedor protegido.

Artículo 28

Salvo prueba en contrario, se presumirá que todo tenedor es tenedor protegido.

Sección 2. Obligaciones de los firmantes

A. *Disposiciones generales*

Artículo 29

1) Salvo lo dispuesto en los artículos 30 y 32, nadie quedará obligado por un título a menos que lo firme.

2) La persona que firme un título con nombre distinto del propio quedará obligada como si lo hubiese firmado con su propio nombre.

Artículo 30

La firma falsificada de un título no impondrá obligación alguna a la persona cuya firma fue falsificada. No obstante, si esa persona ha consentido en obligarse por la firma falsificada o ha dado a entender que dicha firma era suya, quedará obligada como firmante del título.

Artículo 31

1) Si un título ha sido objeto de alteraciones sustanciales:

a) Los firmantes posteriores a esa alteración quedarán obligados por dicho título en los términos del texto alterado;

b) Los firmantes anteriores a esa alteración quedarán obligados por dicho título en los términos del texto original. Sin embargo, todo firmante que haya efectuado por sí mismo, autorizado o permitido dicha alteración quedará obligado respecto del título en los términos del texto alterado.

2) Salvo prueba en contrario, se considerará que la firma se ha estampado en el título después de efectuada la alteración sustancial.

3) Se considerará sustancial la alteración que modifique en cualquier sentido el compromiso escrito de cualquier firmante contenido en el título.

Artículo 32

1) El título podrá ser firmado por un mandatario.

2) La firma de un mandatario estampada por él en un título con poder de su mandante y con indicación en el título de que firma en calidad de mandatario en nombre de ese mandante designado, o la firma de un mandante estampada en el título por un mandatario con poder del mandante, obliga al mandante y no al mandatario.

3) La firma estampada en un título por una persona en calidad de mandatario pero sin poder para firmar o excediéndose en su mandato, o por un mandatario con poder para firmar pero sin indicar en el título que firma en calidad de tal por una persona determinada, o que indique en el título que firma en calidad de mandatario pero sin nombrar a la persona que representa, obliga a la persona que ha firmado y no a la persona a quien pretende representar.

4) La cuestión de si una firma fue estampada en el título en calidad de mandatario sólo podrá determinarse mediante referencia a lo que aparezca en el propio título.

5) La persona que de conformidad con el párrafo 3) queda obligada por el título, y que lo paga, tiene los mismos derechos

que hubiese tenido la persona por quien pretendía actuar si ésta lo hubiera pagado.

Artículo 33

La orden de pago contenida en la letra de cambio no constituye por sí misma una cesión al tomador de la provisión de fondos que el librador ha hecho al librado.

B. *El librador*

Artículo 34

1) El librador, en caso de falta de aceptación o de pago de la letra y una vez efectuado el protesto debido, se compromete a pagar al tenedor, o a cualquier endosante, o a cualquier avalista del endosante, que pague la letra de conformidad con el artículo 66, el importe de la letra y todos los intereses y gastos que puedan exigirse de conformidad con los artículos 66 o 67.

2) El librador podrá excluir o limitar su propia responsabilidad respecto de la aceptación o del pago mediante una estipulación expresa en la letra. Esa estipulación tendrá efecto solamente respecto del librador. La estipulación que excluya o limite la responsabilidad respecto del pago sólo será válida si hay otro firmante que sea o que llegue a ser responsable de la letra.

C. *El suscriptor*

Artículo 35

1) El suscriptor se compromete a pagar al tenedor o a cualquier endosante, o a cualquier avalista del endosante, que pague el pagaré de conformidad con el artículo 66, el importe del pagaré de conformidad con lo estipulado en ese pagaré, y todos los intereses y gastos que puedan reclamarse de conformidad con los artículos 66 o 67.

2) El suscriptor no podrá excluir o limitar su propia responsabilidad mediante una estipulación en el pagaré. Esa estipulación no surtirá efecto.

D. *El librado y el aceptante*

Artículo 36

1) El librado no quedará obligado por la letra hasta que la acepte.

2) El aceptante se compromete a pagar al tenedor o a cualquier firmante que pague la letra de conformidad con el artículo 66 el importe de ésta, de conformidad con lo estipulado en su aceptación, y todos los intereses y gastos que puedan exigirse de conformidad con los artículos 66 o 67.

Artículo 37

La aceptación se anotará en la letra y podrá efectuarse:

a) Mediante la firma del librado acompañada de la palabra "aceptada" u otra expresión equivalente; o

b) Mediante la simple firma del librado.

Artículo 38

1) El título incompleto que cumpla con los requisitos que figuran en el artículo 1 2) *a)* podrá ser aceptado por el librado antes de que haya sido firmado por el librador o mientras esté incompleto por cualquier otra razón. En tal caso, se aplicará el artículo 11 al título que haya completado el librador u otra persona.

2) La letra podrá aceptarse antes, en el momento o después de su vencimiento, o después de haber sido desatendida por falta de aceptación o de pago.

3) Cuando una letra pagadera a plazo vista, o que deba presentarse para la aceptación antes de una fecha especificada, sea aceptada, el aceptante deberá indicar la fecha de su aceptación; si el aceptante no hace esa indicación, el librador o el tenedor podrán insertar la fecha de aceptación.

4) Cuando una letra pagadera a plazo vista sea desatendida por falta de aceptación y posteriormente el librado la acepte, el tenedor tendrá derecho a que la aceptación lleve la fecha en que la letra fue desatendida.

Artículo 39

1) La aceptación debe ser sin reservas. Se considerará que una aceptación es con reservas si es condicional o modifica los términos de la letra.

2) Si el librado estipula en la letra que su aceptación está sujeta a reservas:

a) Quedará obligado de todos modos con arreglo a los términos de su aceptación con reservas;

b) La letra se considerará desatendida por falta de aceptación.

3) Se considerará que una aceptación relativa solamente a una parte del importe de la letra es una aceptación con reservas. Si el tenedor admite esa aceptación, la letra es desatendida por falta de aceptación solamente respecto de la parte restante.

4) Una aceptación que indique que el pago deberá efectuarse en un domicilio determinado o por un mandatario determinado no se considerará con reservas, siempre que:

a) No se modifique el lugar en que debe efectuarse el pago;

b) La letra no se haya librado para ser pagada por otro mandatario.

E. *El endosante*

Artículo 40

1) El endosante, en caso de que se rechace el título por falta de aceptación o de pago, y una vez efectuado el protesto debido, se compromete a pagar al tenedor o a cualquier endosante posterior o al avalista de éste que pague el título de conformidad con el artículo 66 el importe del título y todos los intereses y gastos que puedan exigirse de conformidad con los artículos 66 o 67.

2) El endosante podrá eximirse de responsabilidad o limitar su responsabilidad mediante estipulación expresa en el título. Esta estipulación sólo será válida respecto de ese endosante.

F. *El cedente por endoso o por mera tradición*

Artículo 41

1) Salvo estipulación en contrario, la persona que transfiere un título por endoso y tradición o por mera tradición declara al tenedor a quien transfiere el título que:

a) El título no tiene ninguna firma falsificada o no autorizada;

b) El título no ha sido objeto de una alteración sustancial;

c) En el momento de la transferencia, no tiene conocimiento de hecho alguno que pueda comprometer el derecho del adquirente al cobro del título frente al aceptante o, en caso de una letra no aceptada, frente al librador, o frente al suscriptor de un pagaré.

2) El transmitente incurrirá en la responsabilidad establecida en el párrafo 1) sólo en caso de que el adquirente tomara el título sin conocer el hecho que da motivo a dicha responsabilidad.

3) En aquellos casos en que el transmitente sea responsable de acuerdo con el párrafo 1), el adquirente puede recobrar, aun antes del vencimiento, la suma pagada por él al transmitente, más los intereses calculados de acuerdo con el artículo 66, y contra devolución del título.

G. *El avalista*

Artículo 42

1) El pago de un título, independientemente de que haya sido aceptado o no, podrá garantizarse por la totalidad o por una parte de su importe por cuenta de cualquier firmante o del librado. Cualquier persona, sea ya o no un firmante, podrá dar un aval.

2) El aval deberá anotarse en el título o en un suplemento añadido al mismo *("allonge")*.

3) El aval se expresará mediante las palabras: "garantizada", "avalada", "bueno por aval", u otra expresión equivalente, acompañada por la firma del avalista.

4) El aval podrá otorgarse mediante la sola firma. Salvo que el contexto indique otra cosa:

a) La sola firma de una persona distinta del librador o del librado en el anverso del título constituye un aval;

b) La sola firma del librador en el anverso del título constituye una aceptación; y

c) La sola firma en el reverso del título que no sea la del librador constituye un endoso.

5) El avalista podrá indicar la persona a quien avale. A falta de esa indicación, la persona a quien avale será el aceptante o el librado, en el caso de la letra, o el suscriptor en el caso del pagaré.

6) El avalista no podrá eludir su responsabilidad aduciendo que había firmado el título antes de haber sido firmado por la persona a quien avale, o cuando el título estaba incompleto.

Artículo 43

1) El avalista responderá por el título en la misma medida que el firmante a quien avale, a menos que el avalista haya estipulado otra cosa en el título.

2) Si la persona a quien avala es el librado, el avalista se compromete a pagar la letra al vencimiento.

Artículo 44

1) El avalista que pague el título de conformidad con el artículo 68 liberará al firmante a quien avale de sus obligaciones en virtud del título hasta el monto de la suma pagada.

2) Cuando el avalista pagare el título adquirirá los derechos derivados de dicho título frente a la persona avalada y frente a los que sean responsables cambiariamente respecto de esta última.

Capítulo V. Presentación, falta de aceptación o de pago y acciones

Sección 1. Presentación para la aceptación y falta de aceptación

Artículo 45

1) La letra podrá presentarse para su aceptación.

2) La letra deberá presentarse para su aceptación:

a) Cuando el librador haya estipulado en la letra que ésta deberá presentarse para su aceptación;

b) Cuando la letra se haya librado pagadera a cierto plazo vista;

c) Cuando la letra se haya librado pagadera en un lugar distinto del de la residencia o el establecimiento del librado, excepto cuando esa letra deba pagarse a su presentación.

Artículo 46

1) El librador puede estipular en la letra que ésta no se presente para su aceptación antes de una fecha determinada o antes de que ocurra un acontecimiento determinado. Excepto en el caso de la letra que tenga que ser presentada para su aceptación según lo dispuesto por el artículo 45 2), el librador puede estipular que no debe presentarse a la aceptación.

2) Si se presenta una letra para su aceptación a pesar de haber una estipulación de las permitidas con arreglo al párrafo 1), y dicha letra no es aceptada, el librador, el endosante, y sus avalistas no son responsables por falta de aceptación de la letra.

3) Si el librado acepta una letra a pesar de haber una estipulación según la cual la letra no debe presentarse a la aceptación, la aceptación surtirá efecto.

Artículo 47

Se considerará que una letra ha sido debidamente presentada para su aceptación si se presenta de conformidad con las siguientes reglas:

a) El tenedor deberá presentar la letra al librado en día hábil y a una hora razonable;

b) Una letra que haya sido librada contra dos o más personas podrá ser presentada a cualquiera de ellas, a menos que en la propia letra se indique claramente otra cosa;

c) La presentación para la aceptación podrá hacerse a una persona o autoridad distinta del librado, si esa persona o autoridad está facultada para aceptar la letra en virtud de la ley aplicable;

d) Si se libra una letra pagadera a fecha fija, la presentación para la aceptación deberá hacerse en la fecha de vencimiento o antes de dicha fecha;

e) Una letra librada pagadera a la vista o a cierto plazo vista deberá presentarse para su aceptación dentro del plazo de un año de su fecha;

f) Toda letra en la que el librador haya fijado una fecha o un plazo para su presentación a la aceptación deberá presentarse en la fecha fijada o dentro del plazo fijado.

Artículo 48

1) Será excusable la demora en efectuar la presentación necesaria de la letra para su aceptación dentro del plazo estipulado en ella cuando la demora se deba a circunstancias ajenas a la voluntad del tenedor y que éste no pudo evitar ni superar. Cuando cese la causa de la demora, la presentación deberá efectuarse con diligencia razonable.

2) La presentación necesaria u opcional de la letra para su aceptación quedará dispensada si el librado ha fallecido o ha dejado de tener la libre administración de sus bienes por causa de insolvencia, es una persona ficticia o no tiene capacidad para incurrir en responsabilidad cambiaria como aceptante, o si el librado es una empresa, sociedad colectiva, asociación u otra persona jurídica que haya dejado de existir.

3) Cuando no pueda efectuarse la presentación necesaria de la letra para la aceptación dentro del plazo estipulado en el artículo 47 *d)* o *e)* debido a circunstancias ajenas a la voluntad del tenedor y que éste no pudo evitar ni superar, quedará dispensada la presentación necesaria para la aceptación.

Artículo 49

Si una letra que ha de presentarse para su aceptación no se presenta debidamente, el librador, los endosantes y sus avalistas no quedarán obligados por ella.

Artículo 50

1) Se considerará que hay falta de aceptación de una letra:

a) Cuando el librado, efectuada la debida presentación, se niegue expresamente a aceptar la letra o cuando, actuando con razonable diligencia, no pueda obtenerse la aceptación, o cuando el tenedor no pueda obtener la aceptación a que tiene derecho con arreglo a la presente Convención;

b) Cuando se dispense de la presentación a la aceptación con arreglo a lo dispuesto en el artículo 48, a no ser que la letra sea de hecho aceptada.

2) Si una letra no es aceptada, el tenedor podrá:

a) Ejercer, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 55, una acción inmediata contra el librador, los endosantes y sus avalistas;

b) Ejercer una acción inmediata contra el avalista del librado.

Sección 2. Presentación para el pago y falta de pago

Artículo 51

Se considerará que un título ha sido debidamente presentado al pago si se presenta de conformidad con las siguientes reglas:

a) El tenedor deberá presentar el título al librado, al aceptante o al suscriptor en día hábil y a una hora razonable;

b) Una letra que haya sido librada contra dos o más librados o sea aceptada por dos o más librados, o un pagaré firmado por dos o más suscriptores, se podrá presentar a cualquiera de ellos, salvo que en el título se indique claramente otra cosa;

c) Si el librado, el aceptante o el suscriptor han fallecido, la presentación deberá hacerse a las personas que, con arreglo a la ley aplicable, sean sus herederos o estén facultadas para administrar su patrimonio;

d) La presentación al pago podrá hacerse a una persona o autoridad distinta del librado, el aceptante o el suscriptor si esa persona o autoridad está facultada, con arreglo a la ley aplicable, para pagar el título;

e) Todo título que no sea pagadero a la vista deberá presentarse al pago en el día de su vencimiento o en el primer día hábil siguiente;

f) Todo título que sea pagadero a la vista deberá presentarse al pago dentro del plazo de un año de su fecha;

g) El título deberá presentarse al pago:

i) En el lugar de pago indicado en él; o

ii) Si no se ha fijado un lugar de pago, en el domicilio del librado, del aceptante o del suscriptor indicado en el título; o

iii) Si no se ha fijado un lugar de pago y no se ha indicado el domicilio del librado, del aceptante o del suscriptor, en el establecimiento principal o la residencia habitual del librado, del aceptante o del suscriptor;

h) El título que se presente ante una cámara de compensación se considerará debidamente presentado al pago si las leyes del lugar donde esté radicada la cámara de compensación o las normas o costumbres de dicha cámara de compensación así lo establecen.

Artículo 52

1) Será excusable la demora en efectuar la presentación al pago cuando se deba a circunstancias ajenas a la voluntad del tenedor y que éste no pudo evitar ni superar. Cuando cese la causa de la demora, la presentación deberá efectuarse con diligencia razonable.

2) La obligación de presentar el título para su pago cesa:

a) Cuando el librador, un endosante o un avalista haya renunciado expresamente a la presentación; esa renuncia:

i) Si ha sido incluida en el título por el librador, obliga a todos los firmantes subsiguientes y beneficia a cualquier tenedor;

ii) Si ha sido incluida en el título por una parte distinta del librador, obliga sólo a esa parte pero beneficia a cualquier tenedor;

iii) Si se ha hecho fuera del título, obliga sólo a la parte que la hace y beneficia únicamente al tenedor en cuyo favor se hizo;

b) Si el título no es pagadero a la vista y la causa de la demora sigue existiendo pasados 30 días después de la expiración del plazo para efectuar la presentación del pago;

c) Si el título es pagadero a la vista y la causa de la demora sigue existiendo pasados 30 días después de la expiración del plazo para efectuar la presentación al pago;

d) Si el librado, el suscriptor o el aceptante ha dejado de tener la libre determinación de sus bienes por causa de su insolvencia, es una persona ficticia o una persona que no tiene capacidad para hacer el pago, o si el librado, el suscriptor o el aceptante es una empresa, sociedad colectiva, asociación u otra persona jurídica que ha dejado de existir;

e) Si no hay ningún lugar en el que el título deba ser presentado con arreglo al artículo 51 *g)*.

3) La obligación de presentar un título para su pago cesa también, en lo que respecta a la letra, cuando ésta haya sido protestada por falta de aceptación.

Artículo 53

1) Si la letra no se presenta debidamente al pago, el librador, los endosantes y sus avalistas no quedarán obligados por ella.

2) Si el pagaré no se presenta debidamente al pago, los endosantes y sus avalistas no quedarán obligados por él.

3) La falta de presentación de un título al pago no exonera de la obligación correspondiente al aceptante, al suscriptor o a sus avalistas ni al avalista del librado.

Artículo 54

1) Se considerará que hay falta de pago de un título:

a) Cuando, efectuada la presentación debida, se deniegue el pago o cuando el tenedor no pueda obtener el pago a que tiene derecho con arreglo a la presente Convención;

b) Cuando se dispense de la presentación al pago de conformidad con el artículo 52 2) y el título no sea pagado al vencimiento.

2) Si no se paga la letra, el tenedor podrá ejercer, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 55, una acción contra el librador, los endosantes y sus avalistas.

3) Si no se paga el pagaré, el tenedor podrá ejercer, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 55, una acción contra los endosantes y sus avalistas.

Sección 3. Acciones

A. *Protesto*

Artículo 55

Si un título no ha sido aceptado o pagado, el tenedor sólo podrá ejercer su acción una vez que el título haya sido debidamente protestado por falta de aceptación o de pago, según lo dispuesto en los artículos 56 a 58.

Artículo 56

1) El protesto es una constatación de falta de aceptación o de pago hecha en el lugar en el que se denegó la aceptación o el pago del título y firmada y fechada por una persona autorizada para estos efectos por la ley del lugar. El protesto debe especificar:

a) La persona a cuyo requerimiento se proteste el título;

b) El lugar del protesto; y

c) La petición hecha y la respuesta dada, si la hubo, o el hecho de que no pudo localizarse al librado o al aceptante o al suscriptor.

2) El protesto puede hacerse:

a) En el propio título o en un suplemento añadido a éste *("allonge");* o

b) En un documento separado, en cuyo caso deberá precisar claramente cuál es el título desatendido.

3) A menos que en el título se estipule la obligatoriedad del último protesto, éste puede reemplazarse por una declaración escrita en el título y firmada y fechada por el librado, el aceptante o el suscriptor, o, en el caso de un título en que figure un domicilio con una persona designada para el pago, por la persona designada; en la declaración se debe señalar que se deniega la aceptación o el pago.

4) La declaración hecha de conformidad con el párrafo 3) se considerará como un protesto a efectos de la presente Convención.

Artículo 57

1) El protesto de una letra por falta de aceptación deberá hacerse en el día en que la letra es desatendida o en uno de los dos días hábiles siguientes.

2) El protesto de un título por falta de pago deberá hacerse en el día en que el título no es pagado o en uno de los dos días hábiles siguientes.

Artículo 58

1) Será excusable la demora en protestar un título por falta de aceptación o de pago cuando se deba a circunstancias ajenas a la voluntad del tenedor y que éste no pudo evitar ni superar. Cuando cese la causa de la demora, deberá efectuarse el protesto con diligencia razonable.

2) La obligación de efectuar el protesto por falta de aceptación o de pago cesa:

a) Cuando el librador, un endosante o un avalista haya renunciado expresamente al protesto; esa renuncia:

i) Si ha sido incluida en el título por el librador, obliga a todos los firmantes subsiguientes y beneficia a cualquier tenedor;

ii) Si ha sido incluida en el título por un firmante que no sea el librador, obliga sólo a ese firmante pero beneficia a cualquier tenedor;

iii) Si se ha hecho fuera del título, obliga sólo al firmante que la hace y beneficia únicamente al tenedor en cuyo favor se hace;

b) Si la causa de la demora, con arreglo al párrafo 1), en hacer el protesto persiste pasados 30 días después de la fecha de la falta de aceptación o de pago;

c) En lo que respecta al librador de una letra, si el librador y el librado o el aceptante son la misma persona;

d) Si se dispensa la obligación de presentar el título para la aceptación o el pago de conformidad con lo dipuesto en el artículo 48 o en el artículo 52 2).

Artículo 59

1) Si la letra que ha de protestarse por falta de aceptación o de pago no es debidamente protestada, el librador, los endosantes y sus avalistas no quedarán obligados por ella.

2) Si el pagaré que ha de protestarse por falta de pago no es debidamente protestado, los endosantes y sus avalistas no quedarán obligados por él.

3) La falta de protesto de un título no exonera de la obligación correspondiente al aceptante, al suscriptor o a sus avalistas, ni al avalista del librado.

B. *Notificación de la falta de aceptación o de pago*

Artículo 60

1) Cuando la letra no sea aceptada o pagada el tenedor deberá notificarlo al librador, los endosantes y los avalistas.

2) Cuando el pagaré no sea pagado, el tenedor deberá notificarlo a los endosantes y sus avalistas.

3) El endosante o el avalista que sea notificado deberá a su vez notificar la falta de aceptación o pago al firmante inmediatamente precedente que esté obligado por el título.

4) La notificación opera en beneficio de todos los firmantes que tengan una acción basada en el título frente al firmante notificado.

Artículo 61

1) La notificación de la falta de aceptación o de pago podrá efectuarse en cualquier forma y mediante cualesquiera términos que identifiquen el título y declaren que no ha sido atendido. La simple devolución del título basta para hacer la notificación, siempre que se acompañe una declaración que indique que no ha sido atendido.

2) La notificación de la falta de aceptación o de pago se considerará debidamente efectuada si se comunica o se envía por medios adecuados a las circunstancias al firmante que ha de ser notificado, independientemente de que dicho firmante la reciba o no.

3) La carga de la prueba de que la notificación ha sido debidamente efectuada recae sobre la persona obligada a efectuar esa notificación.

Artículo 62

La notificación de la falta de aceptación o de pago deberá efectuarse dentro de los dos días hábiles siguientes:

a) Al día de protesto o, cuando se dispense el protesto, al día de la falta de aceptación o de pago; o

b) A la recepción de la notificación hecha por otro firmante.

Artículo 63

1) Será excusable la demora en notificar la falta de aceptación o de pago cuando se deba a circunstancias ajenas a la voluntad del tenedor y que éste no pudo evitar ni superar. Cuando cese la causa de la demora, deberá efectuarse la notificación con diligencia razonable.

2) La obligación de notificar la falta de aceptación o de pago cesa:

a) Si, actuando con diligencia razonable, esa notificación no puede efectuarse;

b) Cuando el librador, un endosante o un avalista haya renunciado expresamente a ella; esa renuncia:

i) Si ha sido incluida en el título por el librador, obliga a todos los firmantes subsiguientes y beneficia a cualquier tenedor;

ii) Si ha sido incluida en el título por un firmante que no sea el librador, obliga sólo a ese firmante pero beneficia a cualquier tenedor;

iii) Si se ha hecho fuera del título, obliga sólo al firmante que la hace y beneficia únicamente al tenedor en cuyo favor se hace;

c) En lo que respecta al librador de una letra, si el librador y el librado o el aceptante son la misma persona.

Artículo 64

La omisión de la notificación de la falta de aceptación o de pago hace que la persona que, con arreglo al artículo 60, tenga que hacer tal notificación, responda ante el firmante que deba recibirla por los daños que éste pueda sufrir como consecuencia de dicha omisión, siempre que dichos daños no excedan de la suma a que se hace referencia en los artículos 66 o 67.

Sección 4. Importe exigible

Artículo 65

El tenedor puede ejercer los derechos que le otorga el título frente a cualquiera de los firmantes obligados por el mismo, frente a varios de ellos o frente a todos ellos, y no tiene obligación de respetar el orden en que los firmantes se hayan obligado.

Artículo 66

1) El tenedor podrá reclamar contra cualquier firmante obligado:

a) Al vencimiento: el importe del título, con intereses si se han estipulado;

b) Después del vencimiento:

i) El importe del título con los intereses devengados, si éstos se han estipulado, hasta la fecha de vencimiento;

ii) Si se han estipulado intereses para después del vencimiento, los intereses al tipo estipulado, o en ausencia de tal estipulación, los intereses al tipo especificado en el párrafo 2), calculados a partir de la fecha de presentación y sobre la suma expresada en el párrafo 1) *b)* i);

iii) Todos los gastos del protesto y de las notificaciones que haya hecho;

c) Antes del vencimiento:

i) El importe de la letra con los intereses devengados hasta la fecha del pago, si se han estipulado intereses, previo descuento por el período comprendido entre la fecha de pago y la fecha de vencimiento, calculado de conformidad con el párrafo 3);

ii) Todos los gastos del protesto y de las notificaciones que haya hecho.

2) El tipo de interés será el que debería pagarse en caso de juicio iniciado en la jurisdicción en que fuera pagadero el título.

3) Ninguna de las disposiciones del párrafo 2 impedirá que un tribunal disponga el pago de daños y perjuicios o de una indemnización por la pérdida adicional que cause al tenedor la mora en el pago.

4) El descuento se hará según el tipo oficial (tipo de descuento) u otro tipo apropiado semejante que esté vigente en la fecha en que se ejerza la acción en el lugar en que el tenedor tenga su establecimiento principal, o de no tenerlo, su residencia habitual; si no existe ese tipo, el tipo de descuento será el que resulte razonable en ese caso.

Artículo 67

El firmante que pague un título con arreglo al artículo 66 podrá reclamar a los firmantes obligados ante él:

a) La suma total que estaba obligado a pagar con arreglo al artículo 66 y haya pagado;

b) Los intereses devengados por esa suma al tipo especificado en el artículo 66 2), calculados a partir del día en que haya hecho el pago;

c) Todos los gastos ocasionados por las notificaciones que haya hecho.

Capítulo VI. Extinción de las obligaciones

Sección 1. Extinción mediante pago

Artículo 68

1) El firmante quedará liberado de sus obligaciones en virtud del título cuando pague al tenedor, o a un firmante posterior que haya pagado el título y esté en posesión de él, la suma debida de conformidad con los artículos 66 o 67:

a) En la fecha de vencimiento o con posterioridad a ella; o

b) Antes de la fecha de vencimiento, cuando el título no haya sido aceptado.

2) El pago efectuado antes del vencimiento en circunstancias distintas a las previstas en el párrafo 1) *b)* de este artículo no extingue la responsabilidad en virtud del título del firmante que lo efectúa, salvo en relación con la persona a quien se hizo el pago.

3) El firmante no quedará liberado de sus obligaciones si paga a un tenedor que no sea un tenedor protegido y sabe en el momento del pago que un tercero ha ejercido una reclamación válida sobre el título o que el tenedor ha adquirido el título mediante hurto o ha falsificado la firma del tomador o de un endosatario, o ha participado en tal hurto o falsificación.

4) *a)* Salvo estipulación en contrario, la persona que reciba el pago de un título deberá entregar:

i) Al librado que efectúe el pago, el título;

ii) A cualquier otra persona que efectúe dicho pago, el título, una cuenta con constancia del pago y los protestos;

b) En caso de un título pagadero en vencimientos sucesivos, el librado o un firmante que efectúe un pago que no sea el correspondiente al último vencimiento puede exigir que se mencione dicho pago en el título y que se le extienda el correspondiente recibo;

c) Si en el caso de un título pagadero a plazos en fechas sucesivas hay falta de aceptación o pago en cualquiera de sus vencimientos y, en el momento de la falta de aceptación o de pago, un firmante efectúa el pago, el tenedor que recibe el pago deberá entregar a ese firmante una copia certificada del título y todos los protestos autenticados necesarios para que el firmante pueda ejercer sus derechos sobre el título;

d) La persona a quien se exija el pago podrá negarse a pagar si quien exige el pago no le entrega el título. La retención del pago en estas circunstancias no constituirá incumplimiento por falta de pago en el sentido de lo dispuesto en el artículo 54;

e) Si el pago se efectúa, pero la persona que paga, distinta del librado, no obtiene el título, dicha persona quedará liberada de sus obligaciones, pero esa liberación no podrá oponerse contra un tenedor protegido.

Artículo 69

1) El tenedor no estará obligado a aceptar un pago parcial.

2) Si el tenedor a quien se ofrece el pago parcial no lo acepta, se considerará que ha habido incumplimiento por falta de pago del título.

3) Si el tenedor acepta un pago parcial del librado, del avalista del librado, del aceptante o del suscriptor:

a) El avalista del librado, el aceptante o el suscriptor quedará liberado de sus obligaciones basadas en el título hasta el monto de la suma pagada; y

b) Se considerará que ha habido falta de pago del título por la suma que ha quedado por pagar.

4) Si el tenedor acepta un pago parcial de un firmante del título distinto del librado, el aceptante, el suscriptor o el avalista del librado:

a) El firmante que haga el pago quedará liberado de sus obligaciones basadas en el título hasta el monto de la suma pagada; y

b) El tenedor deberá entregar a ese firmante una copia certificada del título y todos los protestos autenticados necesarios para que el firmante pueda ejercer sus derechos derivados del título.

5) El librado o el firmante que haga un pago parcial podrá pedir que se indique en el título que efectuó dicho pago y que se le extienda el recibo correspondiente.

6) Si se paga el saldo, la persona que lo reciba y que esté en posesión del título deberá entregar a quien efectúe el pago el título con constancia de su pago y todos los protestos autenticados.

Artículo 70

1) El tenedor podrá negarse a recibir el pago en un lugar distinto de aquel en que se haya presentado el título al pago de conformidad con el artículo 51.

2) En tal caso, si el pago no se efectúa en el lugar en que se presentó el título al pago de conformidad con el artículo 51, se considerará que ha habido incumplimiento por falta de pago del título.

Artículo 71

1) El título deberá pagarse en la moneda en que esté expresado su importe.

2) Cuando el importe de un título esté expresado en una unidad monetaria de cuenta en el sentido del artículo 4 11) y ésta sea transferible entre la persona que hace el pago y la que lo recibe, el pago se hará, a menos que el título especifique una moneda de pago, mediante la transferencia de la unidad monetaria de cuenta. Si la unidad monetaria de cuenta no fuere transferible entre esas personas, el pago se hará en la moneda especificada en el título o, de no haber especificación, en la moneda del lugar del pago.

3) El librador o el suscriptor podrán indicar en el título que éste deberá pagarse en una moneda determinada distinta de aquella en que esté expresado su importe. En ese caso:

a) El título deberá pagarse en la moneda así determinada;

b) El importe exigible se calculará según el tipo de cambio indicado en el título. A falta de tal indicación, el importe exigible se calculará según el tipo de cambio para efectos a la vista (o, de no haberlo, según el tipo de cambio apropiado establecido) en la fecha del vencimiento:

i) Vigente en el lugar en que deba presentarse el título para su pago con arreglo al artículo 51 *g)*, si la moneda determinada es la de ese lugar (moneda local); o

ii) Si la moneda determinada no es la de ese lugar, según los usos del lugar en que deba presentarse el título para su pago con arreglo al artículo 51 *g)*;

c) En caso de falta de aceptación del título el importe exigible se calculará:

i) Si se indica el tipo de cambio en el título, según ese tipo;

ii) Si en el título no se indica ningún tipo de cambio, a elección del tenedor, según el tipo vigente el día del vencimiento o el día en que se efectúe el pago;

d) En caso de falta de pago del título, el importe exigible se calculará:

i) Si se indica el tipo de cambio en el título, según ese tipo;

ii) Si en el título no se indica ningún tipo de cambio, a elección del tenedor, según el tipo de cambio vigente el día de vencimiento o el día en que se efectúe el pago.

4) Nada de lo dispuesto en este artículo impedirá que un tribunal conceda una indemnización por daños y perjuicios causados al tenedor por fluctuaciones de los tipos de cambio si tales daños y perjuicios son causados por falta de aceptación o de pago.

5) El tipo de cambio vigente en la fecha determinada será el tipo de cambio vigente, a elección del tenedor, en el lugar en que deba presentarse el título para su pago con arreglo al artículo 51 *g)* o en el lugar en que se efectúe el pago.

Artículo 72

1) Ninguna de las disposiciones de la presente Convención impedirá a los Estados contratantes aplicar los reglamentos sobre control de cambios vigentes en sus territorios, y las disposiciones relativas a la protección de su moneda, incluidos los reglamentos aplicables en virtud de acuerdos internacionales en los que sean partes.

2) *a)* Si, en aplicación del párrafo 1) del presente artículo, un título librado en una moneda distinta a la del lugar de pago debe pagarse en moneda local, el importe exigible se calculará según el tipo de cambio para efectos a la vista (o, cuando no exista ese tipo de cambio, según el tipo de cambio corriente establecido) vigente en la fecha de la presentación en el lugar de que deba presentarse el título para su pago con arreglo al artículo 51 *g);*

b) i) En caso de falta de aceptación del título, el importe exigible se calculará, a elección del tenedor, según el tipo de cambio vigente en la fecha de la falta de presentación o en la fecha en que se efectúe el pago;

ii) En caso de falta de pago del título, el importe se calculará a elección del tenedor, según el tipo de cambio vigente en la fecha de la presentación o en la fecha en que se efectúe el pago;

iii) El artículo 71 3) y 4) será aplicable en su caso (o "cuando proceda").

Sección 2. Extinción de la obligación de un firmante anterior

Artículo 73

1) Cuando un firmante queda liberado total o parcialmente de sus obligaciones en virtud del título, todos los firmantes que tengan contra él un derecho derivado del título quedarán también liberados en la misma medida.

2) El pago total o parcial efectuado por el librado al tenedor o a cualquier firmante que haya pagado la letra de conformidad con el artículo 66 libera de su obligación a todos los firmantes en la misma medida, excepto en el caso en que el librado pague a un tenedor que no sea un tenedor protegido y sepa en el momento del pago que un tercero ha ejercido una reclamación válida sobre el título o que el tenedor ha adquirido el título mediante hurto o ha falsificado la firma del tomador o de un endosatario, o haya participado en tal hurto o falsificación.

Capítulo VII. Extravío (o "pérdida") de títulos

Artículo 74

1) Cuando se pierda un título, por destrucción, hurto o cualquier otra causa, la persona que lo perdió tendrá, con sujeción a las disposiciones del párrafo 2) de este artículo, el mismo derecho al pago que si hubiera estado en posesión del título, y el firmante a quien se reclame el pago no podrá oponer como excepción a su responsabilidad por el título el hecho de que la persona que reclama el pago no se halle en posesión del mismo.

2) *a)* La persona que reclame el pago de un título perdido deberá señalar por escrito al firmante a quien reclame ese pago:

i) Los elementos del título perdido correspondientes a los requisitos establecidos en los párrafos 2) o 3) del artículo 1; para estos efectos la persona que reclame el pago del título podrá presentar a ese firmante una copia de dicho título;

ii) Los hechos que demuestren que, si estuviera en posesión del título, tendría derecho a recibir el pago del firmante a quien se reclama el pago;

iii) Las circunstancias que impidan la presentación del título;

b) El firmante a quien se reclame el pago de un título perdido podrá pedir al reclamante garantías de que será indemnizado por cualquier pérdida que pueda sufrir como consecuencia del pago posterior del título perdido;

c) El tipo de garantías y sus condiciones se determinarán mediante acuerdo entre el reclamante y el firmante a quien se reclame el pago. En defecto de tal acuerdo, el tribunal podrá decidir si esas garantías son necesarias y, en caso afirmativo, determinará el tipo de garantías y sus condiciones;

d) Cuando no puedan ofrecerse garantías, el tribunal podrá ordenar al firmante a quien se reclame el pago que deposite el importe del título perdido, junto con cualesquiera intereses y gastos que puedan exigirse en virtud de los artículos 66 o 67 en poder del tribunal o de cualquier otra autoridad o institución competente, y podrá determinar la duración de ese depósito. Dicho depósito se considerará como pago a la persona que ha reclamado el pago.

Artículo 75

1) El firmante que haya pagado un título perdido y a quien posteriormente otra persona le presente al pago dicho título deberá notificar tal presentación a la persona a la que efectuó el pago.

2) Dicha notificación se efectuará el mismo día de la presentación del título o en uno de los dos días hábiles siguientes y se hará constar en ella el nombre de la persona que presenta el título, la fecha y el lugar de presentación.

3) Si no realiza la notificación, el firmante que haya pagado el título perdido será responsable por los daños que su omisión pueda ocasionar a quien pagó el título siempre que el importe total de los daños no exceda del importe a que se hace referencia en los artículos 66 o 67.

4) Será excusable la demora en efectuar la notificación cuando dicha demora se deba a circunstancias ajenas a la voluntad de la persona que ha pagado el título perdido y que ésta no pudo evitar ni superar. Cuando cese la causa de la demora, la notificación deberá realizarse con diligencia razonable.

5) La obligación de efectuar la notificación quedará dispensada cuando la causa de la demora persista después de 30 días contados a partir de la última fecha en que hubiera debido realizarse.

Artículo 76

1) El firmante que haya pagado un título perdido de conformidad con lo dispuesto en el artículo 74 y a quien posteriormente se le pida que pague el título y lo pague efectivamente o que, como consecuencia de la pérdida del título, pierda entonces su derecho a resarcirse de todo firmante obligado ante él, tendrá derecho:

a) Si se dio una garantía, a hacerla efectiva; o

b) Si se depositó el importe del título en poder de un tribunal u otra autoridad o institución competente, a reclamar la suma depositada.

2) La persona que haya dado una garantía de conformidad con lo dispuesto en el artículo 74 2) *b)* podrá hacer que se levante la garantía cuando el firmante en cuyo beneficio se dio ya no corra el riesgo de sufrir pérdidas debido al hecho de que se ha perdido el título.

Artículo 77

La persona que reclame el pago de un título perdido podrá efectuar debidamente el protesto por falta de pago utilizando un escrito que satisfaga los requisitos establecidos en el artículo 74 2) *a)*.

Artículo 78

La persona que reciba el pago de un título perdido de conformidad con el artículo 74 deberá entregar al firmante que haya pagado su importe el escrito extendido en virtud del artículo 74 2) *a)* cancelado por ella y todos los protestos y una cuenta con constancia de su pago.

Artículo 79

1) El firmante que haya pagado un título perdido de conformidad con el artículo 74 tendrá los mismos derechos que le habrían correspondido si hubiera estado en posesión del título.

2) Ese firmante podrá ejercer sus derechos solamente si se halla en posesión del escrito con constancia de pago mencionado en el artículo 78.

Capítulo VIII. Prescripción

Artículo 80

1) El derecho de acción derivado de un título no podrá ejercerse después de transcurridos cuatro años:

a) Contra el firmante, o su avalista, de un pagaré pagadero a la vista, desde la fecha del pagaré;

b) Contra el aceptante, el firmante o el avalista de ambos, de un título pagadero a fecha fija, desde la fecha del vencimiento;

c) Contra el aceptante de una letra pagadera a la vista, desde la fecha en que fue aceptada, si esa fecha no se indica, desde la fecha del título;

d) Contra el librador o un endosante o el avalista de ambos, desde la fecha del protesto por falta de aceptación o de pago o bien, cuando se prescinda del protesto, desde la fecha de la falta de aceptación.

2) Si un firmante ha pagado el título de conformidad con los artículos 66 o 67 en el plazo de un año antes de la expiración del período al que se alude en el párrafo 1) del presente artículo, ese firmante podrá ejercer su derecho de acción contra un firmante que le esté obligado en el plazo de un año desde la fecha en que pagó el título.

II. ACTAS RESUMIDAS DE LA COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL RELATIVAS A LAS SESIONES DEDICADAS AL PROYECTO DE CONVENCIÓN SOBRE LETRAS DE CAMBIO INTERNACIONALES Y PAGARÉS INTERNACIONALES[a]

Acta resumida de la 335a. sesión

Lunes, 23 de junio de 1986, a las 10.30 horas

[A/CN.9/SR.335]

Presidente provisional: Sr. FLEISCHHAUER (Secretario General Adjunto de Asuntos Jurídicos, Asesor Jurídico)

Presidente: Sr. KARTHA (India)

Presidente del Comité Plenario encargado de examinar el proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales: Sr. VIS (Países Bajos)

Se declara abierta la sesión a las 11.00 horas.

Apertura del período de sesiones

1. El PRESIDENTE PROVISIONAL dice que ha sido preciso reducir en una semana el período de sesiones de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) para hacer frente a la situación financiera sumamente grave de las Naciones Unidas, causada por la falta de pago por algunos Estados Miembros de sus cuotas correspondientes al presupuesto ordinario de las Naciones Unidas y por el retraso de otros en el pago de las suyas. Se limitará también considerablemente la documentación publicada por las Naciones Unidas con anterioridad al período de sesiones, durante el período de sesiones y con posterioridad a él. Además, como consecuencia de la congelación absoluta de la contratación, quedarán vacantes dos puestos del cuadro orgánico que estaban a punto de cubrirse en la Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional, y se producirán nuevas vacantes a medida que dejen la Subdivisión algunos de sus funcionarios actuales.

2. La CNUDMI dispone ahora de menos tiempo del previsto para el examen del tema principal de su programa, el proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales; es particularmente lamentable que esto ocurra, ya que, según la opinión expresada por el Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales en su informe (A/CN.9/273), el examen del proyecto de convención en el actual período de sesiones de la CNUDMI había de ser el examen definitivo de todo el texto antes de su aprobación en forma de convención. La CNUDMI debe decidir si es preciso efectuar un examen completo de los artículos del proyecto de convención en el marco de una conferencia diplomática o una continuación del período de sesiones de la CNUDMI, o si es suficiente, y tal vez incluso preferible, proceder a su aprobación, posiblemente en el marco de la Asamblea General y su Sexta Comisión.

3. Hay otros temas importantes en el programa del actual período de sesiones. En la esfera de los pagos internacionales, hay también otro proyecto cuya terminación es inminente; se trata del proyecto de guía jurídica sobre las transferencias electrónicas de fondos, preparado por la Secretaría en colaboración con el Grupo de Estudio sobre Pagos Internacionales. Como se indica en el informe del Secretario General sobre ese tema (A/CN.9/278), las observaciones hechas por los gobiernos y organizaciones internacionales sobre la guía jurídica son sumamente positivas sin excepción alguna. El anexo al informe contiene sugerencias sobre posibles aclaraciones o modificaciones que podrían introducirse en la guía jurídica. Tal vez la Comisión desee proceder a la aprobación de la guía jurídica y pedir que se publique en forma apropiada. La aprobación y la publicación de esta guía jurídica constituirán un logro importante de la CNUDMI y una valiosa aportación a la búsqueda de soluciones armoniosas a las diversas cuestiones jurídicas existentes en esa moderna e importante esfera. Tal vez la Comisión desee decidir si debe procederse ahora a iniciar la preparación de normas uniformes y, en caso afirmativo, la índole de esas normas. La Secretaría ha incluido en el informe algunas consideraciones y sugerencias al respecto.

4. El Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional ha completado el examen de todos los capítulos del proyecto de guía jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de obras industriales (A/CN.9/276). La Secretaría está ahora revisando esos proyectos de capítulo con miras a aplicar las decisiones del Grupo de Trabajo. La intención del Grupo de Trabajo es completar el proyecto de guía jurídica en su próximo período de sesiones, que se celebrará en marzo o abril de 1987, lo que permitiría que la CNUDMI examinase y aprobase la guía jurídica en su próximo período anual de sesiones.

5. Puesto que el Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional concluirá pronto la labor que se le confió, tal vez la Comisión desee examinar posibles temas para la labor futura. La Secretaría ha preparado una nota (A/CN.9/277) en la que se examinan cuatro temas de posible interés y se exponen algunas sugerencias para su examen por la CNUDMI.

[a] Las actas resumidas, que figuran en el presente volumen, llevan incorporadas las correcciones solicitadas por las delegaciones y los cambios de redacción que se tuvieron por necesarios.

6. Hay otras dos esferas, incluidas ambas en el importante tema de la coordinación de la labor, que tal vez desee examinar la Comisión en relación con la labor futura. La primera es los aspectos jurídicos del procesamiento automático de datos, para lo que la CNUDMI dispone de un detallado informe (A/CN.9/279) que contiene una descripción de la labor realizada, un resumen analítico y unas conclusiones. La segunda se refiere al arbitraje comercial internacional, que ha sido tema prioritario de la Comisión desde sus orígenes y es un campo en el que ha logrado grandes éxitos, tales como el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI y la Ley Modelo de la CNUDMI de Arbitraje Comercial Internacional. La Comisión tiene ante sí un informe (A/CN.9/280) que contiene información sobre las actividades realizadas por otras organizaciones y que tal vez le ayude a decidir si algunos de los seis aspectos a que en él se hace referencia merecen la realización de un examen más detenido.

7. Otros dos documentos merecen especial mención. El informe del presente año sobre actividades en curso de otras organizaciones internacionales en relación con la armonización y la unificación del derecho mercantil internacional (A/CN.9/281) es de notable calidad y amplitud y constituye un instrumento informativo sumamente útil. El informe del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales acerca de la labor realizada en su noveno período de sesiones (A/CN.9/275) permite observar con satisfacción el progreso hecho en la formulación de normas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte.

Se suspende la sesión a las 11.20 horas y se reanuda a las 11.45 horas.

Elección de la mesa

8. El PRESIDENTE PROVISIONAL anuncia que el grupo de Estados de Asia ha propuesto la candidatura del Sr. Kartha (India) para el cargo de Presidente de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.

9. *Por aclamación, el Sr. Kartha (India) queda elegido Presidente.*

10. *El Sr. Kartha (India) ocupa la Presidencia.*

11. El Sr. GOH (Singapur) propone la candidatura del Sr. Vis (Países Bajos) para el cargo de Presidente del Comité Plenario encargado de examinar el proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales.

12. La Sra. ADEBANJO (Nigeria) apoya la propuesta del representante de Singapur.

13. *El Sr. Vis (Países Bajos) queda elegido Presidente del Comité Plenario encargado de examinar el proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales.*

Aprobación del programa (A/CN.9/272)

14. El Sr. SZASZ (Hungría) solicita una aclaración sobre las repercusiones del acortamiento del período de sesiones en el programa provisional y el calendario provisional que figuran en el documento A/CN.9/272.

15. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) dice que no habrá modificación alguna en el programa. En cuanto al calendario, la reducción de la duración del período de sesiones de cuatro a tres semanas obligará a dedicar menos tiempo a la principal tarea que tiene este año la Comisión: el examen del proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales. En lugar de contar con 14 días laborables para estudiar ese tema, como se preveía en el documento A/CN.9/272, la Comisión sólo dispondrá con ese fin de nueve días laborables, hasta el 3 de julio inclusive. Por el contrario, no se modificará sustancialmente el calendario previsto para la última semana, dedicándose los días 7 a 9 de julio al estudio de los otros temas y los días 10 y 11 de julio a la preparación y la aprobación del informe de la Comisión. Sin embargo, aunque la Comisión concluya durante las dos primeras semanas del período de sesiones el examen sustantivo del proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales, quizá haya que concluir en los primeros días de la última semana los cambios de redacción en el texto de dicho proyecto.

16. *Queda aprobado el programa.*

Pagos internacionales

a) *Proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales* (A/CN.9/261, A/CN.9/273, A/CN.9/274, A/CN.9/285 y A/39/17)

17. El PRESIDENTE sugiere que, dado el carácter sumamente técnico del debate relativo al proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales, éste sea dirigido por el Presidente del Comité Plenario.

18. *Así queda acordado.*

19. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario encargado de estudiar el proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales) dice que, dadas las circunstancias, la aprobación de la convención no será tarea fácil. Será preciso abreviar las deliberaciones sobre las distintas disposiciones del proyecto, procurando, sin embargo, que la labor de la Comisión mantenga la buena calidad acostumbrada. A su juicio, la mejor manera de proceder será examinar la labor realizada por el Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales en sus dos últimos períodos de sesiones.

20. El principal documento que la Comisión tiene ante sí es el proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales (A/CN.9/274); se trata de un texto consolidado en el que se han incorporado las decisiones adoptadas por la Comisión en su 17.° período de sesiones y las modificaciones propuestas por el Grupo de Trabajo. A este documento se agregan los dos informes del Grupo de Trabajo acerca de la labor realizada en sus períodos de sesiones 13.° y 14.° (A/CN.9/261 y A/CN.9/273, respectivamente), así como el comentario al proyecto de convención de 1981 (A/CN.9/213) y el informe de la Comisión cuando examinó por primera vez el proyecto (A/39/17).

21. La primera cuestión que es preciso examinar es la relativa a los endosos falsos (artículo 23 del proyecto de convención). Como se recordará, la cuestión de los endosos falsos es una de las cuestiones fundamentales que dividen a los sistemas de *common law* y de tradición romanista. La redacción actual del artículo 23 representa una solución de transacción entre ambos

sistemas. En los sistemas de tradición romanista, el endoso falso no impide que el endosatario sea tenedor. El riesgo de pérdida como consecuencia de una falsificación recae en último término en la persona que fue desposeída del instrumento, ya sea porque lo perdió o porque le fue robado; en otras palabras, la persona cuyo endoso fue falsificado. Por el contrario, de conformidad con el sistema de *common law*, el endoso falso impide que el endosatario sea tenedor. En ese caso, el riesgo de pérdida recae en la persona que adquirió el instrumento del falsificador del endoso, a menos que pueda hallarse al falsificador. En el proyecto de artículo 23 se da cabida a ambos criterios al disponerse, por una parte, que un endoso falso no impide que el endosatario sea tenedor y al asignar, por la otra, el riesgo de pérdida a la persona que recibió el instrumento de manos del falsificador. Esa solución de transacción ha estado presente en el proyecto de convención desde sus comienzos y ha sido el criterio aceptado por el Grupo de Trabajo y por la Comisión.

22. Cabe observar que el inciso *b)* del párrafo 1) del artículo 14 del proyecto de convención otorga la condición de tenedor a la persona que esté en posesión de un título que se le haya endosado o cuyo último endoso sea en blanco, y en el que figure una cadena ininterrumpida de endosos, aunque uno de ellos sea falso; según esta disposición, el endoso falso no impide que una persona sea tenedor, por lo que será necesario tener presente dicha disposición al interpretar el artículo 23.

23. El artículo 23 dispone que la persona cuyo endoso haya sido falsificado tiene derecho a recibir indemnización por los daños que haya sufrido como consecuencia de la falsificación, en primer lugar, del falsificador y, en segundo lugar, de la persona a quien el falsificador haya transferido directamente el título (incisos *a)* y *b)* del párr. 1)). Esto es algo sobre lo que nunca ha habido controversias.

24. Sin embargo, la persona cuyo endoso se haya falsificado también tiene derecho a recibir indemnización del firmante o del librado que haya pagado directamente el título al falsificador (inciso *c)* del párrafo 1)). Así pues, el librador, el suscriptor, el aceptante y el librado pueden ser responsables de los daños sufridos por la persona cuyo endoso se ha falsificado. Éste es un nuevo elemento que surgió en el curso de los debates celebrados por la Comisión en 1984. En otras palabras, si una persona falsifica la firma del tenedor de una letra de cambio y la hace pagadera a sí mismo, y luego la presenta al librado o al aceptante para su pago, estos últimos son responsables por daños si pagan al falsificador.

25. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que, a su juicio, el problema reside en saber qué se ha querido decir con la expresión "pagado directamente". Habida cuenta de que, en el párrafo 2) del artículo 23, se exime de responsabilidad en la práctica al banco que realiza el cobro, los círculos bancarios de su país han indicado que debe dejarse en claro que la persona a que se hace referencia en el inciso *c)* del párrafo 1) del artículo 23 incluye a la persona que pague por conducto de una serie de bancos que actúan como intermediarios para el cobro. Podría modificarse la redacción del inciso *c)* de manera que refleje esa interpretación.

26. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) ofrece un ejemplo como aclaración de lo anterior: "A" falsifica el endoso del tenedor y endosa el título a favor de sí mismo; el título se paga a "A", pero a través de un banco cobrador al que "A" endosa el título para su cobro; el banco presenta el título al librado, y éste paga al banco. Según su interpretación, lo que el representante de los Estados Unidos quiere es que "A" siga siendo responsable y que también sea responsable el banco cobrador.

27. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que, a su modo de ver, las normas sobre el banco cobrador están claramente establecidas en el párrafo 2) del artículo 23, y que es muy poco probable que se declare responsable a ese banco, por lo que no es necesario referirse a esa situación en relación con el inciso *c)* del párrafo 1).

28. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pregunta si el librado que pagó al banco cobrador es responsable. Después de todo, no pagó el falsificador directamente, sino a través de un banco cobrador. A primera vista, parece sensato que sea responsable en ese caso.

29. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que siempre interpretó el inciso *c)* en el sentido de que el pago directo se refería al pago al falsificador, aun cuando se hiciera a través de un banco.

30. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, de conformidad con una interpretación literal, el pago que se hace a través de un banco cobrador no es un pago directo efectuado por el librado al falsificador. Lo que es preciso aclarar en este caso es si el tomador cuyo endoso se ha falsificado tendría, de todos modos, derecho a una acción contra el librado que pagó, de conformidad con el artículo 23.

31. El Sr. CRAWFORD (Canadá) desea saber cómo se armonizaría la propuesta del representante de los Estados Unidos con la práctica de los bancos estadounidenses de exigir que los endosos se garanticen antes de dar curso a títulos que se les presenten a través de otros bancos en el extranjero.

32. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que, si bien en la práctica se hace eso, no existe ninguna ley que lo exija. El problema está en que, si la falsificación se descubre después de pagado el título, que ha sido cobrado a través de un banco, el afectado cuya firma se ha falsificado no tiene literalmente a quién recurrir para recuperar los fondos, a menos que tenga un recurso contra el librado. En el párrafo 2) del artículo 23 se establece una lista de condiciones que, en la práctica, eximen de responsabilidad a los bancos cobradores. De manera que, si ha de hacerse justicia a quien ha salido perdiendo, es preciso que haya alguien a quien se pueda reclamar. En caso de que el falsificador haya presentado el documento al banco, la única persona a quien se puede reclamar es el librado.

33. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) dice que, a su entender, si se ha recurrido a un banco para el cobro del título falsificado, la responsabilidad de éste está establecida en el inciso *b)* del párrafo 1); si por el contrario no ha intervenido un banco cobrador, la responsabilidad del librado está establecida en el inciso *c)* del mismo párrafo.

34. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) señala que el párrafo 2) excluye del inciso *b)* del párrafo 1) al banco cobrador, de manera que el tomador cuyo endoso se ha falsificado no tendría acción contra el banco cobrador que tomó el título de manos del falsificador, porque en el párrafo 2) se establece una norma especial para ese caso. Sin embargo, si no interviene un banco cobrador, se trata de un pago directo al falsificador, y en ese caso el tomador tendría un recurso para reclamar una indemnización al librado que pagó el título. A su juicio, el representante de los Estados Unidos de América se refiere al caso en que el falsificador deposita el título en un banco para su cobro y el banco obtiene el pago a favor del falsificador. Ello no constituye un pago directo al falsificador, si se interpreta el inciso *c)* en forma literal. La cuestión es determinar si, aun en ese caso, el librado que paga al falsificador por conducto de un banco cobrador responde

también ante el tomador cuyo endoso se ha falsificado. Estima que el representante de los Estados Unidos tiene razón al señalar que la redacción actual del inciso no lo deja en claro. En todo caso, hay que tener presente que, según lo establecido en el párrafo 3), la responsabilidad del librado que paga depende de su conocimiento de la falsificación.

35. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) propone que se elimine la palabra "directamente" del inciso *c)* del párrafo 1) del artículo 23.

36. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que así se resuelve ese problema, pero pueden crearse otros.

37. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, de no plantearse objeciones, considerará que se acepta la propuesta de los Estados Unidos en el sentido de que el librado sea también responsable aunque no haya pagado al falsificador directamente, sino a través de un banco cobrador o de una serie de bancos cobradores, y, en caso afirmativo, propone a los representantes de los Estados Unidos y de la Argentina que presenten un proyecto de disposición que refleje adecuadamente la decisión tomada.

38. *Así queda acordado.*

39. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que corresponde ahora analizar la expresión "o cualquiera de los firmantes que haya firmado el título antes de la falsificación", que figura en el párrafo 1) del artículo 23. El sentido de esa disposición es que sólo pueden sufrir un daño quienes firmaron antes de la falsificación, por ejemplo, el librador; en cambio, el tomador, cuyo endoso se falsificó, no puede ser, claro está, responsable, ya que no ha firmado el título.

40. El Sr. BRANDT (República Democrática Alemana) dice que está justificado que exista el derecho a recibir indemnización previsto en el artículo 23, pero el número de personas con derecho a recibirla debe limitarse, tal como se estableció en el Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales.

41. El Sr. GUEST (Reino Unido) expresa cierta reserva sobre la relación entre el inciso *c)* del párrafo 1) del artículo 23 y el párrafo 3) del artículo 68, si bien la situación que se contempla en esos artículos no es la misma, pues en el primero se hace referencia al derecho de recibir indemnización y en el segundo a la liberación de las obligaciones.

42. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que parece que la idea subyacente en el proyecto de convención es que el librado o aceptante no debe pagar si tiene conocimiento de la falsificación. Si paga, puede ser responsable ante la persona cuya firma se ha falsificado, y el pago no libera de responsabilidad al aceptante, lo que resulta razonable. Si se falsifica la firma del tomador y el aceptante lo sabe, la norma es: no pague. Si paga, el aceptante es responsable ante el tomador. Ese mismo tomador mantiene su derecho frente al aceptante porque el pago no lo ha liberado de la obligación. En ese contexto, no se observa conflicto entre ambos artículos.

43. El Sr. GUEST (Reino Unido) dice que podrían presentarse situaciones en que ambos artículos no coincidieran; por ejemplo, si el aceptante es negligente en su desconocimiento, se encuentra protegido por el párrafo 3) del artículo 68, porque allí no se menciona la negligencia, pero podría ser responsable en razón del artículo 23. En cambio, si no sabía que el propio tenedor había falsificado la firma del tomador, sino simplemente que era una firma falsificada, el aceptante no sería responsable en razón del artículo 68, pero lo sería con arreglo al artículo 23.

44. El Sr. DUCHEK (Austria) dice que el término "sabe" del párrafo 3) del artículo 68 debe relacionarse con la negligencia que figura en el artículo 5.

45. El Sr. GUEST (Reino Unido) dice que, al utilizar en el artículo 5 las palabras "o no hubiera podido desconocer su existencia", el Grupo de Trabajo no quiso que ello significara simplemente negligencia.

46. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que, para que el término "conocimiento" del artículo 5 coincida con el de los artículos 23 y 23 *bis*, deberá suprimirse en el párrafo 2) de los artículos 23 y 23 *bis* la expresión "siempre que el desconocimiento no se debiera a negligencia de su parte".

47. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) dice que, a su juicio, el "conocimiento" de los artículos 23 y 23 *bis* es similar a la expresión "o no hubiera podido desconocer su existencia" del artículo 5. Ambas expresiones se refieren a la "buena fe objetiva" del derecho cambiario, y no existe contradicción entre ambos artículos.

48. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que el concepto de "conocimiento" del artículo 5 parece haberse refinado en la redacción del artículo 23. Ambos conceptos podrían igualarse, con lo que mejoraría la comprensión de esos artículos, para lo cual considera apropiada la propuesta de Francia.

49. El Sr. GANTEN (República Federal de Alemania) dice que es difícil en esta etapa, cuando todavía no se ha examinado el artículo 5, establecer la redacción del artículo 23. Estima que el concepto "conocimiento" que figura en los artículos 5 y 23 es algo diferente, aunque la diferencia tal vez no sea muy importante. Si en el artículo 5 se incluyera el concepto que figura en los artículos 23 y 23 *bis*, sería más sencillo redactar posteriormente los artículos 23 y 23 *bis*. De mantenerse la actual redacción del artículo 5, el orador tendría algunas reservas sobre la redacción de los artículos 23 y 23 *bis*.

50. El Sr. VAN SANDIK (Observador de la Asociación Internacional de Abogados) dice que corresponde analizar primero la redacción del artículo 5 y después la del artículo 23, ya que el concepto de "conocimiento" plantea ciertos problemas. A ese respecto, el orador apoya la propuesta de Francia.

51. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, como en esta etapa no es posible determinar el contenido del artículo 23, será conveniente analizar el término "conocimiento", que también figura en otros artículos del proyecto de convención, cuando se analice el artículo 5.

Se levanta la sesión a las 12.55 horas.

Acta resumida de la 336a. sesión

Lunes, 23 de junio de 1986, a las 15.00 horas

[A/CN.9/SR.336]

Presidente: Sr. KARTHA (India)

Presidente del Comité Plenario: Sr. VIS (Países Bajos)

Se declara abierta la sesión a las 15.05 horas.

Pagos internacionales *(continuación)*

a) *Proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales* (continuación) (A/CN.9/273, A/CN,9/274 y A.CN.9/285)

Artículo 23

1. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario), refiriéndose al texto del proyecto de Convención contenido en el documento A/CN.9/274, dice que se llegó a un acuerdo sobre la propuesta del representante de los Estados Unidos de que se añadieran al inciso *c)* del párrafo 1) del artículo 23 las palabras "o al falsificador por conducto de uno o más endosatarios para el cobro". Si no hay objeciones, considerará que la Comisión aprueba el párrafo 1) en su forma enmendada.

2. *Así queda acordado.*

3. El Sr. VASSEUR (Francia), refiriéndose al párrafo 2), sugiere que se sustituyan las palabras "siempre que el desconocimiento no se debiera a negligencia de su parte" por las palabras "en el sentido del artículo 5".

4. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que la Comisión decidió reanudar el debate sobre la cuestión del conocimiento cuando se ocupara del artículo 5. Si no hay objeciones, considerará que la Comisión aprueba el párrafo 2) en espera de que se vuelva a debatir esa cuestión en el futuro.

5. *Así queda acordado.*

6. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, con arreglo al párrafo 3), el firmante, suscriptor, aceptante o librado que pague un título directamente al falsificador o al falsificador por conducto de uno o más endosatarios para el cobro no incurrirá en responsabilidad si no tenía conocimiento de la falsificación. Si no hay objeciones, considerará que, independientemente de que en una reunión posterior se examine el texto adicional que sigue al término "conocimiento", resulta aceptable el principio de hacer que la responsabilidad dependa del conocimiento.

7. *Así queda acordado.*

8. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pregunta si algunos miembros de la Comisión siguen oponiéndose a que se haga referencia al artículo 66 o 67 en el párrafo 4).

9. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que los artículos 66 y 67 no establecen los medios de determinar el monto de la indemnización. Por consiguiente, la referencia a esos artículos parece ser bastante innecesaria.

10. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que esos artículos fijan un límite con respecto a la indemnización. Si no hay objeciones, considerará que la Comisión aprueba el párrafo 4) en su forma actual.

11. *Así queda acordado.*

Artículo 23 bis

12. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, puesto que existe un paralelismo entre las disposiciones del artículo 23 *bis* y las del artículo 23, se plantea la posibilidad de combinar ambos en un solo artículo, equiparando por lo tanto el término "falsificación" al término "título endosado por un mandatario sin poder suficiente". Sin embargo, algunos de los miembros manifestaron que preferían que hubiera dos artículos separados. Pregunta si los miembros están de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 23 *bis*, en la inteligencia de que el cambio que se acaba de hacer en el inciso *c)* del párrafo 1) del artículo 23 se hará también en el inciso *c)* del párrafo 1) del artículo 23 *bis*.

13. El Sr. ANGELICI (Italia) dice que su delegación no está de acuerdo en que se equiparen los títulos falsificados a los títulos endosados por un mandatario sin poder suficiente. En este último caso, correspondería al endosatario las tareas mucho más difíciles no sólo de determinar el hecho de la falsificación sino también de investigar toda la situación jurídica, lo que podría ser muy complejo. Por ejemplo, en Italia es difícil determinar si el mandatario que tiene poder en general tiene también poder para negociar una letra de cambio. Por consiguiente, no parece apropiado imponer en ese caso un riesgo al que adquiere el título. En última instancia la solución podría estar en determinar si existe responsabilidad culpable. Sin embargo, si la norma dispone que recae la responsabilidad estrictamente sobre el endosatario, su delegación no podrá aceptar la propuesta.

14. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pregunta si alguna otra delegación comparte las preocupaciones de la delegación de Italia.

15. El Sr. VAN SANDICK (Observador de la Asociación Internacional de Abogados) dice que la cuestión que acaba de plantear el representante de Italia la planteó también el relator de Italia que presentó uno de los 11 informes de distintas jurisdicciones.

16. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que nadie más parece respaldar la opinión expresada por el representante de Italia. Sin embargo, se hará constar en el informe.

17. El Presidente del Comité Plenario pasa a dar lectura a una carta del Director General interino del Departamento de Legislación de Noruega dirigida al Secretario de la Comisión, en la que el Gobierno de Noruega propone el siguiente texto para el párrafo 3) del artículo 23 *bis:* "Igualmente, ninguna persona distinta del mandatario de la que se exija una indemnización incurrirá en responsabilidad en virtud del párrafo 1) si, etc.". El Gobierno de Noruega comentó que la persona a la que el mandatario sin poder suficiente transmitía directamente el título no debía incurrir en responsabilidad para con el supuesto mandante en virtud del párrafo 1) del artículo 23 *bis* a menos que tuviera o debiera tener conocimiento de la falta de poder. El riesgo de pérdida no se debía transferir del pretendido mandante al endosatario de buena fe. Puesto que en la mayoría de los casos el endosatario obraba de buena fe, existiría algún tipo de relación entre el supuesto mandante y el mandatario sin poder suficiente. Así pues, parecería una política más acertada y equitativa la de dejar que fuera el

supuesto mandante y no el endosatario de buena fe quien corriera el riesgo de la transmisión no autorizada por alguien que pretendiera tener poder como mandatario. Por consiguiente, la solución en esos casos no debía ser exactamente la misma que en el párrafo 3) del artículo 23 relativo a los endosos falsos.

18. Se aplazará el examen de esa propuesta hasta que la secretaría prepare copias de la carta para distribuirlas a los miembros.

Artículo 4

19. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) da lectura al nuevo texto del párrafo 7) del artículo 4 aprobado por el Grupo de Trabajo. El Grupo de Trabajo volvió a redactar el párrafo 7) de conformidad con la opinión general expresada en la Comisión dos años antes de que si un título incompleto se completa conforme al poder otorgado, el tenedor pasa a ser tenedor protegido en el momento en que se completa el título. Si se mantiene ese consenso, la Comisión aprobará el párrafo 7) del artículo 4 en tanto en cuanto se relaciona con un título incompleto. El resto no se modificará. El Sr. Vis observa que el Grupo de Trabajo suprimió también las palabras "a simple vista parecía en regla".

20. Si no hay objeciones, considerará que la Comisión está de acuerdo con la nueva definición de tenedor protegido.

21. *Así queda acordado.*

22. El Sr. ANGELICI (Italia) dice que el artículo 4 debe ajustarse al artículo 11. En caso de que haya un título incompleto, el único problema es el que se deriva del incumplimiento del acuerdo de completarlo. En todos los demás aspectos, no hay motivos para establecer una diferencia entre título completo y título incompleto. Si ese razonamiento es correcto, no ve por qué el carácter de tenedor protegido deba depender del hecho de que el título sea completado posteriormente de conformidad con el acuerdo de completarlo. La diferencia entre título completo y título incompleto debe entenderse a la luz del grado de protección que reciba el tenedor, no de la protección propiamente dicha. Por consiguiente, es preferible que se supriman las nuevas palabras que se refieren a un título incompleto incluidas en el artículo 4 por el Grupo de Trabajo.

23. Por otra parte, la delegación de Italia apoya la propuesta del Grupo de Trabajo de que se suprima el requisito de que el título esté en regla, porque tal requisito sería demasiado ambiguo. Si el título no está en regla sólo hay dos posibilidades. Que la irregularidad sea tan importante que quite validez al título, con el resultado de que no haya ningún problema con respecto a la protección del tenedor, o que el título sea válido a pesar de la irregularidad. En el último caso, el problema de la protección sólo se plantea si la irregularidad implica conocimiento de la acción o excepción.

24. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pregunta cómo se determinará entonces si alguien que completa un título es tenedor o tenedor protegido.

25. El Sr. ANGELICI (Italia) dice que el tenedor protegido se define por los requisitos establecidos en los incisos *a)* y *b)* del párrafo 7) del artículo 4. El problema de si el título está completo se resuelve enteramente en el artículo 11.

26. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) entiende que el representante de Italia no está en desacuerdo con la opinión expresada en el texto actual del párrafo 7) del artículo 4 de que el tenedor puede considerarse tenedor protegido aun cuando el título no fuera un título negociable sujeto a la Convención cuando lo recibió.

27. El Sr. ANGELICI (Italia) dice que la interpretación del Presidente es correcta. Podría plantearse un problema si otra persona completa posteriormente el título a consecuencia de una circulación ulterior de éste.

28. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) dice que no está claro si el representante de Italia sugiere que es imposible pasar a ser tenedor protegido de un título incompleto o si simplemente propone un cambio de redacción para aclarar la relación existente entre el párrafo 7) del artículo 4 y el artículo 11.

29. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) entiende que no se trata de una cuestión de fondo; el representante de Italia sí reconoce que una persona que reciba un título incompleto y luego lo complete de conformidad con el poder otorgado puede ser un tenedor protegido.

30. El Sr. ANGELICI (Italia) dice que la confusión se crea cuando el concepto de tenedor protegido se hace depender del de completar el título de conformidad con el poder otorgado.

31. La Sra. KAZAKOVA (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) interpreta el artículo en el sentido de que la referencia al artículo 11 es indispensable, porque lo importante es el requisito de que el título sea completado. Si no existiera ese requisito, estaría de acuerdo en que el artículo 4 no se remitiera al artículo 11. Sin embargo, en el nuevo texto se puede proteger al tenedor si ha recibido un título incompleto, es decir, cuando no se ha cumplido uno de los requisitos previos, entendiéndose que el título fue completado posteriormente con arreglo a lo acordado. Es necesario aclarar quién ha de completar el título. Tal vez cabría indicar que el título será completado por el tenedor. Éste puede pasar a ser tenedor protegido si cumple los demás requisitos, pero sólo cuando haya completado el título con arreglo a lo acordado.

32. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que la persona de que se trata recibe un título incompleto y, por lo tanto, no negociable. En ese momento no se considera tenedor porque no tiene un título negociable. Sin embargo, sí tiene poder para completarlo y si lo hace de conformidad con el poder otorgado por el librador o el suscriptor podrá considerarse tenedor protegido si cumple con los demás requisitos previstos para la condición de tenedor protegido.

33. El Sr. VASSEUR (Francia) no recuerda si se decidió en Viena hacer referencia en el párrafo 7) del artículo 4 al poder otorgado. Se teme que la persona que recibe un título estará obligada a pedir a la persona que parezca haberlo completado que justifique el poder otorgado. Sería preferible volver al texto original que decía que el término "tenedor protegido" designa al tenedor de un título que a simple vista parecía completo y en regla en el momento en que pasó a ser tenedor. En ese caso una persona que recibiera un título no tendría que preocuparse necesariamente de si la persona que estaba anteriormente en posesión del título tenía poder o no. Un título internacional no debería obligar a la persona que recibiera el título a comprobar el poder del tenedor anterior para pasar a ser tenedor protegido.

34. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, en general, la persona que completa el título es la misma persona a la que se ha otorgado poder para hacerlo. Por consiguiente, parece innecesario que esa persona lo compruebe. Natural-

mente, los tenedores posteriores podrán convertirse en tenedores protegidos. El propósito de la Convención es que no haya necesidad de que los adquirentes posteriores comprueben si el título se completó de conformidad con el poder otorgado. Aun cuando no se completara de esa forma, el adquirente podría ser un tenedor protegido. Parece que no se entiende bien el campo de aplicación exacto de la definición de tenedor protegido. Básicamente se refiere únicamente a la persona que completa un título incompleto y responde a la pregunta de "¿Puede esa persona pasar a ser tenedor protegido?" de manera afirmativa, a condición de que, entre otras cosas, complete el título de conformidad con el poder otorgado.

35. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que le interesa saber si una persona que recibe un título incompleto tiene que verificar el poder de la persona que se lo transmitió para pasar a ser tenedor protegido. En su opinión, esa persona no tiene tal obligación si el instrumento parece completo y en regla cuando lo recibe. Sin embargo, el párrafo 7) del artículo 4 no responde a esa preocupación, porque, con arreglo a ese artículo, cuando una persona recibe un título está obligada a pedir que se demuestre el poder de la persona que se lo transmite.

36. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que es de suponer que el librador o suscriptor que transmite un título incompleto a otra persona le confiere poder para completar el título.

37. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que otra situación que se da con frecuencia en la práctica es aquella en que el librador entrega un título a un banquero el cual lo transmite a su vez a otro banquero. Si el primer banquero completa el título, no está claro si el segundo banquero tiene obligación de comprobar si el primer banquero tenía poder para completarlo. El párrafo 7) del artículo 4 no responde realmente a la cuestión que se plantea en esa situación.

38. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) considera que el párrafo 7) del artículo 4 sólo prevé el caso del primer banquero. Al segundo banquero no tiene por qué preocuparle la cuestión.

39. El Sr. VASSEUR (Francia) no está seguro de que el párrafo 7) del artículo 4 tenga en cuenta la situación planteada por él. Pregunta si al segundo banquero le debe preocupar el poder que podría haber conferido el librador al primer banquero.

40. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que esa cuestión se trató en el párrafo 22 del informe del Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales acerca de la labor de su 14.° período de sesiones (A/CN.9/273).

41. El Sr. GUEST (Reino Unido) dice que no le crea ningún problema la situación planteada por el representante de Francia. En el texto inglés es evidente que si una persona acepta un título completo se considera tenedor protegido siempre que haya cumplido las demás condiciones. En el ejemplo que dio el representante de Francia, el segundo banquero aceptó un título completo y, por lo tanto, era un tenedor protegido.

42. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pregunta si resultaría más claro el texto francés si en el párrafo 7) del artículo 4 se intercalaran las palabras *par lui* después de las palabras *a été complété*.

43. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que la adición propuesta por el Presidente debería figurar en todos los textos.

44. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que la Comisión incluirá la adición propuesta al párrafo 7) del artículo 4 en todos los textos.

45. El Sr. GRIFFITH (Australia) dice que su delegación entendió que el Grupo de Trabajo decidió en su 14.° período de sesiones suprimir las palabras "por él" en todos los textos, por las razones indicadas en el párrafo 22 del documento A/CN.9/273.

46. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que así fue en efecto pero que la supresión planteó dificultades de interpretación.

47. El Sr. GRIFFITH (Australia) dice que si se reincorporan las palabras "por él" volverán a plantearse los problemas que el Grupo de Trabajo había tratado de eliminar.

48. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que el Grupo de Trabajo suprimió las palabras "por él" porque un título podía ser completado por una persona a la que había otorgado poder la persona en posesión del título incompleto.

49. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) prefiere que se mantenga el texto inglés en su forma actual, sin las palabras *by him*.

50. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, si las delegaciones que utilizan el idioma francés consideran que deberían reinsertarse las palabras "par lui", la Comisión deberá aceptar esa opinión.

51. El Sr. DUCHEK (Austria) dice que su delegación prefiere que todos los textos sigan concordando entre sí. Las palabras "por él" deben añadirse en todos los idiomas, puesto que la adición de esas palabras al texto francés únicamente podía dar lugar a diferentes interpretaciones cuando se utilizara el texto francés. Ignora con qué frecuencia se plantea la situación en que hay una persona que es tenedor de un título y otra persona que, obrando con la autorización de la primera persona, completa ese título. La frecuencia con que se plantee esa situación debe ser lo que decida la inclusión de las palabras "por él" en todos los textos.

52. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) pregunta si se puede resolver el problema en el texto francés intercalando en el párrafo 7) del artículo 4, después de las palabras "fue completado", las palabras "después de que lo recibiera". Así quedaría claro que la persona que recibe un título completo no tiene por qué preocuparse acerca del poder otorgado para completarlo.

53. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que tal vez fuera mejor volver a incluir las palabras "por él", ya que las razones que tuviera el Grupo de Trabajo para suprimirlas podrían no tener ninguna importancia en la práctica. El Grupo de Trabajo parece haber tenido presente el caso de una persona en posesión del título que lo transmite a alguien que pone el nombre del tomador.

54. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) es partidario de que se intercalen las palabras "después de que lo recibiera". Está pensando en el caso de un mandatario que tenga un título en depósito y deba escribir cifras en él cuando se conozcan plenamente los detalles de la operación. Esa persona puede no ser el tenedor y podría saberse ya el nombre del tomador y figurar en el título.

55. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que la adición propuesta por el representante de los Estados Unidos no está muy clara.

Prefiere que en el párrafo 7) del artículo 4 se intercalen, después de las palabras *a été complété*, las palabras *par lui ou sous son autorité*, puesto que así se tendría en cuenta el caso de un título completado por una persona a la que ha otorgado poder el tenedor.

56. El Sr. GRIFFITH (Australia) dice que en esos casos con frecuencia no se puede hacer referencia en inglés al tenedor con las palabras *him* o *her* sino *it*. Por consiguiente, la introducción de pronombres personales crea incertidumbre y dificultades en el texto inglés. Su delegación acepta la propuesta de Francia de que se utilicen las palabras "con su autorización", pero preferiría que se dejara el texto tal como está.

57. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) considera que la Comisión está de acuerdo en cuanto al fondo del párrafo 7) del artículo 4. Sugiere que se deje la cuestión del texto apropiado a un grupo de redacción o al representante de Francia y a aquellos representantes que no estén de acuerdo con su propuesta.

58. *Así queda acordado.*

Artículo 25

59. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, en su período de sesiones de 1984, la Comisión introdujo cambios drásticos en el artículo 25. El texto anterior seguía básicamente el sistema de *common law* y se ajustaba al concepto doble de tenedor y tenedor protegido. Sin embargo, hubo quien se opuso a ese enfoque alegando que a una persona no se le podía interponer una acción u oponer una excepción de la que no tuviera conocimiento previo. Con arreglo al *common law*, el conocimiento de una excepción da entrada a todas las demás excepciones, independientemente de que una persona tenga conocimiento de ellas o no. En el período de sesiones de 1984, la Comisión llegó al consenso general de que el enfoque de tradición romanista podía ser válido. Sin embargo, si el tenedor obtuvo el título mediante fraude o participó en un fraude, podía ser objeto de todas las excepciones, como ocurría en el *common law*. En el Grupo de Trabajo apoyaron plenamente esa solución tanto los representantes de ordenamientos de tradición romanista como de ordenamientos de *common law*.

60. El Sr. Vis considera que la Comisión está de acuerdo con los párrafos 1), 2) y 2 *bis*).

61. Hablando en su calidad de representante de los Países Bajos, dice que le resulta difícil entender la palabra "ejercido" en el inciso *a)* del párrafo 3). No está seguro si es suficiente que el tomador ejerza su derecho de acción contra el librador o si el tomador debe ejercer una acción contra el tenedor acusándole de robar un título.

62. El Sr. GRIFFITH (Australia) dice que a su delegación le plantea problemas que en el texto inglés se asocien las palabras "asserted", "valid" y "claim". No puede imaginar un caso en el que se pueda decir que se ha ejercido una acción válida, a menos que haya habido un proceso y se haya emitido un fallo definitivo. Por consiguiente, en el texto inglés se debería suprimir la palabra "valid" del inciso *a)* del párrafo 3) y de disposiciones análogas. Su delegación está dispuesta a aceptar una interpretación según la cual no se requiera que se entable una acción judicial.

63. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) está de acuerdo en que quizá se suprima la palabra "valid" del texto inglés. La cuestión de la validez la deben determinar los tribunales.

64. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) pregunta si el proyecto no indica simplemente que si la revisión judicial posterior muestra que el tercero ejerció una acción válida sobre el título, la persona que hizo caso omiso de esa acción en el momento en que se ejerció lo hizo sabiendo a lo que se exponía. Si la acción no es válida, el *ius tertii* es irrelevante.

65. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que podría surgir una dificultad en los casos en que se exigió el pago al aceptante de una letra de cambio y en el momento en que se exigió existía una acción sobre el título. Por ejemplo, el tomador podría decir al aceptante que no pagara porque le habían robado el título. El texto del proyecto indica que el aceptante no tiene que pagar si el tercero, el tomador, ha ejercido una acción válida sobre el título. Sin embargo, el aceptante podría exigir prueba de la validez de esa acción.

66. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) dice que la norma se aplica únicamente en los casos en que el tenedor no es un tenedor protegido.

67. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) está de acuerdo con lo expresado por el Sr. Crawford. Sin embargo, en el ejemplo que citó, el aceptante tendría que preguntar si efectivamente el título había sido robado y determinar si el tercero tenía una acción válida. Ésas son las dificultades prácticas. Otros ordenamientos que tienen la norma del *ius tertii* no proceden de esa forma.

68. El Sr. ABASCAL (México) dice que el texto español no le plantea ningún problema, puesto que indica que el tercero ejercerá su acción ante los tribunales si es importante determinar su validez. El texto tiene dos ventajas: en primer lugar, el tercero sólo ejercerá una acción ante los tribunales si cree que tiene derecho a ejercer tal acción; en segundo lugar, el aceptante tendrá motivos para creer que la acción es válida porque habrá recibido notificación del procedimiento judicial.

69. El Sr. DELFINO CAZET (Uruguay) está de acuerdo en principio con el Presidente del Comité Plenario pero no con el representante de México, porque en el texto español no encuentra ninguna referencia concreta a la situación a la que se ha referido ese representante. En su opinión, no habría un cambio sustantivo en el inciso *a)* del párrafo 3) si se suprimiera la palabra "valid".

70. El Sr. MAEDA (Japón) dice que el problema podría resolverse si se incluyera una referencia al párrafo 3) del artículo 68. Apoya que se mantenga la palabra "valid".

71. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que sigue existiendo el problema de cómo interpretar el término "valid claim".

72. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que el reconocimiento de la validez de la acción del tercero no tiene que resultar necesariamente de una decisión de los tribunales; también puede resultar de un acuerdo amistoso. Por consiguiente, propone que en el inciso *a)* del párrafo 3), después de la palabra "acción", se añadan las palabras "reconocida como tal".

73. El Sr. VAN SANDICK (Observador de la Asociación Internacional de Abogados) dice que los abogados en ejercicio de la Asociación acordaron unánimemente que el inciso *a)* del párrafo 3) remitía a un procedimiento judicial. La palabra "valid" parece querer decir que el asunto seguirá pendiente hasta que haya un fallo judicial sobre la cuestión.

Se suspende la sesión a las 16.35 horas y se reanuda a las 16.55 horas.

74. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que es evidente que a algunos miembros les plantea dificultades la utilización de la palabra "valid" en el inciso *a)* del párrafo 3) del artículo 25 del texto inglés. Sugiere que se ocupe del asunto el grupo de redacción. También está la cuestión de si el suscriptor o aceptante que pague un título a un ladrón obrando de buena fe y sin tener conocimiento del robo queda eximido de responsabilidad. En el artículo 68 se responde a esa cuestión.

75. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que le plantea problemas la inserción del párrafo 2 *bis)* como párrafo separado del artículo 25. El artículo en general ganaría en estilo y claridad si se incluyera el fondo del párrafo 2 *bis)* en el párrafo 2) y en el inciso *b)* del párrafo 1).

76. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que aunque esa sugerencia le parece sensata, tiene que ver con un cambio de redacción y no exige un examen más a fondo en la etapa actual.

77. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que el inciso *b)* del párrafo 3) permite que se opongan excepciones en caso de hurto o falsificación, mientras que en el párrafo 2 *bis)* no se hace ninguna referencia al hurto o la falsificación. El proyecto de Convención debe prever que se oponga una excepción en caso de hurto y falsificación, que son tan censurables como el fraude y se debería hacer referencia a ellos en el párrafo 2 *bis)*.

78. El Sr. GRIFFITH (Australia), el Sr. MAEDA (Japón) y el Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) apoyan la propuesta de los Estados Unidos.

79. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, si no hay objeciones, considerará que la Comisión está de acuerdo en que se incluyan referencias al hurto y la falsificación en el párrafo 2 *bis)*.

80. *Así queda acordado.*

81. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) sugiere que, teniendo en cuenta las diversas propuestas de cambios de redacción, se establezca un grupo de redacción y que la secretaría celebre consultas sobre la composición de este grupo al día siguiente.

82. *Así queda acordado.*

Artículo 26

83. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) señala a la atención el hecho de que en el inciso *a)* del párrafo 1) se ha añadido una referencia al artículo 59. El inciso *b)* del párrafo 1) sigue siendo objeto de debate.

84. El artículo 26 plantea la cuestión de si el tenedor que ha realizado un acto fraudulento para obtener una firma puede considerarse tenedor protegido. Otra cuestión que plantea es la de hasta qué punto se pueden permitir excepciones entre los firmantes inmediatos en los casos en que el tenedor es un tenedor protegido. ¿Debería permitir únicamente el proyecto de Convención excepciones derivadas de las operaciones entre aquellos firmantes que hayan dado lugar a la emisión o transmisión de un título, o debería permitir también otras excepciones derivadas de operaciones no relacionadas con ellos? El Presidente del Comité Plenario desea invitar a que se formulen observaciones sobre esas cuestiones.

85. El Sr. BRANDT (República Democrática Alemana) dice que deberían limitarse las excepciones por negarse a pagar a un tenedor protegido a fin de cambiar la balanza a favor del acreedor. La posición de su delegación se basa en la función de la letra de cambio como título negociable internacional. Todas las partes interesadas deben entender claramente las consecuencias jurídicas de todas las relaciones existentes al margen de la letra de cambio. Por consiguiente, su delegación no es partidaria de que se aumenten las posibilidades de oponer excepciones y prefiere la versión del artículo 26 que figura en el documento A/CN.9/274.

86. El Sr. GRIFFITH (Australia) y la Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) apoyan la posición de la República Democrática Alemana.

87. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que en el inciso *b)* del párrafo 1) del texto francés sería más apropiado utilizar la palabra *operation* en lugar de *transaction*. Desea saber si el término se refiere a la operación que da lugar a la emisión del título o si se refiere a cualesquiera otras operaciones de los firmantes.

88. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que la primera hipótesis es la correcta.

89. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que aunque es posible esa solución, se puede formular la objeción de que el librador de un título puede ser acreedor del tenedor. ¿Resultaría adecuado entonces que el librador opusiera esa deuda como excepción contra el tenedor?

90. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que el problema implícito es el de la excepción a la responsabilidad. Esa difícil cuestión se lleva debatiendo varios años y el Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales decidió que la resolviera la legislación interna. Los distintos países adoptaron distintos criterios en sus respectivas legislaciones nacionales y el Grupo de Trabajo estableció simplemente que en los casos en que los firmantes inmediatos fueran un tenedor protegido y un firmante responsable podría oponerse una excepción basada en un negocio subyacente contra el tenedor protegido.

91. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) apoya las opiniones expresadas por el representante de Francia sobre la utilización del término *transaction* en el texto francés. Lo mismo cabe decir respecto del término español *transacción*.

92. El Sr. VASSEUR (Francia) sugiere que el inciso *b)* del párrafo 1) del artículo 26 comience con las palabras "excepciones basadas en el negocio subyacente al título".

93. El Sr. DUCHEK (Austria), apoyado por el Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania), dice que interpretaría el término "negocio subyacente" en el sentido de que abarca también los acuerdos relacionados con ese negocio. Si ésa es la opinión de la Comisión, debe quedar reflejada en el informe.

94. Además, en los casos en que sea aplicable la ley nacional, el proyecto de Convención debe contener una declaración expresa a ese efecto.

95. El Sr. GUEST (Reino Unido) apoya la declaración del representante de Austria. A la inversa, naturalmente, sería contrario a cualquier jurisdicción de *common law* decir, en los casos en que no existiera en la legislación nacional la excepción basada en el negocio subyacente, que no existía tal excepción. Una jurisdicción de *common law* tendría que admitir la excepción con arreglo al inciso *b)* del párrafo 1) del artículo 26.

96. Es evidente que una persona que ha realizado un acto fraudulento para obtener la firma de otra persona en el título puede ser un tenedor protegido. Por ejemplo, una persona puede adquirir el título como tomador de un pagaré, como tenedor protegido y, posteriormente, buscar un aval sobre ese título y realizar un acto fraudulento para obtener la firma del avalista.

97. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que si el ejemplo mencionado por el representante del Reino Unido es la única excepción, no se plantearía probablemente en el contexto del artículo 26. En ese ejemplo, el tenedor protegido sería la persona avalada y el firmante sería el avalista.

98. El Sr. GUEST (Reino Unido) no está de acuerdo con la opinión que acaba de expresar el Presidente del Comité Plenario. Si alguien extiende un pagaré a favor de un tomador, el tomador es un tenedor. El tomador acepta el pagaré en condiciones que le convierten en un tenedor protegido. Luego busca a alguien que avale al que suscribió el pagaré. El avalista es un firmante porque ha firmado el título.

99. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario), hablando en su calidad de representante de los Países Bajos, dice que con arreglo al derecho de los títulos negociables, la mayoría de los ordenamientos se ocupan de los firmantes inmediatos. El caso que se examina se refiere también a los firmantes inmediatos: un tenedor protegido que ha negociado con el firmante responsable y es firmante inmediato junto con el firmante responsable. En esas situaciones, la cuestión del tenedor protegido o del tenedor en regla no es realmente muy importante. Fundamentalmente, el principio de negociabilidad se aplica en los casos en que participan firmantes remotos.

100. La mayoría de los ordenamientos jurídicos tendrían por vulnerable al tenedor protegido que fuera firmante inmediato. Por consiguiente, la Comisión no dará un paso extraordinario si decide que el tenedor protegido sea tenido por vulnerable.

101. El orador comparte plenamente las preocupaciones expresadas por el representante de Austria, pero la cuestión es cómo tratar el problema que se examina. La Comisión no debería ampliar la protección del tenedor protegido.

102. El Sr. GRIFFITH (Australia) dice que la cuestión que se examina es sumamente importante. Con arreglo al sistema de *common law*, un tenedor de buena fe, que en el caso que se examina se considera equivalente a un tenedor protegido, tiene derecho, salvo en circunstancias excepcionales, a manejar una letra de cambio como si fuera dinero en efectivo al vencer aquélla. En cualquier acción ejercida sobre la letra y en las cuestiones relacionadas con las contrademandas basadas en negocios concretos o en otros negocios que no se consideran una excepción, la regla consiste en pagar primero la letra de cambio y luego ejercer las acciones. Ésa es una de las ventajas fundamentales de las letras de cambio, incluidas las letras de cambio internacionales.

103. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario), respondiendo a una cuestión planteada por el representante de los Estados Unidos de América, dice que la declaración formulada por el representante de Austria se refiere a excepciones, no a contrademandas, reconvenciones o acciones dirigidas contra un codemandado.

104. La Sra. KAZAKOVA (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que su delegación se opone al texto actual del artículo 26, que se aparta claramente del principio en que se basó originalmente el artículo. El principio en cuestión es el de que es sumamente importante enunciar una lista de las excepciones que puede oponer el tenedor protegido, sin hacer ninguna referencia a cualesquiera otras excepciones que puedan existir en las diferentes legislaciones nacionales.

Se levanta la sesión a las 18.00 horas.

Acta resumida de la 337a. sesión

Martes, 24 de junio de 1986, a las 10.00 horas

[A/CN.9/SR.337]

Presidente: Sr. KARTHA (India)

Presidente del Comité Plenario: Sr. VIS (Países Bajos)

Se declara abierta la sesión a las 10.10 horas.

Pagos internacionales *(continuación)*

a) *Proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales* (continuación) (A/CN.9/273, A/CN.9/274 y A/CN.9/285)

Artículos 4 7) y 25 a 28 (continuación)

1. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que las enmiendas al proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales propuestas por el Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales, aun cuando mejoran el texto, sólo se refieren a cuestiones secundarias y no a las principales objeciones planteadas en el 17.° período de sesiones de la Comisión. Por ejemplo, no se ha tratado siquiera el criterio de la internacionalidad cuya definición, a juicio de muchos miembros, era demasiado limitada. En lo que respecta a la distinción entre tenedor protegido y tenedor, y a las excepciones que pueden oponerse contra cada uno de ellos, el Grupo de Trabajo no ha tenido en cuenta las objeciones planteadas sobre la base de que ese concepto es ajeno a las legislaciones nacionales y la práctica de las leyes de cambio y se ha limitado a modificar la redacción del párrafo 7) del artículo 4. Por último, aunque el Grupo de Trabajo solucionó algunas de las dificultades que se planteaban debido a que inicialmente se había considerado al suscriptor como avalista y no como deudor principal, la solución no es completamente satisfactoria puesto que el suscriptor debe seguir siendo el deudor principal hasta que el librado acepte el título. Sólo la firma del librado permitirá que el librador pase a ser avalista; como el librado es el que tiene los fondos, ello constituye la garantía de pago más eficaz.

2. Por otra parte, referencias innecesarias hacen engorroso el texto; por ejemplo, en el párrafo 1) *a)* del artículo 26 se hace referencia a ocho artículos del proyecto de Convención. A juicio de su delegación, el proyecto requiere una nueva revisión antes de ser aprobado.

3. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que de la cuestión de que se trata en el párrafo 1) *b)* del artículo 26 es sencillamente la de las obligaciones dimanantes de un título y la de determinar si hay excepciones a esas obligaciones. Al parecer, tal como está redactado, el texto no es completamente claro; invita por ello a que se presenten propuestas para su enmienda.

4. El PRESIDENTE, hablando en su calidad de representante de la India, dice que el párrafo 1) *b)* del artículo 26 es una excepción a la norma general de que el tenedor protegido adquiere el título libre de las excepciones y las acciones de los firmantes anteriores. En opinión de su delegación, no procede que la Convención señale cuál es la ley aplicable en estos casos pues ello sólo podrá establecerse sobre la base de la operación de que se trate y de la intención de los firmantes. Por consiguiente, su delegación apoya el artículo tal como está redactado.

5. El Sr. GUEST (Reino Unido) dice que el párrafo 1) *b)* del artículo 26 es de importancia capital en muchos sistemas de *common law*. Su delegación habría preferido que no fuese posible oponer ninguna excepción, ni siquiera las basadas en el negocio subyacente. Sin embargo, el texto representa una solución de avenencia entre dos concepciones opuestas y confía en que se aprobará tal como está redactado.

6. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que el texto del párrafo 1 *b)* del artículo 26 no es adecuado; en él se debe dejar en claro exactamente qué excepciones pueden oponerse. El texto francés del artículo debe enmendarse para que diga *Les exceptions fondées sur l'opération sous-jacente à l'effet . . ..*

7. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) conviene en que el artículo, tal como está redactado, es ambiguo. Propone que se enmiende la versión española del texto para que diga: ". . . basadas en la relación subyacente . . .".

8. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que las enmiendas propuestas podrían examinarse en un grupo de redacción.

9. El Sr. DUCHEK (Austria) dice que no está claro cuál es la posición con respecto a las contrademandas y la legislación nacional. En el marco de algunos sistemas jurídicos, las contrademandas pertenecen más a la esfera del derecho sustantivo que a la del derecho procesal y, de hecho, se consideran excepciones. A juicio de ciertas delegaciones, sería tal vez preferible que las contrademandas, cuando procedan, se consideren como una de las excepciones a las que se puede recurrir en virtud del proyecto de Convención. Sin embargo, otras delegaciones desean que la lista contenida en el proyecto de Convención sea exhaustiva y que se excluyan las excepciones basadas en la legislación nacional. Se plantea entonces la cuestión de si en los países en que las contrademandas se consideran de derecho sustantivo se pueden utilizar esas contrademandas como excepciones, además de las excepciones previstas en el proyecto de Convención.

10. La redacción del párrafo 1) *c)* del artículo 25 es de alcance mucho más amplio que el párrafo 1) *b)* del artículo 26. La redacción de este último artículo debe modificarse para que esté en consonancia con la del párrafo 1) *c)* del artículo 25, dado que ambos artículos tratan de las relaciones entre un firmante y un tenedor.

11. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario), refiriéndose al párrafo 1) *b)* del artículo 26, dice que aun cuando las contrademandas son excepciones en ciertos sistemas jurídicos, ello no ocurre así en otros sistemas. Parecería que, tal como está redactado, el texto sería aceptable para los países con sistemas de *common law* y para algunos otros países. A su juicio, siempre se podrán interponer recursos como las contrademandas; el proyecto de Convención no elimina esa posibilidad. La Comisión debe concentrar sus deliberaciones en las obligaciones dimanantes del título y en las excepciones que puedan hacerse valer.

12. El Sr. DUCHEK (Austria) dice que su delegación puede apoyar esa interpretación, siempre que en el informe de la Comisión se señale que en el artículo en cuestión no se tratan cuestiones como las contrademandas y otras obligaciones. Quedaría entonces claro que las leyes nacionales seguirían siendo aplicables. Cabe observar que el Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales señaló que el párrafo 1) *c)* del artículo 25 debía estar de acuerdo con el párrafo 1) *b)* del artículo 26 (A/CN.9/273, párr. 20), opinión que su delegación comparte.

13. El Sr. MAEDA (Japón) apoya la sugerencia de la Secretaría concerniente al párrafo 1) *b)* del artículo 26 que figura en el documento A/CN.9/WG.IV/WP.30. No es necesario hacer una distinción entre los tenedores protegidos y los no protegidos. La redacción actual de los artículos 25 1) *c)* y 26 1) *b)* es resultado de prolongadas negociaciones. Su delegación no considera conveniente que esta cuestión se deje librada a la legislación nacional.

14. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) recuerda que originalmente los artículos 25 1) *c)* y 26 1) *b)* tenían la misma redacción. Sin embargo, se convino en un texto de avenencia para el artículo 26 1) *b)* a fin de reflejar el tratamiento especial que tiene el tenedor protegido con arreglo a ciertos sistemas de *common law*. No obstante, en cualquier sistema jurídico se podrán oponer a un tenedor que no sea tenedor protegido todas las excepciones basadas en la operación entre ese tenedor y el firmante inmediato. En este caso, es mejor que se mantenga el texto actual del artículo 25 1) *c)*, que es representativo del derecho actual de la mayoría de los países, y no que se modifique sin necesidad para preservar la armonía interna.

15. La Sra. KAZAKOVA (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) apoya la opinión de la delegación de los Estados Unidos. La propuesta de Austria no es un mero cambio de redacción sino un cambio sustancial de enfoque.

16. En lo que respecta al documento mencionado por el representante del Japón, la Secretaría ha propuesto ciertamente un cambio de redacción, pero habida cuenta de que no se enmendará el texto del artículo 26 1) *b)*, no es necesario enmendar el artículo 25 1) *c)*.

17. El Sr. GRIFFITH (Australia) y la Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) expresan su acuerdo con el representante de los Estados Unidos.

18. El Sr. GUEST (Reino Unido) comparte la opinión de los representantes de los Estados Unidos y la Unión Soviética.

19. El Sr. DUCHEK (Austria) señala que su sugerencia refleja también la opinión expresada por el Grupo de Trabajo en su informe. Si bien el párrafo 1) *b)* del artículo 26 permite que un firmante oponga a un tenedor protegido sólo las excepciones basadas en el negocio subyacente, el tenedor, en cambio, no puede adquirir la calidad de tenedor protegido si tiene conocimiento de excepciones a la responsabilidad contractual basadas en una operación distinta del negocio subyacente. Personalmente, no entiende por qué el conocimiento que tenga un tenedor de cuestiones distintas deba producir consecuencias en su relación con el firmante.

Evidentemente, las excepciones previstas en el párrafo 1) *c)* del artículo 25 son contrademandas. Por otra parte, aunque la Comisión había decidido anteriormente que las contrademandas no estarían comprendidas en el artículo 26 y aunque el texto de los artículos 25 1) *c)* y 26 1) *b)* es diferente, la referencia en este último artículo corresponde claramente a las contrademandas. Se ha discutido mucho en el plano teórico, pero no se han dado ejemplos de ninguna diferencia real entre las cuestiones de que tratan ambos artículos. Sin embargo, si la mayoría desea que se mantenga esa distinción, no se opondrá a ello.

20. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) dice que la Convención debe ser aceptable para la comunidad bancaria. Si a un banco le interesa conservar su posición como tenedor protegido, es perfectamente justo que se limite la gama de las excepciones que se le puedan oponer, sean éstas dilatorias o perentorias, incluso en sus relaciones con los firmantes inmediatos. Los argumentos del representante de Austria tienen mayor validez en el caso de un tenedor no protegido. Sin embargo, la Convención debe lograr un equilibrio apropiado entre las distintas cuestiones y, en su opinión, ello se logra en la versión actual del texto.

21. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, si no hay objeciones, entenderá que la Comisión desea mantener el texto actual de los artículos 25 1) *c)* y 26 1) *b)* y remitir las enmiendas al grupo de redacción.

22. Además, si no hay objeciones, entenderá que la Comisión desea aprobar los artículos 26 1) *c)*, 26 2), 27 1), 27 2) y 28.

23. *Así queda acordado.*

24. El Sr. HERRMANN (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) observa que el Grupo de Trabajo, en sus deliberaciones sobre los artículos relativos al tenedor y al tenedor protegido, había considerado que la redacción actual del párrafo 7) del artículo 4 era tal vez demasiado amplia, por cuanto exigía que un tenedor protegido no tuviese conocimiento de ninguna de las excepciones previstas en el artículo 25. El Grupo de Trabajo había considerado que un tenedor podía pasar a ser tenedor protegido si su conocimiento de las excepciones se limitaba a las excepciones dimanantes de un negocio celebrado entre él y el firmante inmediato distinto del negocio subyacente, y que por lo tanto el párrafo 7) *a)* del artículo 4 debía exigir sólo la falta de conocimiento de las excepciones previstas en los apartados *a)*, *b)* y *d)* del párrafo 1) del artículo 25 y de las excepciones que dimanan del negocio subyacente entre él y el firmante inmediato.

25. El Sr. GUEST (Reino Unido) está de acuerdo con lo expresado. Por ejemplo, si un suscriptor ejerce una acción anterior contra un tomador en cuyo favor ha suscrito un pagaré, no sería razonable privar a ese tomador de su calidad de tenedor protegido con arreglo a la Convención.

26. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) conviene en que el conocimiento de excepciones dimanantes de otras operaciones ajenas al título no debe privar al tenedor de la calidad de tenedor protegido. Sin embargo, considera excesivo que se elimine toda referencia al artículo 25 1) *c)*. En el párrafo 7) del artículo 4 se debe mantener alguna referencia al conocimiento acerca de los vicios del negocio entre el firmante y la persona de quien el tenedor reciba el título, conocimiento que debe impedir que el tenedor adquiera la calidad de tenedor protegido.

27. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que el representante de los Estados Unidos ha introducido una precisión interesante. Por ejemplo, si en un negocio subyacente que consiste en la venta de mercancías, A emite un pagaré a un tomador que lo transfiere a B y B se apercibe de que la mercancía es defectuosa, ese conocimiento impedirá que B pase a ser un tenedor protegido. Por otra parte, si en ese mismo negocio el tomador era deudor de A en razón de un préstamo que nada tenía que ver con el pagaré, y B tenía conocimiento de ese préstamo, ello no impediría a B adquirir la calidad de tenedor protegido.

28. El Sr. GUEST (Reino Unido) considera que un tenedor que tiene conocimiento de un vicio en el negocio subyacente sigue siendo tenedor protegido, pero se podrán oponer contra él excepciones en virtud del párrafo 1) *b)* del artículo 26, no obstante su calidad de tenedor protegido.

29. El Sr. MAEDA (Japón) está de acuerdo con la distinción formulada por el representante de los Estados Unidos. También está de acuerdo con la formulación del párrafo 6 del documento A/CN.9/WG.IV/WP.30.

30. El Sr. VASSEUR (Francia) no ve ninguna diferencia entre los dos ejemplos dados por el Presidente del Comité Plenario: en ambos casos el tenedor es un tenedor protegido.

31. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) observa que si se admite que el conocimiento acerca de un vicio no impide a un tenedor adquirir la calidad de tenedor protegido, como lo ha sostenido el representante de Francia, se estaría dejando de lado un consenso de larga data existente en la Comisión.

32. En todo caso, considera que existe acuerdo general en el sentido de que el párrafo 7) del artículo 4 tiene un alcance demasiado amplio, en la medida en que hace referencia a todas las excepciones mencionadas en el párrafo 1) del artículo 25. En lo que respecta al párrafo 7) del artículo 4, la cuestión es determinar si el conocimiento que tiene el tenedor de una operación con un firmante no inmediato afecta su calidad de tenedor protegido.

33. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) se pregunta si la cuestión que ha planteado no está ya tratada en el artículo 25 1) *b)*, en cuanto ese texto se refiere a la excepción "emergente de las circunstancias en que dicha persona pasó a ser firmante". De ser así, no insistiría en su planteamiento y aceptaría la enmienda propuesta. Pregunta de qué se trata exactamente en el párrafo 1) *c)*, pero no en el párrafo 1) *b)* del artículo 25.

34. Señala además que comparte algunas de las preocupaciones expresadas anteriormente por los representantes de Francia y de Egipto. Tal vez sería más conveniente que el párrafo 7) del artículo 4 no incluyera referencias a otras disposiciones, sino que señalara directamente lo que se quiere decir, incluso a riesgo de una repetición.

35. El Sr. GUEST (Reino Unido) observa que el debate se centró inicialmente en determinar si la referencia hecha en el párrafo 1) *c)* del artículo 25 a una excepción basada en cualquier operación no era tal vez demasiado amplia. La delegación de los Estados Unidos ha planteado la situación de un tenedor que tiene conocimiento de una excepción basada en un negocio subyacente. El Presidente del Comité Plenario ha introducido una cuestión diferente, relativa al párrafo 1) *b)* del artículo 25, sobre el conocimiento de las excepciones entre otros firmantes, cuestión que debe examinarse en forma separada.

Se suspende la sesión a las 11.30 horas y se reanuda a las 12.00 horas.

36. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que parece haber acuerdo general en cuanto a que el tenedor que tiene conocimiento de una excepción basada en un negocio subyacente no es un tenedor protegido. Sin embargo, si el negocio en el que se basa la excepción es un negocio que nada tiene que ver con el título, la cuestión de si el tenedor es o no un tenedor protegido no es pertinente, dado que pasa a ser aplicable el artículo 26, como lo ha señalado el representante del Reino Unido. La distinción sólo interesaría en la medida en que la norma de protección (art. 27) fuese aplicable a los tenedores posteriores.

37. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) considera discutible que una excepción basada en un negocio ajeno al título entre un tenedor y un librador constituya una excepción a la responsabilidad contractual, en la forma en que se señala en el artículo 25 1) *c)*.

38. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) observa que el párrafo 7) *a)* del artículo 4 define al tenedor protegido como el tenedor que "no hubiera tenido conocimiento de ninguna acción o excepción relativa al título"; sin embargo, en lugar de definir las excepciones, el artículo hace una mera referencia al artículo 25. A su juicio, sería más conveniente que en el artículo 4 7) *a)* se determinaran claramente esas excepciones o acciones.

39. El Sr. GUEST (Reino Unido) conviene en que puede ser importante distinguir si un tenedor es o no tenedor protegido en el caso de la aplicación de la norma de protección si se suprime el artículo 25 1) *c)* del texto del proyecto de Convención. Señala como ejemplo el caso en que el firmante A emite un pagaré pagadero al firmante B; si, al tomar posesión del pagaré, el firmante B tuviese conocimiento de una excepción basada en el negocio subyacente, B seguiría siendo de todos modos un tenedor protegido. Si más adelante B transfiere el título a un tercero, ese tercero quedaría comprendido también en la norma de protección como tenedor protegido, con sujeción a las condiciones establecidas en el párrafo 2) del artículo 27.

40. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que esta cuestión exige un estudio a fondo y propone que se la remita a un pequeño grupo de trabajo, que podría presentar más adelante una propuesta claramente redactada al respecto para su debate en la Comisión.

41. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) hace suya la propuesta del representante de Egipto y sugiere que se establezca un pequeño grupo de trabajo integrado por los representantes de Egipto, Francia, el Japón, México, Nigeria y el Reino Unido, así como el observador del Canadá, para dar una nueva redacción al párrafo 7) del artículo 4 y definir concretamente las excepciones, en reemplazo de la referencia hecha al artículo 25.

42. *Así queda acordado.*

Artículo 41

43. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) explica que este artículo trata de la responsabilidad del firmante (adquirente) que ha adquirido el título por mera tradición y no por endoso y tradición. Como no habría en este caso un endoso del cedente del título, con arreglo a una norma general del derecho de los títulos negociables, el cedente no tendría ninguna responsabilidad respecto del título. Sin embargo, la mayoría de los sistemas jurídicos reconoce que un cedente por mera tradición tiene de hecho responsabilidad en ciertos casos. La forma en que se regula la responsabilidad en esos casos depende de los sistemas jurídicos, de modo que esta situación puede ser fuente de gran incertidumbre. Por ello, se ha considerado necesario que el proyecto de Convención contenga una disposición concreta al respecto.

44. El proyecto de texto de artículo 41 es aceptable tanto para los países con sistemas de *common law* como para los países de tradición romanista. Una vez formulado ese texto, el grupo de redacción llegó a la conclusión de que las mismas normas se debían aplicar al cedente por endoso, a fin de garantizar que una determinada forma de transferencia no entrañase una responsabilidad mayor que la otra.

45. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que es partidario del artículo 41 tal como está redactado actualmente. Sin embargo, para dejar en claro que el artículo se aplica a todas las transferencias, ya sea mediante endoso o mera tradición, sugiere que en la primera línea del artículo 41 y tras la palabra "título", se agreguen las palabras "incluso por mera tradición".

46. El Sr. BRANDT (República Democrática Alemana) dice que es partidario del artículo 41 y de la enmienda propuesta.

47. El Sr. DRUEY (Observador de Suiza) apoya la enmienda propuesta por la delegación de Francia. Sugiere que se dé al artículo 41 un encabezamiento propio dado que no está comprendido en el encabezamiento anterior del artículo 40.

48. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que de esa cuestión se encargará el grupo de redacción.

49. Si no hay objeciones, entenderá que la Comisión desea aprobar el artículo 41.

50. *Así queda acordado.*

Artículo 5

51. El Sr. GRIFFITH (Australia) dice que la redacción actual del artículo 5 es redundante. Su delegación prefiere que se suprima la frase final.

52. El Sr. VASSEUR (Francia) comparte la opinión del representante de Australia.

53. El Sr. GUEST (Reino Unido) dice que esa propuesta le plantea ciertas dificultades. El propósito del Grupo de Trabajo había sido abarcar situaciones en que aun cuando una persona no tenga conocimiento efectivo de un hecho, tenga en cambio conocimiento de circunstancias de las que hubiera debido deducir ese determinado hecho si no hubiera ignorado deliberadamente esas circunstancias.

54. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina), el Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania), el Sr. MAEDA (Japón), el Sr. PISEK (Checoslovaquia), la Sra. ADEBANJO (Nigeria) y el Sr. DELFINO CAZET (Uruguay) prefieren también que se deje el texto del artículo 5 tal como está redactado.

55. La Srta. PULIDO (Observadora de Venezuela) dice que el artículo debe indicar en términos más objetivos lo que constituye conocimiento de un hecho.

56. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) apoya el texto del artículo tal como está redactado actualmente. La parte final agrega algo en la medida en que alude a la teoría de la ignorancia intencional. La formulación actual da a los tribunales la posibilidad de examinar las circunstancias en que

se efectuó la operación. Además, esa formulación ya se ha utilizado en otras convenciones elaboradas por la Comisión.

57. El PRESIDENTE, hablando en su calidad de representante de la India, apoya la formulación actual del artículo 5, que refleja la redacción utilizada en convenciones anteriores elaboradas por la Comisión.

58. El Sr. ILLESCAS ORTIZ (España) señala que la parte final del artículo 5 establece una presunción cuya impugnación debería ser posible en los tribunales. Por consiguiente, sugiere que se agreguen al final del artículo las palabras "salvo prueba en contrario".

59. El Sr. VAN SANDICK (Asociación Internacional de Abogados) dice que de algunos de sus comentarios se desprende que la Asociación no apoya plenamente la redacción del artículo 5. En la práctica, el artículo puede no tener exactamente el resultado previsto por la Comisión. En uno de los comentarios se señaló que el artículo 5 no dejaba en claro si el "conocimiento" significaba conocimiento de hechos (que darían lugar a una acción o excepción) o conocimiento de aquellos hechos que jurídicamente equivaliesen a una acción o excepción. Las excepciones señaladas en el artículo 25 serán considerablemente diferentes según la ley aplicable a un contrato determinado o las circunstancias que den lugar a la excepción. Tal vez sea sumamente difícil probar el conocimiento de la existencia de una excepción, lo que es distinto de la existencia de un hecho que da lugar a una excepción. Cuando se trate de operaciones internacionales, tal vez sea necesario probar que un tenedor tenía conciencia de las consecuencias jurídicas de determinados hechos con arreglo al derecho extranjero. El autor de los comentarios no conoce ningún sistema jurídico que presuma el conocimiento del derecho extranjero y, por ello, considera que el artículo debe dejar en claro que el "conocimiento" significa el conocimiento de hechos que dan lugar a una excepción y no de las consecuencias jurídicas de tales hechos.

Se levanta la sesión a las 13.00 horas.

Acta resumida de la 338a. sesión

Martes, 24 de junio de 1986, a las 15.00 horas

[A/CN.9/SR.338]

Presidente: Sr. KARTHA (India)

Presidente del Comité Plenario: Sr. VIS (Países Bajos)

Se declara abierta la sesión a las 15.10 horas.

Coordinación de los trabajos

1. El Sr. SEN (Secretario General del Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano) recuerda que la creación de la Comisión en 1968 fue especialmente bien acogida por las naciones en desarrollo dado su interés en que se elaboraran normas mercantiles internacionales adecuadas a las necesidades de la estructura en proceso de cambio de la comunidad internacional en los años subsiguientes a la descolonización. Esas naciones tenían la sensación de que el derecho mercantil internacional existente era un producto del mundo occidental desarrollado, al cual beneficiaba injustamente, y que los países desarrollados y en desarrollo debían unir su experiencia y conocimientos para lograr una solución más justa.

2. Por consiguiente, el Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano respondió con sumo agrado al llamamiento que le hizo el Presidente de la Comisión en 1969 para que colaborara con ésta, a raíz de lo cual la activa participación de la secretaría de la Comisión ayudó a establecer una estrecha relación de trabajo entre los dos órganos. Posteriormente, en su período de sesiones de 1970, celebrado en Accra, el Comité estableció un subcomité permanente de composición abierta sobre derecho mercantil internacional al que encomendó la tarea de preparar contratos modelo de operaciones de compraventa de productos básicos, un tema que a la sazón debía examinar la Comisión y que revestía especial interés para los países en desarrollo, exportadores de productos agrícolas y minerales y otras materias primas. En 1976 se aprobaron finalmente tres contratos modelo elaborados en períodos de sesiones sucesivos del Comité con la participación activa de la secretaría de la Comisión y se publicaron un año más tarde como documentos del Consejo Económico y Social.

3. Otro tema en el que el Comité colaboró estrechamente con la secretaría de la CNUDMI fue el relativo al arbitraje comercial internacional. Prestó impulso a la labor del Comité el informe del Relator Especial de la Comisión, quien previó la posibilidad de establecer instituciones regionales y nacionales en el Tercer Mundo que se hicieran cargo del arbitraje internacional con miras a promover una mayor aceptación del arbitraje como medio de solucionar litigios comerciales. El Comité estudió por primera vez esa posibilidad en 1974 y, en su período de sesiones celebrado en Bagdad en 1977, decidió establecer dos centros de arbitraje regionales, entre cuyas funciones se contaba la promoción del reglamento de arbitraje aprobado por la Comisión en 1976. La secretaría de la CNUDMI participó estrechamente en el establecimiento de los centros regionales y aseguró que en los arbitrajes administrados por ellos se aplicara el reglamento de arbitraje de la CNUDMI adaptado a las necesidades del arbitraje institucional. Así pues, el Comité fue la primera organización en promover el reglamento de la CNUDMI, antes incluso de que la Asamblea General recomendara su adopción.

4. En 1977, a raíz del examen de las recomendaciones del Comité con respecto a la posible introducción de modificaciones en la Convención de 1958 sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras, la Comisión decidió iniciar la preparación de una ley modelo sobre arbitraje. La ley modelo fue finalmente aprobada en el 18.° período de sesiones de la Comisión y sin duda va a ayudar a muchos países en desarrollo a establecer un marco jurídico en el que practicar el arbitraje en sus territorios. Por lo tanto, va a influir de manera significativa en el desarrollo de instituciones nacionales capaces de resolver litigos entre partes pertenecientes a diferentes jurisdicciones. En su período de sesiones de 1986, el Comité recomendó a sus gobiernos miembros que consideraran la ley modelo.

5. La secretaría de la CNUDMI estuvo también representada en varios seminarios sobre arbitraje comercial celebrados a lo largo de los años con los auspicios del Comité y patrocinó conjuntamente con el Comité seminarios sobre arbitraje y otros aspectos del derecho mercantil. Los dos órganos cooperaron también activamente en la esfera de los contratos navieros e industriales y, de hecho, el proyecto de la Comisión relativo a esta última cuestión se inició a propuesta del Comité.

6. Aparte de las estrechas relaciones que existen entre los dos órganos a nivel de trabajo, el orador cree que su cooperación ha ayudado a muchos países en desarrollo a desempeñar un papel más amplio en la labor de la propia CNUDMI. Puesto que el Comité examina el informe de la Comisión en cada uno de sus períodos de sesiones anuales, contribuye a que se preste una atención especial a la labor de la Comisión, y las notas sobre la labor de la CNUDMI que prepara para los debates de la Sexta Comisión ayudan a sus Estados miembros a participar más eficazmente en las deliberaciones sobre el informe de la Comisión.

7. Ante la dura realidad de la situación económica y política, la idea de establecer un nuevo orden económico internacional ya no provoca el entusiasmo y el ansia de reformar y reestructurar la economía mundial que una vez despertó. Sin embargo, la labor discreta y sólida de órganos como la CNUDMI contribuirá a lograr ese nuevo orden en la práctica y, por lo tanto, el Comité agradece a la Comisión que fomente y fortalezca la estrecha relación de trabajo que existe entre los dos órganos.

Pagos internacionales *(continuación)*

a) *Proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales* (continuación) (A/CN.9/273, A/CN.9/274 y A/CN.9/285)

Artículos 5, 23, 23 bis, *25 y 26*

8. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) recuerda que en su sesión anterior la Comisión examinó la definición de conocimiento del proyecto de artículo 5 que figura en el documento A/CN.9/274. La gran mayoría de los miembros expresó la opinión de que, si bien la definición no es totalmente satisfactoria, podría mantenerse. Si no hay objeciones, considerará que la Comisión decide aprobar el proyecto de artículo 5 tal como figura en el documento A/CN.9/274.

9. *Así queda acordado.*

10. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) señala que el concepto de "conocimiento" se utiliza en varios artículos del proyecto de Convención, en algunos casos modificado por las palabras "siempre que el desconocimiento no se debiera a negligencia de su parte" y en otros casos solo. La Comisión deberá determinar ahora si se justifica en realidad el uso de esa expresión modificadora en los casos en que se utiliza. La Comisión podría empezar por examinar el uso de esa expresión en el párrafo 2) del artículo 23 y en el inciso *c)* del párrafo 1) del artículo 26 y preguntarse si en realidad no sería suficiente la definición simple de conocimiento que figura en el artículo 5.

11. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) explica con respecto al inciso *c)* del párrafo 1) del artículo 26 que en casos de fraude uno de los argumentos tradicionales para oponer una excepción es el de que la parte interesada firmó un título sin saber que su firma le convertía en firmante del mismo. Sin embargo, existe el argumento opuesto de que el firmante debería haber leído lo que firmó. La definición del artículo 5 no prevé esa posibilidad, puesto que el proyecto de artículo 26 da a entender que los firmantes tienen la obligación de recabar información antes de firmar un título.

12. El Sr. ABASCAL (México) dice que en México el concepto de culpa o negligencia queda comprendido en el término "culpa". El término "negligencia" no significa nada en el derecho mexicano. Por consiguiente, el concepto de "negligencia" tendrá que ser aclarado en México y otros países de tradición romanista.

13. El Sr. VASSEUR (Francia) observa que, aunque el representante de los Estados Unidos explicó la finalidad de la frase modificadora perfectamente, cree que en un texto jurídico internacional no se debe tratar de depurar demasiado los conceptos. Ello puede dar lugar a ambigüedades y la Convención, por el contrario, debe establecer conceptos muy claros. La Convención puede no abarcar cada una de las posibilidades, pero corresponde a los tribunales de cada país interpretarla en cada caso. Una vez que se ha definido el concepto de "conocimiento" en el artículo 5, no se debe modificar en los artículos posteriores. De todos modos, se está hablando de dos conceptos diferentes: el párrafo 3) del proyecto de artículo 23 señala en primer lugar que el firmante o el librado que pague un título falsificado no incurrirá en responsabilidad con arreglo a la Convención si en el momento en que pagó el título no tenía conocimiento de la fasificación. El segundo concepto, a saber, el de que el desconocimiento no se deba a negligencia de su parte, se rige por el *common law* y no debe entrar en el campo de aplicación del proyecto de Convención. Por consiguiente, se deben suprimir del proyecto todas las referencias a la negligencia.

14. El Sr. GUEST (Reino Unido) señala que la Comisión no puede tomar una decisión general sobre todos los casos en que se invoque la posibilidad de negligencia en el proyecto de Convención. Se debe considerar cada caso concreto a fin de determinar si resulta apropiado o no incluir la referencia a la culpa o negligencia. A ese respecto, desea señalar al representante de Francia que no todos los sistemas de *common law* podrían ser adecuados para tratar los casos de negligencia.

15. Con respecto a la referencia a la negligencia que figura en el inciso *c)* del párrafo 1) del proyecto de artículo 26, y también en el inciso *d)* del párrafo 1) del proyecto de artículo 25, el orador está de acuerdo con el representante de los Estados Unidos en que el firmante que firme un título debe hacer las diligencias necesarias para comprobar su contenido. Está convencido de que si se suprime la referencia a la negligencia en el inciso *c)* del párrafo 1) del artículo 26, simplemente no se aplicarían las disposiciones del artículo 26 en el Reino Unido. También es muy dudoso que el *common law* corrija los resultados de esa negligencia en su país. Por consiguiente, prefiere que se mantenga la referencia a la negligencia, si bien reconoce que, si el concepto no resulta comprensible en otros sistemas jurídicos, tendría que volverse a formular.

16. El Sr. MAEDA (Japón) apoya los argumentos aducidos por los representantes de los Estados Unidos y del Reino Unido. Las cuestiones planteadas en el inciso *d)* del párrafo 1) del proyecto de artículo 25 y en el inciso *c)* del párrafo 1) del proyecto de artículo 26 guardan relación con una excepción real y el alcance del concepto de excepción real no debe ser demasiado amplio. Por consiguiente, se debe mantener la referencia a la negligencia.

17. La Sra. KAZAKOVA (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) recuerda que cuando el Grupo de Trabajo redactó los artículos 25 y 26, se incluyó la referencia a la negligencia para indicar que esos artículos incluyen el desconocimiento real y que no se puede invocar de manera injustificada el argumento de la ignorancia para oponer una excepción. La

aclaración proporcionada por el representante de los Estados Unidos confirma esa interpretación. Los artículos 25 y 26 se refieren al desconocimiento real y no simplemente al desconocimiento definido en el artículo 5.

18. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) dice que no se debe suprimir la referencia a la negligencia en los artículos 25 y 26 porque se debe establecer una distinción entre el desconocimiento tal como se define en el artículo 5, que es un concepto objetivo, y la negligencia, cuyo significado es más subjetivo.

19. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pregunta si todos los miembros están convencidos de que hay razones válidas para mantener el texto actual.

20. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) dice que su delegación apoya el texto únicamente en lo que se refiere a los artículos 25 y 26.

21. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que para que haya coherencia debe modificarse el artículo 5 para volver a definir el concepto de conocimiento.

22. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) dice que, a fin de responder a la objeción de Francia, se podría añadir al artículo 5 las palabras "a menos que en la presente Convención se disponga lo contrario". Es decir, en los casos en que no se haga referencia a la negligencia, primará la definición de conocimiento del artículo 5.

23. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) dice que en el proyecto de Convención hay 11 referencias al "conocimiento", seis de las cuales se relacionan con el concepto de negligencia. El Grupo de Trabajo tuvo razones de política válidas para vincular el concepto de conocimiento a la falta de culpa para algunos fines pero no para otros.

24. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que si el proyecto de Convención hace referencia a excepciones a la definición que figura en el artículo 5, esa definición no se sostiene.

25. El Sr. VAN SANDICK (Observador de la Asociación Internacional de Abogados) dice que, si se define el conocimiento en el artículo 5, debería tener el mismo significado en todo el proyecto de Convención. Sin embargo, esa definición no sirve para todas las situaciones. Agradecería que se le aclararan los criterios utilizados por los tribunales para determinar si ha habido o no negligencia, en particular en cuanto se refieren a la negligencia subjetiva y objetiva.

26. El Sr. DRUEY (Observador de Suiza) comparte la opinión de la delegación de Francia. No se debe formular una reserva en el artículo 5. Por otra parte, el uso del concepto de negligencia en los artículos 23, 25 y 26 demuestra lo limitada que es la definición de conocimiento que figura en el artículo 5. Por consiguiente, ese concepto exige un examen más a fondo.

27. El Sr. ANGELICI (Italia) ve dos posibilidades: o que se suprima el artículo 5 y se aclare en cada artículo el concepto de conocimiento pertinente, o que se acepte la sugerencia de la delegación de Francia y se procure unificar el concepto de conocimiento. A su juicio, es preferible la primera posibilidad.

28. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) apoya la posición del observador de Suiza. La versión inglesa del proyecto de Convención establece dos condiciones independientes: una se relaciona con la definición de conocimiento y la otra con la negligencia, y no tienen por qué superponerse. Le interesaría que los países de tradición romanista hablaran más de los problemas que les plantea el concepto de negligencia.

29. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que parece haber un consenso general de que la definición que figura en el artículo 5 resulta insuficiente en el contexto de las excepciones a que se refieren los artículos 25 y 26. Pregunta si está justificado también que en el párrafo 2) del artículo 23 se modifique el concepto de conocimiento que figura en el artículo 5.

30. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) proporciona un ejemplo de la práctica bancaria tradicional de los Estados Unidos con arreglo a la cual un tomador puede evadir la norma de que no se debe desembolsar dinero fuera de bolsa de la cuenta de una sociedad abriendo, por ejemplo, una cuenta y luego sacando dinero de esa cuenta. En realidad, un banco podría negociar un título semejante sin saber que había una irregularidad, pero estaría violando la práctica tradicional.

31. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pregunta si no se aplicaría el artículo 5 en ese caso.

32. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que el tomador podría decir que tenía permiso para realizar la operación. Sin embargo, el banco tiene obligación de obrar con cautela y sabrá a lo que se arriesga si no negocia el título como es debido. No seguir la práctica bancaria habitual se considerará negligencia. Por consiguiente, considera que se debe mantener el requisito de la negligencia en los artículos 23 y 23 *bis*.

33. El Sr. GUEST (Reino Unido) dice que el éxito o el fracaso del proyecto de Convención dependerá en gran medida de que lo acepten los banqueros de distintos países. La cuestión está en cuál es la obligación de un banquero al cobrar un pagaré. Tal vez no tenga ninguna obligación, y por lo tanto ninguna responsabilidad; puede que sólo sea responsable si cobra un título sin tener derecho a ello; puede que sea responsable solamente si no tenía conocimiento con arreglo al concepto ampliado del artículo 5 o, como ha dicho el representante de los Estados Unidos, tal vez se tendrían que estudiar las prácticas bancarias normales para determinar si hubo negligencia de parte del banco.

34. El proyecto propuesto está más o menos a mitad de camino. Tal vez no interese a los banqueros de países en los que la responsabilidad del banquero que cobra el título es mínima. Sin embargo, en un país como los Estados Unidos podría hacerse mucha presión para que se mantuviera el concepto de negligencia. Por consiguiente, podría adoptarse una solución política para asegurar que el proyecto no resulte demasiado inaceptable a ninguna comunidad bancaria.

35. El Sr. VASSEUR (Francia) apoya las opiniones del representante de los Estados Unidos porque los bancos franceses están adoptando una postura cautelosa con respecto al proyecto de Convención e incluso ha habido algunas presiones para que el Gobierno no lo firme ni lo ratifique. Con arreglo a la ley francesa, el banco que pague un pagaré en el que la firma parezca estar en regla no incurrirá en responsabilidad. Si se interpretan los artículos 23 y 23 *bis* en el sentido de que aumentan la responsabilidad de los bancos, éstos pueden pasar de su actitud de reserva a una hostilidad abierta contra el proyecto de Convención. Por consiguiente, considera que se debe aclarar el significado de negligencia.

36. La Sr. KAZAKOVA (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que el texto del artículo 23 fue resultado de una solución de avenencia a la que se llegó con gran dificultad. El texto anterior planteaba más dificultades incluso a los países de tradición romanista. Con arreglo al texto actual, el banco habrá obrado con negligencia si paga un título después de

recibir notificación de que éste ha sido robado o ha caído en manos de un tenedor fraudulento. Lo mismo ocurriría aunque no supiera de la notificación la persona del banco autorizada a tomar medidas al respecto, es decir, aunque el banco no "supiera" que el título estaba en manos de un estafador.

37. Los artículos 25 y 26 se refieren a un desconocimiento real, que no es el mismo que el que se define en el artículo 5. Ese desconocimiento puede tenerse en cuenta en una excepción si se ha debido a negligencia. Así pues, se debe mantener el artículo 5, en primer lugar porque se deriva del artículo 4 y es necesario para definir al tenedor protegido y, en segundo lugar, porque si se suprime será necesario modificar los demás artículos que se examinan.

Se suspende la sesión a las 16.40 horas y se reanuda a las 17.10 horas.

38. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que hay diferentes interpretaciones del artículo 5, sobre todo debido a la adición de las palabras "o no hubiera podido desconocer su existencia". Algunas delegaciones parecen considerar que esas palabras contienen elementos de negligencia que los tribunales podrían tener en cuenta al determinar si una persona tiene o no conocimiento de un hecho.

39. El Sr. MAEDA (Japón) dice que se debe mantener la palabra "negligencia" en los párrafos 2) y 3) del artículo 23. En el artículo 5, las palabras "no hubiera podido desconocer su existencia" se refieren a un aspecto del conocimiento y no se deben interpretar como que implican negligencia. Por consiguiente, se debe mantener el artículo 5 sin ninguna modificación.

40. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) dice que su delegación prefiere que se supriman las palabras "siempre que el desconocimiento no se debiera a negligencia de su parte" en los párrafos 2) y 3) del artículo 23.

41. El Sr. ILLESCAS ORTIZ (España) dice que la cuestión que se examina tiene un aspecto de forma y otro de fondo. El aspecto formal plantea problemas que no se relacionan con el conocimiento, sino más bien con la falta de conocimiento de determinadas circunstancias. La Comisión está examinando la falta de conocimiento por parte de una de las personas que interviene en una operación relacionada con un título negociable. Además, aparte del desconocimiento, está el desconocimiento debido a negligencia. Tal vez el artículo 5 debería incluir un segundo párrafo en el que se definiera el desconocimiento debido a negligencia. De esa manera, la Comisión haría justicia a la lógica cartesiana y, al mismo tiempo, precisaría más el concepto de negligencia.

42. Con respecto al fondo, las consecuencias del desconocimiento debido a negligencia son totalmente diferentes en los cuatro casos incluidos en los artículos 23, 23 *bis*, 25 y 26. En los artículos 25 y 26, al mantenerse el concepto de desconocimiento debido a negligencia se fortalece el título negociable y disminuye el número de excepciones. Por otra parte, en el artículo 23, al mantenerse el concepto de desconocimiento debido a negligencia se plantea la posibilidad de que aumente la responsabilidad de los bancos en determinados sistemas de tradición romanista. Tal vez la Comisión debería incluir una definición de desconocimiento debido a negligencia y decidir más adelante si mantener o no ese término en los artículos 23, 23 *bis*, 25 y 26. La Comisión debería también considerar las consecuencias de que se mantenga el texto en su forma actual.

43. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que no está en condiciones de llegar a una conclusión. Desea referirse brevemente a los demás artículos en los que es pertinente el concepto de conocimiento, a saber, el párrafo 7) del artículo 4, el inciso *a)* del párrafo 2) del artículo 11, el inciso *c)* del párrafo 1) del artículo 41, el párrafo 2) del artículo 41 y el párrafo 3) del artículo 68.

44. Con respecto al párrafo 7) del artículo 4, se aplicaría el artículo 5 en su forma actual y considera que la Comisión acepta el concepto de conocimiento tal como se define en el artículo 5.

45. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que en el párrafo 7) del artículo 4 la palabra "conocimiento" se refiere al conocimiento del tenedor protegido, y es evidente que esa disposición debe concordar con el artículo 26, que se refiere al tenedor protegido.

46. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que en el párrafo 7) del artículo 4 se hace referencia al tenedor que no tiene conocimiento del hecho y ése es uno de los elementos del carácter de tenedor protegido.

47. El Presidente del Comité Plenario se refiere brevemente al inciso *a)* del párrafo 2) del artículo 11, al inciso *c)* del párrafo 1) del artículo 41, al párrafo 2) del artículo 41 y al párrafo 3) del artículo 68. Tiene la impresión de que la Comisión está de acuerdo en que el artículo 5 en su forma actual es aplicable a todos esos artículos.

48. A la Comisión le quedan por examinar unos cuantos casos en los que el desconocimiento contiene el elemento de negligencia, a los que se hace referencia en los artículos 23, 23 *bis*, 25 y 26. Considera que la Comisión desea mantener el concepto de negligencia en esos artículos y remitir la cuestión de la desviación del artículo 5, planteada por el representante de Francia, a un grupo de redacción.

Artículo 1

49. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que la cuestión sustantiva del párrafo 2) del artículo 1 es la de los criterios para determinar cuándo son internacionales una letra de cambio o un pagaré. En su opinión, la letra de cambio se escribe en un contexto nacional, en cuyo caso no se aplicaría el párrafo 2) del artículo 1. Sin embargo, cuando esa letra de cambio es endosada o avalada en otro país, interviene un elemento internacional en la vida de esa letra de cambio. Se pregunta por qué un título de esa índole no está sujeto al párrafo 2) del artículo 1; una vez que se establece en forma internacional, sigue siendo internacional. El Grupo de Trabajo no se ha ocupado de esa cuestión.

50. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que cuando la Comisión comenzó a examinar la cuestión de los títulos negociables, pidió a la secretaría que estudiara las formas en que se podía abordar esa cuestión. Una de las propuestas que se formularon fue la de que la existencia de un elemento internacional en la utilización de un título negociable internacional debía ser uno de los criterios para la aplicación de las reglas uniformes referentes a las letras de cambio y pagarés a la orden. Posteriormente, la Comisión decidió que se necesitaba un nuevo instrumento internacional. Con esos antecedentes se introdujo el artículo 1 del proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales a fin de definir el título internacional que se regiría por la Ley uniforme de Ginebra. En consecuencia, los títulos escritos con arreglo a la legislación nacional y endosados en un país extranjero no están sujetos al proyecto de Convención. El elemento internacional mencionado en el inciso *a)* del párrafo 2) del artículo 1 del proyecto de Convención es el requisito formal de un título negociable.

51. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que en el actual proyecto de Convención se define demasiado estrictamente el concepto de internacionalidad. Sin embargo, es demasiado tarde para tratar de ampliar su campo de aplicación.

52. El Sr. GUEST (Reino Unido) dice que en su período de sesiones anterior el Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales modificó el artículo 1 del proyecto de Convención de forma que se exigiera que figuraran las palabras "letra de cambio internacional" tanto en el encabezamiento como en el texto de una letra de cambio internacional. Algunos bancos habían expresado su preferencia por la utilización de las palabras "letra de cambio internacional" únicamente en el encabezamiento. Aunque no le preocupa demasiado el asunto, se pregunta si efectivamente no bastaría con que se utilizaran las palabras en el encabezamiento únicamente.

53. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que la razón del criterio adoptado es que resulta posible alterar una letra de cambio internacional insertando las palabras "letra de cambio internacional" en el encabezamiento del título; de ahí la necesidad de que esas palabras figuren en el propio texto del título.

54. El Sr. GUEST (Reino Unido) dice que se da por satisfecho con esa explicación.

55. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) dice que debe quedar bien claro que una letra de cambio internacional es efectivamente internacional. Le instaron a que tratara de convencer a la Comisión de que el encabezamiento de las letras de cambio internacionales debía figurar en el mismo idioma en todo el mundo. Si bien reconoce que sería difícil que en una convención de las Naciones Unidas se preconizara el uso de un solo idioma, es consciente de los problemas que se le plantean a los banqueros y a otras personas que negocian letras de cambio internacionales. Debería elegirse el inglés como idioma común, puesto que es el idioma más utilizado en los círculos bancarios internacionales. Por consiguiente, propone que el texto del proyecto de Convención prevea el uso del idioma inglés en el encabezamiento de las letras de cambio internacionales.

56. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que la puesta en práctica de esa propuesta daría lugar a un conflicto de idiomas. En lugar de ello, desea proponer que se utilice un color, por ejemplo el color de la bandera de las Naciones Unidas, como medio de identificación.

57. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) no cree que la Comisión deba examinar la propuesta que ha hecho el observador de la República Federal de Alemania, puesto que no es probable que reciba pleno apoyo.

58. El Sr. PELICHET (Observador de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado) recuerda que en el período de sesiones anterior del Grupo de Trabajo propuso que se reestructurara el artículo 1 del proyecto de Convención. Esa propuesta (A/CN.9/273, párr. 61) estaba motivada por la falta de lógica interna en la estructura del actual proyecto de artículo, en el que lamentablemente se combinan dos elementos totalmente independientes entre sí. El párrafo 2) del artículo 1 se refiere a elementos que atañen a la aplicación del propio proyecto de Convención, así como a los elementos relativos a la validez de un título una vez que entre en vigor el proyecto de Convención. Es esencial que se establezca una distinción entre esos dos elementos. Además, toda la estructura del proyecto de Convención se basa en una autonomía de la voluntad que funciona a dos niveles. A nivel internacional se relaciona con conflictos de derecho, mientras que al segundo nivel, una persona que desee escribir un título con arreglo al proyecto de Convención podrá elegir un determinado sistema jurídico con arreglo al cual pueda volver a elegir entre un nuevo sistema y un sistema existente. Se entiende en general que el proyecto de Convención establecería un sistema opcional y no está destinado a sustituir a los sistemas nacionales existentes. En el artículo 1 del actual proyecto de Convención no está expresado claramente ese elemento de opción. Por esa razón propuso las siguientes palabras: "La presente Convención se aplicará a las letras de cambio internacionales cuando dichos títulos contengan las palabras 'letra de cambio internacional'". Ese texto establecería claramente el requisito previo para la aplicación de la futura convención.

Se levanta la sesión a las 18.00 horas.

Acta resumida de la 339a. sesión

Miércoles, 25 de junio de 1986, a las 10.00 horas

[A/CN.9/SR.339]

Presidente: Sr. KARTHA (India)

Presidente del Comité Plenario: Sr. VIS

Se declara abierta la sesión a las 10.10 horas.

Pagos internacionales *(continuación)*

a) *Proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales* (continuación) (A/CN.9/273, A/CN.9/274 y A/CN.9/285)

Artículos 1 y 2

1. El Sr. KIM (Observador de la República de Corea) apoya la propuesta formulada en la sesión anterior por el representante de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado de que debe hacerse una distinción en el artículo 1 entre los requisitos necesarios para garantizar la validez de un título y los requisitos necesarios para asegurar la aplicabilidad del proyecto de convención.

2. La Sra. VILUS (Yugoslavia) apoya también la propuesta, aunque ésta entrañaría la reestructuración de todo el artículo. Considera además que debe hacerse una distinción entre los elementos enumerados en el inciso *e)* del párrafo 2) del artículo 1 que son esenciales para que una letra de cambio se considere válida, y los que no lo son. La redacción actual implica que los cinco elementos son esenciales; ello desalentaría la fácil circulación de los títulos negociables internacionales. Con arreglo al Convenio de Ginebra de 1930, para que un título se considere válido sólo debe indicar el lugar donde se libra y el lugar del pago.

3. El Sr. LEAES (Brasil), refiriéndose al informe de la Comisión sobre la labor realizada en su 17.° período de sesiones (A/39/17, párr. 19), pregunta si se ha hecho un

estudio para determinar si los países que han ratificado los convenios de Ginebra de 1930 y 1931 pueden ratificar el proyecto de convención propuesto sin violar sus obligaciones con arreglo a los convenios anteriores, y cuál ha sido la conclusión.

4. Con respecto a los elementos internacionales, dice que el artículo 1 debe establecer claramente cuáles son los requisitos formales mínimos para que un título se considere una letra de cambio internacional regida por el proyecto de convención. En su opinión, el requisito establecido en la frase introductoria del artículo 1, párrafos 2) y 3), es innecesario. Bastaría con que las palabras "letra de cambio internacional (Convención de . . .)" o "pagaré internacional (Convención de . . .)" figurasen en el texto del título en cuestión.

5. Está de acuerdo también con la propuesta formulada por el observador de la Conferencia de La Haya.

6. El Sr. PISEK (Checoslovaquia) no ve ninguna razón para cambiar el texto actual del artículo 1.

7. El Sr. CHAFIK (Egipto) reitera que el concepto de internacionalidad delineado en el proyecto de convención es a la vez demasiado amplio y demasiado estrecho. Es demasiado amplio porque se aplica a títulos que deberían realmente caer dentro del ámbito del derecho internacional. Por ejemplo, si un comerciante residente en el Líbano libra, al pasar por Egipto, un título por una deuda en el Líbano, pagadera en el Líbano, ese título atraería la aplicación del proyecto de convención, aunque debería estar dentro del derecho interno. Al mismo tiempo, el proyecto de convención es demasiado estrecho, ya que tiene en cuenta solamente el lugar en que se libra el título y el lugar del pago. Sin embargo, hay otros elementos que podrían tenerse en cuenta. Por ejemplo, si un instrumento se libra en el Líbano, pagadero en el Líbano, pero es endosado en Egipto a un banco egipcio, ¿se consideraría que está regido por el derecho interno?

8. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) señala que el párrafo 4) del artículo 1, que dispone que el hecho de que se pruebe que lo indicado en el inciso *e)* del párrafo 2) o en el inciso *e)* del párrafo 3) es incorrecto no afectará a la aplicación de la Convención, permite al librador elegir si el título se regirá por el derecho interno o por la Convención.

9. El Sr. GUEST (Reino Unido) dice que el artículo 1 del Convenio de Ginebra de 1930 requiere, como condición para la validez de un título, que una letra de cambio establezca el lugar en que debe hacerse el pago y la fecha y el lugar en que se libró. No cree que haya sido la intención de la Comisión que el título tenga que contener los cinco elementos enumerados en el inciso *e)* del párrafo 2) del artículo 1; sólo se necesitan dos de los cinco elementos.

10. La propuesta del representante de Egipto de ampliar el ámbito de aplicación del proyecto de convención incluyendo el lugar de endoso entre los elementos del inciso *e)* del párrafo 2) del artículo 1 podría aumentar los problemas que podrían surgir si se planteara en un Estado no contratante una controversia en relación con un título al que se aplica la Convención.

11. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pregunta al representante de Egipto si con arreglo a su propuesta una letra de cambio librada con arreglo a las leyes nacionales en los Países Bajos, por ejemplo, y pagadera en Egipto, podría convertirse en internacional simplemente por el hecho de ser endosada en Egipto.

12. El Sr. VENKATRAMIAH (India) no está de acuerdo con la propuesta de dividir el artículo 1 en dos partes, ya que ello podría crear problemas de interpretación en los tribunales nacionales y destruir la uniformidad que se quiere promover con el proyecto de convención. Puede aceptar la propuesta del representante de Egipto tendiente a ampliar el alcance del proyecto de convención, siempre que ello no cree problemas.

13. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) sugiere a fin de satisfacer las preocupaciones expresadas por el representante de Yugoslavia, que la Comisión considere la posibilidad de enmendar ligeramente el inciso *e)* del párrafo 2) del artículo 1 para indicar claramente que sólo deben indicarse dos de los lugares y éstos deben estar situados en Estados diferentes.

14. Refiriéndose a los formularios modelo contenidos en la nota de la Secretaría (A/CN.9/285), sugiere que se incluyan las palabras "dirección del tomador" y "dirección del librado" en lugar de "lugar del tomador" y "lugar del librado" respectivamente. En segundo lugar, sugiere que se indique claramente que el suministro de esa información es opcional.

15. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) recuerda que la palabra empleada en el formulario original era, en efecto, "dirección". Sería preciso determinar por qué introdujo el cambio el Grupo de Trabajo.

16. Hablando en su carácter de representante de los Países Bajos, dice que puede aceptar el texto del artículo 1 en su forma actual o, como lo ha sugerido el representante de la Conferencia de La Haya, en su forma enmendada para distinguir claramente entre los requisitos necesarios para que un título sea una letra de cambio y los requisitos necesarios para dar al título el carácter internacional que atraería la aplicación del proyecto de convención.

17. La Sra. PIAGGI DE VANOSSI (Argentina), el Sr. BURNS (Australia), el Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá), el Sr. MAEDA (Japón), el Sr. ABASCAL (México), la Sra. ADEBANJO (Nigeria), el Sr. DELFINO CAZET (Uruguay), la Sra. KAZAKOVA (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) y el Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dicen que están a favor del texto actual.

18. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, en consecuencia, considerará que la propuesta de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado no ha recibido suficiente apoyo en la Comisión; sin embargo, figurará en las actas de los trabajos preparatorios de la Convención.

19. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que el criterio de la internacionalidad del artículo 1 debería cambiarse por completo: en el caso de un título nacional, sería aplicable la ley nacional, pero tan pronto como adquiriese carácter internacional, se aplicaría la Convención.

20. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que la cuestión ha sido examinada por el Grupo de Trabajo y que ha habido dificultades con casi todas las formas de ampliar el concepto de la internacionalidad.

21. Pasando a la cuestión de incluir una definición del término "escrito" en el proyecto de convención, recuerda que en el 17.° período de sesiones de la Comisión varios representantes consideraron que esa definición era necesaria, pues los títulos generalmente no se escribían sino que adoptaban la forma, por ejemplo, de télex, telegramas o comunicaciones de datos. Sin embargo, el Grupo de Trabajo

opinó que el proyecto de convención no debía incluir una definición del término "escrito".

22. El Sr. ABASCAL (México) dice que el proyecto de convención parece aplicarse sólo a los títulos que tienen una sola página, a juzgar por la referencia al *allonge* en el artículo 13. Aparentemente, un título escrito consistente en varias páginas no estaría cubierto por la Convención, a menos que todas las páginas estuvieran firmadas e identificadas. Ese punto debe aclararse en el texto.

23. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) opina que los títulos consistentes en varias páginas no están cubiertos por el proyecto de convención.

24. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) dice que los títulos de varias páginas no plantearían problemas mientras las páginas estuvieran juntas para formar un título.

25. No le parece necesario incluir una definición de lo que se considera "escrito" en el proyecto de convención. El texto existente, que hace referencia simplemente a un "título escrito", es suficiente y deja lugar para intepretaciones; se plantearían problemas si se pretendiera incluir una definición.

26. El Sr. DRUEY (Observador de Suiza) dice que, a la luz de la referencia al *allonge* en el artículo 13, parecería que un título escrito consistiría esencialmente en una sola página. Si se quiere que los títulos consistentes en más de una página estén cubiertos por el proyecto de convención, eso debe indicarse específicamente.

27. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que el concepto de *allonge* figura en otras leyes sobre títulos negociables, tales como la *Bills of Exchange Act* de 1882 del Reino Unido, el *Uniform Commercial Code* de los Estados Unidos de América y la Ley Uniforme de Ginebra sobre letras de cambio y pagarés. Hay títulos, particularmente pagarés a la orden, que tienen más de una página.

28. El Sr. BRANDT (República Democrática Alemana) dice que su delegación considera que no hay necesidad de definir lo que se considera escrito, dado que no hay definiciones similares en las leyes nacionales sobre letras de cambio. La práctica internacional debería determinar lo que se considera "escrito", teniendo en cuenta todos los posibles adelantos técnicos.

29. El Sr. DELFINO CAZET (Uruguay) dice que no es común que en las leyes nacionales se defina lo que se considera escrito; la posición del Grupo de Trabajo es apropiada, ya que deja abierta la posibilidad de ampliar el concepto tradicional de lo que se considera escrito para incluir medios modernos de comunicación electrónica y de otra índole.

30. El Sr. BURNS (Australia) dice que su delegación no considera que se necesite una definición de lo que se considera escrito y cree que la cuestión debe dejarse a cargo de los tribunales. El comentario (A/CN.9/213, pág. 13) establece claramente que el término "escrito" incluiría cualquier medio moderno de representar o reproducir palabras en forma visible. La legislación australiana contiene una definición de lo que se considera escrito, pero esa definición no es excluyente y se deja a cargo de los tribunales la definición de lo que se considera escrito caso por caso. Todo intento de definir lo que se considera escrito llevaría dificultades.

31. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que si la opinión general es que no debe definirse lo que se considera "escrito" en el proyecto de convención, el texto debería conservarse en su forma actual.

32. Pasando al párrafo 5) del artículo 1, dice que el párrafo se incluyó para indicar claramente que el proyecto de convención no se aplica a los cheques.

33. Si no hay objeciones a ese párrafo, considerará que el artículo 1 queda aprobado con sujeción a los cambios de redacción que presenten las delegaciones del Canadá y de Yugoslavia.

34. *Así queda acordado.*

Se suspende la sesión a las 11.25 horas y se reanuda a las 11.55 horas.

35. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) recuerda que el Grupo de Trabajo volvió a remitir a la Comisión las cuestiones controvertidas relacionadas con el artículo 2 del proyecto de convención, tal como se analiza en el párrafo 69 de su informe (A/CN.9/273).

36. El Sr. PELICHET (Observador de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado) dice que el nuevo proyecto de convención estaría en conflicto con el convenio de Ginebra para la solución de ciertos conflictos de leyes en relación con las letras de cambio y los pagarés, así como con los sistemas de conflicto de leyes de los países de *common law*, o con instrumentos tales como la *Bills of Exchange Act* o el *Uniform Commercial Code*, ninguno de los cuales reconoce la autonomía de las partes. La Conferencia de La Haya, que espera con interés la terminación de la labor de la Comisión sobre el proyecto de convención, ha decidido considerar si el Convenio de Ginebra sobre conflicto de leyes deberá revisarse a fin de incluir todas las operaciones relacionadas con títulos negociables bajo una sola ley y de permitir a la vez la autonomía de las partes. Su propia opinión es que esa revisión es necesaria para permitir el pleno funcionamiento del proyecto de convención de la Comisión.

37. Las dificultades planteadas en el artículo 2 van más allá del problema del conflicto de leyes, hasta entrar en el problema de la territorialidad, porque el texto permite la negociación de los títulos por firmantes que no tienen ninguna vinculación con un Estado contratante. En el caso más absurdo, sería posible que un librador en un Estado no contratante librara una letra de cambio contra un librado en un Estado no contratante. El artículo 2 es una aberración jurídica y no puede funcionar. El Sr. Pelichet sugirió en el Grupo de Trabajo que por lo menos dos de los lugares mencionados en el inciso *e)* del párrafo 2) del artículo 1 deberían estar situados en Estados contratantes, preferiblemente los lugares donde se libra y se paga el título, para que el título estuviera cubierto por la Convención.

38. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) da un ejemplo de un título que afecta a tres Estados: una letra se libra en Nigeria (que ha ratificado la Convención) contra un librado en los Países Bajos (que también ha ratificado la Convención) a favor de un tomador en Egipto (que no ha ratificado la Convención); el tomador descuenta la letra en un banco de El Cairo, que la presenta para su pago al librado en los Países Bajos que no la acepta. El banco de El Cairo tiene derecho a recurrir contra el librador en Nigeria (un Estado contratante) o el tomador en Egipto (un Estado no contratante). Con arreglo al artículo 2, la responsabilidad del tomador se rige por el proyecto de convención. Sin embargo, el orador supone que un tribunal egipcio podría decidir aplicar sus propias normas de conflicto de leyes.

39. El Sr. PELICHET (Observador de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado) dice que el ejemplo del Presidente del Comité se refiere estrictamente a un conflicto de leyes. Si se revisara el Convenio de Ginebra, el juez egipcio podría aplicar la Convención.

40. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario), volviendo a su ejemplo anterior, postula una situación en que el librador en Nigeria (Estado contratante), deseando invocar la Convención, libra la letra contra un librado en los Países Bajos (Estado no contratante), que como librado no tiene responsabilidad. No habría problemas si el librado pagara o si no aceptara la letra; el banco de El Cairo recurriría contra el librador en Nigeria (donde se aplicaría la Convención) o contra el tomador en Egipto. Se pregunta por qué preocupa tanto al observador de la Conferencia de La Haya el lugar del pago.

41. El Sr. PELICHET (Observador de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado) dice que, aunque el lugar del pago es efectivamente el problema más frecuente, no es la única dificultad. Ha sugerido por eso que dos de los lugares mencionados en el inciso *e)* del párrafo 2) del artículo 1 deberían estar situados en Estados contratantes. Si el artículo 2 se mantuviera en su forma actual podría haber una situación en que ninguno de los lugares afectados estuviera situado en un Estado contratante. En el ejemplo dado por el Presidente del Comité no ve cómo el librado en los Países Bajos podría aceptar pagar con arreglo al sistema existente.

42. El Sr. VASSEUR (Francia) apoya decididamente la posición del observador de la Conferencia de La Haya con respecto al artículo 2. Los bancos franceses están sumamente preocupados por el artículo 2, pues consideran que daría lugar a graves incertidumbres. En la segunda situación descrita por el Presidente del Comité hay de hecho un problema con respecto al librado, a saber, el problema de las excepciones disponibles. El lugar del pago es crucial porque se determinaría allí si un librado tiene derecho a negar el pago o está obligado a pagar. Por otra parte, el artículo 2 establece que la Convención es aplicable esté o no el lugar indicado en el título en un Estado contratante.

43. Con respecto a la cuestión de la aplicabilidad, la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías es mucho menos categórica en su artículo 1; tal vez sus disposiciones podrían transponerse al artículo 2 del proyecto de convención.

44. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que se ha convencido en el Grupo de Trabajo de la validez del argumento planteado por el observador de la Conferencia de La Haya. Sin embargo, en una reunión de banqueros de los Estados Unidos a la que asistió se dijo que debería retenerse el texto del artículo 2 en su forma actual. Los banqueros no se mostraron especialmente preocupados por las incertidumbres en cuanto a la aplicación de la Convención en los casos que podrían o no plantearse ante los tribunales de Estados no contratantes. Lo que querían era tener certidumbre en el manejo diario de los documentos en los propios bancos. Los bancos no querían verse obligados a controlar listas, que cambiarían constantemente, de las partes en una Convención, y en todo caso consideraban que las normas de conflicto de leyes eran amorfas.

45. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) señala que lo que pudieran desear los banqueros de los Estados Unidos no afectaría a los Países Bajos ni a ningún otro país de tradición romanista, que generalmente no reconocen la autonomía de las partes para negociar los títulos. Un financiero de los Países Bajos estaba cubierto por la ley de los Países Bajos y no podía colocarse bajo la Convención. Los banqueros de los Estados Unidos podrían preferir considerar que la responsabilidad de un librado de los Países Bajos era una responsabilidad con arreglo a la Convención, pero en realidad era una responsabilidad con arreglo a las leyes de los Países Bajos. La certidumbre que les satisface sería así ilusoria.

46. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) comparte la preocupación del Presidente del Comité Plenario. La Argentina no reconoce la autonomía de las partes. El artículo 2 en su forma actual crearía dificultades enormes en la aplicación de la Convención con respecto a los Estados no contratantes, y cree que debe modificarse.

47. El Sr. DUCHEK (Austria) dice que el artículo 2 en su forma actual parece implicar que las normas establecidas en el proyecto de convención son aplicables en todos los casos. Sin embargo, tal como él interpreta el artículo, el proyecto de convención se aplicaría en realidad sobre la base de la legislación nacional de los Estados contratantes, aunque en el texto no se indica cómo habría de aplicarse esa legislación nacional. Esa omisión podría crear cierta incertidumbre jurídica, pero esa incertidumbre no sería mucho mayor que la que existe actualmente con arreglo a las normas establecidas en el Convenio de Ginebra sobre conflicto de leyes.

48. El Sr. GUEST (Reino Unido) dice que la propuesta formulada por el observador de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado de que se exija que tanto el lugar en que se libra el título como el lugar del pago estén situados en un Estado contratante no eliminaría todas las dificultades existentes, en especial en el caso de un título internacional en que participen varias partes. La especificación de uno de esos lugares como punto de vinculación en el artículo 2 podría acallar los temores de los que consideran que el artículo es demasiado "imperialista" e incierto. Sin embargo, la exigencia de que ambos lugares estén situados en Estados contratantes podría hacer vacilar a los gobiernos que están considerando la posibilidad de ratificar la Convención en sus primeras etapas, cuando el número de Estados no contratantes sería mayor que el número de Estados contratantes. Opina por eso que tal vez sería mejor mantener la redacción actual.

49. No cree que pueda extraerse ninguna analogía verdadera entre el proyecto de convención y la Convención sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, pues la última sólo entraña a dos partes, el vendedor y el comprador, en tanto que una letra de cambio internacional o un pagaré internacional puede entrañar a varias partes.

50. El Sr. ANGELICI (Italia) dice que a medida que se imponen más y más requisitos para las letras de cambio internacionales, se plantearán problemas de conflicto de leyes cada vez más difíciles. Además, el objetivo del proyecto de convención es proporcionar una alternativa para las normas internas. No ve en consecuencia necesidad de una vinculación entre el uso de un título internacional y un Estado contratante. Ese requisito podría llevar a un alto grado de incertidumbre e introducir a la vez la necesidad de verificar el estatuto con respecto a la Convención de todas las partes interesadas.

51. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que el artículo 2 está dirigido a los Estados que han pasado a ser partes de la Convención; dado que para esos Estados la Convención se aplica en todos los casos, las leyes de esos Estados no se ocupan del efecto de la Convención en un Estado no contratante. Está de acuerdo en que el artículo 2 no está redactado claramente, pero subraya que su objetivo es indicar que los Estados contratantes están obligados a aplicar las reglas contenidas en el proyecto de convención.

52. El Sr. MUÑOZ (Observador de la Federación Bancaria Latinoamericana) dice que el debate actual con respecto al artículo 2 no es pertinente. En la práctica, los banqueros o los tenedores de títulos internacionales solamente están interesados en saber si la Convención es aplicable en los lugares donde actúan. Cree por eso que no debe cambiarse el texto del artículo.

53. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que es obvio que la redacción del artículo 2 es poco clara. Propone por eso que se modifique el comienzo del artículo para decir "Cuando, de conformidad con las normas de conflicto de leyes, sea aplicable esta Convención, ella se aplicará estén o no situados . . .".

54. El Sr. DUCHEK (Austria) dice que el artículo 2 coloca al proyecto de convención en conflicto con los Convenios de Ginebra. Según el Convenio sobre conflicto de leyes, la ley aplicable en el caso de un título nacional es la del país en que se ha firmado. Si no se modifican los Convenios de Ginebra, el proyecto de convención no podría derogar su efecto para los Estados que son parte en ellos.

55. El Sr. PELICHET (Observador de la Conferencia de la Haya de Derecho Internacional Privado) responde que si el artículo 2 del proyecto de convención contradice los Convenios de Ginebra sobre conflicto de leyes y la Ley Uniforme sobre letras de cambio y pagarés, los Estados que han ratificado estos últimos instrumentos no podrían ratificar el proyecto de convención.

56. El Sr. OADER (Observador de Bangladesh) dice que, en su opinión, el artículo 2 no está en conflicto con las disposiciones de ningún otro convenio. De manera similar, no ve tampoco la necesidad de buscar diferentes intepretaciones de las normas de conflicto de leyes. El proyecto de artículo 2 no crea ninguna responsabilidad de terceros; confiere más bien un derecho. Tal vez sean necesarios algunos cambios de redacción para hacer más claro ese significado.

57. El Sr. GUEST (Reino Unido) dice que, de conformidad con su interpretación del artículo 2, si se iniciaran procedimientos en conexión con un título internacional en el foro de un Estado que ha ratificado la Convención, se aplicará la Convención cualesquiera sean las normas de conflicto de leyes en vigor en ese Estado. Si se interpreta el artículo en el sentido de que significa que las normas de conflicto de leyes del foro del Estado contratante rigen la aplicación de la Convención, entonces debe considerarse seriamente la redacción del artículo.

58. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) está de acuerdo con el representante del Reino Unido en su interpretación del artículo 2. No cree que el texto deba referirse a las normas de conflicto de leyes, pues ésa no es la intención del artículo. Sin embargo, dado que parece haber cierta confusión con respecto al texto actual, sugiere que se lo remita al Grupo de Redacción para que éste vuelva a examinarlo.

59. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) dice que supone que cualquier Estado que ratifica el proyecto de convención asume la responsabilidad de ajustar sus leyes internas a las disposiciones de la Convención. Sin embargo, se pregunta si los Estados partes en los Convenios de Ginebra podrían hacer esto o si se necesitaría para ello una revisión de los Convenios de Ginebra.

60. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que cree que esa cuestión sólo podrá ser resuelta por los Estados partes en los Convenios de Ginebra.

Se levanta la sesión a las 13.05 horas.

Acta resumida de la 340a. sesión

Miércoles, 25 de junio de 1986, a las 15.00 horas

[A/CN.9/SR.340]

Presidente: Sr. KARTHA (India)

Presidente del Comité Plenario: Sr. VIS (Países Bajos)

Se declara abierta la sesión a las 15.15 horas.

Pagos internacionales *(continuación)*

a) *Proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales* (continuación) (A/CN.9/273, A/CN.9/274 y A/CN.9/285)

1. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) invita a la Comisión a reanudar el examen del proyecto de Convención que figura en el documento A/CN.9/274.

Artículos 25 y 27

2. El Sr. MAEDA (Japón) dice que, en una compraventa hipotética entre dos partes, A y B, en la cual A libra un pagaré en favor de B a cambio de la entrega de los bienes, A podría oponer excepción de incumplimiento contra B si éste no hiciera entrega de dichos bienes. Si un tercero, C, toma el pagaré luego de vencer el plazo de presentación para el pago, sin tener conocimiento de la excepción, se plantearía la cuestión relativa a saber si A puede oponer a C la misma excepción que a B sobre la base del negocio subyacente entre A y B. En el párrafo 2 *bis)* del artículo 25 se dispone que C no estará sujeto a esa excepción. En ese caso, el inciso *b)* del párrafo 7) del artículo 4 carecería de sentido. En consecuencia, el orador propone añadir el siguiente texto al párrafo 2 *bis)* del artículo 25: "con la salvedad de que el tenedor que tome el instrumento después de vencer el plazo de presentación para el pago estará sujeto a cualquier acción sobre el título o a cualquier excepción contra el título a las que hubiere estado sujeto su transmitente".

3. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pregunta si los miembros de la Comisión comparten la inquietud manifestada por el representante del Japón.

4. El Sr. GRIFFITH (Australia) manifiesta que le satisface la redacción actual del artículo 25, pues refuerza aún más la obligación de pagar una letra de cambio. El tenedor podrá oportunamente obtener el pago, en tanto que la persona en favor de la cual se libró originalmente la letra no podría hacerlo a causa de las excepciones previstas en el párrafo 1) del artículo 25.

5. El Sr. VASSEUR (Francia) expresa su apoyo al representante de Australia. El principio instituido en virtud de la Ley Uniforme de Ginebra sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales es que, salvo en circunstancias especiales, el endoso de un título con posterioridad a su vencimiento surte igual efecto que el endoso anterior al vencimiento. Como lo dispuesto en el párrafo 2 *bis)* del artículo 25 no contradice ese principio, el orador está en favor de conservarlo en su redacción actual.

6. El Sr. ANGELICI (Italia) señala que, con posterioridad al vencimiento, el título debiera conservar su negociabilidad y, por lo tanto, apoya la posición del representante del Japón.

7. La Sra. KAZAKOVA (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) declara que siempre le ha preocupado la disposición que figura en el proyecto de Convención en virtud de la cual es posible emplear libremente las letras de cambio, incluso después de su vencimiento. En el artículo 25 del proyecto de Convención no se hace distinción alguna a base de si el tenedor recibe el título antes o después de su vencimiento.

8. Con arreglo al inciso *b)* del párrafo 7) del artículo 4, el tenedor protegido debe haber recibido el título antes de expirar el plazo previsto en el artículo 51 para la presentación de ese título para el pago. Un tenedor posterior, de acuerdo con el artículo 27, es también un tenedor protegido aunque haya recibido el título después de su vencimiento. En ningún derecho nacional se incluye una disposición de esa índole, y la oradora no está de acuerdo con su incorporación en el proyecto de Convención. En todos los casos debiera aplicarse claramente el inciso *b)* del párrafo 7) del artículo 4, y el artículo 27 no debiera facultar al tenedor a utilizar la letra de cambio que ha recibido con posterioridad a su expiración.

9. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá), en apoyo de la propuesta japonesa, afirma que el objeto del proyecto de Convención no ha de ser el de incentivar la negociación de letras de cambio vencidas. Si no se modifica el párrafo 2 *bis)* del artículo 25, ello podría causar graves desajustes en otras secciones del proyecto de Convención.

10. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que apoya la propuesta japonesa para resolver la dificultad que se echa de ver en el actual proyecto.

11. El Sr. GUEST (Reino Unido) manifiesta que la persona que toma la letra después de su vencimiento no debiera ser un tenedor protegido. En consecuencia, el párrafo 2 *bis)* del artículo 25 debiera modificarse con arreglo a la propuesta japonesa.

12. El Sr. VASSEUR (Francia) declara que no puede comprender por qué el vencimiento de un título ha de ser causa de que éste pierda su carácter negociable. El endoso de un título es una forma simplificada de transmisión. El elemento del vencimiento sirve meramente para establecer la obligación de presentar el título para el pago y nada tiene que ver con la posibilidad de transmitirlo por endoso. Sin embargo, no insistirá en que se mantenga el texto actual.

13. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) señala que, en virtud del artículo 53, la circunstancia de que la letra de cambio no se presente al pago en la fecha de vencimiento extingue las obligaciones del librador, el endosante o el avalista. El verdadero problema radica en saber si quien recibe el título del tomador que no lo presentó al pago ha de tener mejor derecho que el tomador, aunque sólo sea un tenedor. Además, ¿por qué el librador, cuya obligación se ha extinguido por la circunstancia de que el título no se presentó al pago en la fecha de vencimiento, ha de estar obligado con quien ha tomado el título con posterioridad a su vencimiento?

14. El Sr. GUEST (Reino Unido) manifiesta que el proyecto de Convención no trata de prohibir la negociación de las letras de cambio con posterioridad a su vencimiento. La letra sigue siendo enteramente negociable y transmisible con posterioridad a su vencimiento. El adquirente, con todo, toma esa letra sujeto a cualesquiera vicios que puedan oponerse al derecho del transmitente. El razonamiento del Presidente del Comité Plenario respecto de la extinción de las obligaciones de las otras partes es bastante persuasivo. La propuesta japonesa significa sencillamente que quien toma la letra de cambio con posterioridad a su vencimiento acepta el riesgo de que al transmitente puedan oponérsele ciertas excepciones.

15. El Sr. GRIFFITH (Australia) declara que no insistirá en que se mantenga el texto actual.

16. La Sra. KAZAKOVA (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) señala que, en relación con la norma de "protección", es su deseo proponer la adición de un párrafo al artículo 27 en virtud del cual el tenedor que tome el título de un tenedor protegido después del vencimiento no adquirirá la condición de tenedor protegido.

17. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) observa que el artículo 27 no dispone que un tenedor pasa a ser un tenedor protegido si recibe un título de un tenedor protegido. Ese tenedor sólo tiene los derechos del transmitente. Si no presenta oportunamente el título al pago, dicho transmitente perderá su derecho al pago por ciertos firmantes que estén obligados. La regla de "proyección" no ayuda, en ese caso, al adquirente.

18. La Sra. KAZAKOVA (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) hace ver que, conforme al artículo 27, el tenedor protegido no pierde su condición jurídica, sino que continúa siendo un tenedor protegido en relación con el suscriptor del título. Es importante aclarar que se perderá la condición jurídica de tenedor protegido si se transmite el título con posterioridad a su vencimiento.

19. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) señala que el artículo 27 dispone solamente que la transmisión de un título por un tenedor protegido confiere al tenedor posterior los derechos que él tenía sobre el título. Los derechos del adquirente, por lo tanto, se deben determinar con referencia a los derechos del transmitente.

20. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) advierte que es importante examinar las diferencias entre las restricciones impuestas al tenedor en virtud del párrafo 2 *bis)* del artículo 25 y las dimanadas del artículo 27. El párrafo 2 *bis)* del artículo 25 trata de proteger al adquirente que recibe un título a sabiendas de ciertas circunstancias, pero que todavía puede ejercer ciertos derechos. El artículo 27 tiene por objeto amparar los derechos del transmitente a fin de que éste pueda negociar el título. A veces, el transmitente puede querer negociar el título con posterioridad a su vencimiento. El tenedor del título podría tener un elevado costo de oportunidad de resultas de la demora en el pago. No se trata de proteger al adquirente, sino de realzar el carácter negociable del título y proteger al transmitente. El texto actual, en consecuencia, es apropiado.

21. El Sr. GUEST (Reino Unido) observa que se plantean dos cuestiones. Primera, la cuestión sustantiva señalada por la representante de la URSS en relación con el párrafo 2 *bis)* del artículo 25, a saber que, en el ejemplo citado por el Japón, si A libra un pagaré en favor de B, para instrumentar un contrato

de compraventa de bienes, B es un tenedor protegido al tiempo de recibir el pagaré. Si posteriormente se suscita controversia entre A y B en cuanto a la calidad de los bienes, A tendrá una excepción que podrá oponer a B. Si B, en su calidad de tenedor protegido, transmite el pagaré a C luego de su vencimiento y C no sabe de la existencia de la controversia, cabe preguntarse si C tendrá derecho a la condición de tenedor protegido en virtud de la norma de "protección". Parece desprenderse de la lógica de otras disposiciones del proyecto de Convención que C no tendrá el carácter de tenedor protegido y estará expuesto a la posibilidad de una excepción.

22. La segunda cuestión se vincula con el artículo 27. A juicio del orador, este artículo no confiere a C la condición de tenedor protegido, pues simplemente le transfiere los derechos, sean cuales fueren las restricciones que sobre ellos pesaren, que B tenía sobre el título. El artículo 27, por consiguiente, no distingue entre actos relativos a las letras de cambio antes del vencimiento y las letras de cambio después del vencimiento.

23. El Sr. MAEDA (Japón) está de acuerdo con la interpretación del representante del Reino Unido respecto del artículo 27. Carece de pertinencia que B y C sean o no tenedores protegidos: si B está sujeto a una excepción de A, también debe estarlo C.

24. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) observa que la propuesta japonesa relativa al párrafo 2 *bis)* del artículo 25 se aplica cuando C es el tenedor, pero no en calidad de tenedor protegido pues ha recibido el título con posterioridad a su vencimiento. Sin embargo, está en los zapatos de B y A podrá oponerle las mismas excepciones que a B.

25. El Sr. ILLESCAS ORTIZ (España) dice que, si a C no se le puede conferir la condición de tenedor protegido con posterioridad al vencimiento del título, la solución más razonable sería enunciar el principio en términos generales en el artículo 27. De lo contrario, habrá conflicto entre el párrafo 2 *bis)* del artículo 25 y el artículo 27.

26. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) expresa que, a diferencia del representante de la URSS, estima que con arreglo al párrafo 7) del artículo 4, C no podría ser un tenedor protegido si recibe un título de B, que sí lo era, luego del vencimiento. En esos casos, con todo, C podría hacer valer sus derechos contra A en virtud de la norma de "protección". Por cuanto aún no se ha echado de ver un consenso, sugiere que se celebren consultas oficiosas al respecto. En el ínterin, de no haber objeción, interpretará que la Comisión aprueba la enmienda japonesa al párrafo 2 *bis)* del artículo 25.

27. *Así queda acordado.*

Artículo 3

28. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) recuerda que el Grupo de Trabajo ha propuesto añadir las palabras "y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional" al final del artículo 3. De no haber objeción, interpretará que la Comisión está de acuerdo en aprobar esa adición.

29. *Así queda acordado.*

30. El Sr. ANGELICI (Italia) dice que su delegación abriga reservas respecto de la adición al artículo 3. A su juicio, el concepto de la buena fe es válido para las partes en el contrato, pero no para el juez llamado a dirimir un litigio. Añadir una referencia a la buena fe puede suscitar problemas al autorizar una interpretación de la Convención mucho más flexible de lo que sería justificado.

Párrafo 10) del artículo 4 y artículo X

31. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) señala a la atención de la Comisión los párrafos 76 a 86 del documento A/CN.9/273, en los cuales se sintetizan las deliberaciones del Grupo de Trabajo sobre el párrafo 10) del artículo 4 y sobre el artículo X.

32. El Sr. CHAFIK (Egipto) hace ver que, al definir la "firma", el párrafo 10) del artículo 4 no hace referencia alguna a las firmas de puño y letra. Se debe aclarar que están incluidas.

33. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) reitera que a su delegación le es muy difícil aceptar medios distintos de la firma de puño y letra como firma de las letras de cambio y los pagarés internacionales. Autorizar otros medios de firma no realza el carácter negociable de los títulos y crea muchas dificultades. Si la mayoría de los miembros de la Comisión concordaran en conservar el párrafo 10) del artículo 4, debería incluirse también una disposición similar a la del artículo X.

34. El Sr. ABASCAL (México) dice que en la definición de firma debe incluirse la firma ilegible, que por lo menos en México es muy común, especialmente porque en el párrafo 2) del artículo 29 se estatuye que la persona que firme un título con nombre distinto del propio quedará obligada como si lo hubiese firmado con su propio nombre.

35. El Sr. BRANDT (República Democrática Alemana) observa que autorizar a los Estados contratantes a formular reservas a la Convención creará numerosas dificultades en el régimen de los títulos mercantiles internacionales. Las reservas son inapropiadas en el presente caso y, por lo tanto, debe eliminarse el artículo X.

36. La Sra. KAZAKOVA (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) concuerda con el representante de la República Democrática Alemana. El problema de la definición de la firma, con o sin reservas, ha sido objeto de examen por varios años. Se ha prestado particular atención a las consecuencias jurídicas de autorizar reservas, llegándose a la conclusión de que no son muy claras las consecuencias de esas reservas. Por lo tanto, en aras de la aprobación y debida aplicación de la Convención, que no en interés de países individuales, conviene eliminar el artículo X.

37. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) dice que no ve por qué ha de conservarse el párrafo 10) del artículo 4. La definición que en él figura sólo creará problemas y su delegación, por consiguiente, prefiere que se lo elimine.

38. El Sr. SAMI (Iraq) hace ver que la cuestión de las firmas, una de las más importantes planteada por la Convención, afecta también al derecho interno. En un país bien pueden ser aceptables diversas modalidades de firma, pero no en otro. Por ejemplo, por causa del analfabetismo, algunos países aceptan la impresión dactilar como firma. En consecuencia, esa cuestión sólo puede resolverse con arreglo al derecho interno. Habida cuenta de su ámbito internacional, el proyecto de Convención debe limitarse a definir el concepto de firma, dejando que cada país decida cuáles modalidades de firma ha de aceptar. La Convención de Ginebra de 1930 no definió el concepto de firma y dejó librado a los Estados el determinar las diversas modalidades que consideraran aceptables. El artículo X, por lo tanto, es sumamente importante. Además, en el párrafo 10) del artículo 4 debe estatuirse que por "firma" se

entenderá la firma de puño y letra, si bien podrían incluirse también los demás medios de firma enumerados.

39. El Sr. PISEK (Checoslovaquia) expresa que su delegación originalmente se inclinaba en favor del párrafo 10) del artículo 4 porque allanaba el camino a nuevas técnicas. Ahora, con todo, comprende que la definición es inaceptable para muchos países y crea la necesidad de que quizás haya que formular reservas. Por cuanto no pueden predecirse las consecuencias de esas reservas, sería preferible prescindir por entero del párrafo 10) del artículo 4, dejando librado el asunto a la decisión de los países.

40. El Sr. KIM (Observador de la República de Corea) concuerda en que debiera eliminarse el párrafo 10) del artículo 4. En ningún otro instrumento internacional figura una definición de firma y esa definición, si se la mantuviera, podría entrar en conflicto con el derecho interno.

41. El Sr. GUEST (Reino Unido) observa que el nacional de un Estado que libre uno de los títulos que estarán sujetos a la Convención ha de saber las modalidades de firma que son aceptables en otros Estados contratantes. En el Reino Unido se han planteado problemas en cuanto a la aceptabilidad de los sellos o facsímiles y algunos países acaso no acepten esas modalidades. El párrafo 10) del artículo 4, por ende, se debiera conservar a fin de mantenerse a la par de la evolución tecnológica. Si bien el artículo X crea algunos problemas a su delegación y el orador preferiría que se eliminara, la delegación del Reino Unido no se opondrá a conservarlo si algunos países le atribuyen importancia. Si simplemente se eliminara toda la cuestión relativa a las firmas, las dudas que quedarían respecto de la validez de ciertas modalidades de firma restarían eficacia a toda la Convención.

42. El Sr. DELFINO CAZET (Uruguay) manifiesta que, en principio, está de acuerdo en eliminar el párrafo 10) del artículo 4 en aras de la aplicación uniforme de la futura Convención. Por cuanto en el artículo 4 se han omitido otras definiciones, como la de "librador", también podría eliminarse sin dificultad la definición de firma. Sin embargo, si los miembros de la Comisión estiman que es menester definir el término, concuerda con el representante de Egipto en que en dicha definición debiera estatuirse claramente que la firma debe ser manuscrita. En su propio país, por ejemplo, las firmas no son aceptables si no son de puño y letra.

43. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) expresa que debiera mantenerse el párrafo 10 del artículo 4 en su actual redacción, pues, de lo contrario, los bancos, que habitualmente aceptan títulos suscritos por medios mecánicos, ya no podrían hacerlo. Además, con frecuencia es más seguro y viable recurrir a las firmas estampadas por medios mecánicos. Lo mismo puede decirse de los casos en que un título se transmite por teletipo u otros medios electrónicos. Una solución razonable para el problema de los países cuyo derecho interno prohíbe firmas distintas de las manuscritas es la que figura en el artículo X.

Se suspende la sesión a las 16.45 horas y se reanuda a las 17.15 horas.

44. El Sr. VASSEUR (Francia) señala que en las actas de las reuniones celebradas en preparación de la Convención de Ginebra de 1930 figura una definición muy amplia de firma, con arreglo a la cual se entiende por firma todo signo material que sirva, de acuerdo con los usos del país para identificar al firmante en documentos y letras. Si bien en 1961 el Tribunal de Casación de Francia falló que la firma debe ser de puño y letra, los legisladores franceses modificaron posteriormente esa definición para incluir modalidades de firma distintas de la firma manuscrita. Su delegación, por ende, es de la firme opinión de que debe conservarse el párrafo 10) del artículo 4. En lugar de enumerar las diversas modalidades de medios mecánicos de firma, sin embargo, mejor sería emplear un término general como el de "cualesquiera medios que no sean manuscritos". En cuanto al uso de medios electrónicos, al cual hizo referencia el representante de los Estados Unidos, el orador estima que el empleo de esos medios implica la limitación del uso del papel, cuando en Francia la expresión "letra de cambio", por definición, requiere el uso del papel. Los medios de firma mencionados en el párrafo 10) del artículo 4, por lo tanto, deben comprender únicamente los medios mecánicos y no los electrónicos. En cuanto al artículo X, aunque el orador prefiere que se lo omita, no se opondrá a él.

45. El Sr. ILLESCAS ORTIZ (España) afirma que su delegación se une a la opinión de que debe conservarse el párrafo 10) del artículo 4. El artículo se limita a enunciar en forma no taxativa una serie de medios de firma aceptables, sin definir el término propiamente dicho. Además, el orador estima que, para evitar los problemas que se podrían derivar de las firmas ilegibles, en el artículo 1, párrafo 2), inciso *e)*, apartado v), que estipula que en la letra de cambio o el pagaré deberá indicarse el lugar de pago, debiera añadirse también el nombre de la persona que firma la letra o el pagaré. Su delegación se opone a la inclusión del artículo X porque puede constituir un riesgo para la aplicación debida de la Convención, habida cuenta de las diferencias entre los regímenes jurídicos de los distintos países.

46. La delegación de España no comparte las reservas de Francia en cuanto a los medios electrónicos. Esos medios no impiden el uso del papel; por ejemplo, en una letra o pagaré la firma se puede estampar por medios electrónicos.

47. La Sra. VILUS (Yugoslavia) expresa que su delegación no objeta a que se conserve el párrafo 10) del artículo 4; sin embargo, debería eliminarse el artículo X porque si en el título no se indica el lugar en el cual se ha firmado la letra, la reserva acaso no proteja en forma apropiada al Estado contratante cuya legislación exija la firma de puño y letra o, en verdad, a otras partes en sus relaciones con el Estado que haya formulado esa reserva.

48. La Sra. ADEBANJO (Nigeria) manifiesta que debe conservarse el párrafo 10) del artículo 4, junto con el artículo X, porque sin este último existe una posibilidad de falsificación de la firma mediante un sello u otros medios.

49. El Sr. LIU Benku (China) declara que, a juicio de su delegación, el párrafo 10) del artículo 4 debiera preservarse en su forma actual, ya que así se atendería a los intereses tanto de los países que usan firmas de puño y letra como los de los países que emplean otros medios. En China, por ejemplo, es muy común usar sellos para estampar la firma. China se opone a que se haga una referencia específica a las firmas de puño y letra, si así lo desean algunas delegaciones.

50. El Sr. VAN SANDICK (Observador de la Asociación Internacional de Abogados) señala que, entre sus colegas, sólo uno, quien representa a Suiza, le ha hecho saber que existe un requisito jurídico de que las letras de cambio internacionales lleven una firma de puño y letra. El artículo X haría posible que Suiza se adhiriera a la Convención. Con todo, de adoptarse el artículo X, la Convención perdería la ventaja de la claridad. En la banca se observa la necesidad de que puedan comprenderse fácilmente las consecuencias de los documentos. Es imposible que un empleado de banco verifique no sólo si

existe una convención, sino que se cerciore también de que un país haya o no formulado una reserva al tiempo de adherirse a la Convención. La posibilidad de formular esas reservas restaría eficacia a la Convención.

51. El Sr. GOH (Singapur) afirma que su delegación prefiere el texto del párrafo 10) del artículo 4 y del artículo X redactado por el Grupo de Trabajo.

52. El Sr. KOCH (Suecia) indica que su delegación se inclina por conservar el párrafo 10) del artículo 4 y aceptará también que se retenga el artículo X.

53. El Sr. GRIFFITH (Australia) manifiesta que su delegación preferiría conservar el párrafo 10) del artículo 4, sin el artículo X. Si la Comisión resuelve conservar el artículo X, en dicho artículo debería figurar una disposición con arreglo a la cual en la letra de cambio internacional habrá de dejarse constancia del lugar en el cual se la firmó, de modo que sea posible determinar por la sola lectura del anverso de la letra que ésta se ha librado en un país que ha hecho la declaración prevista en el artículo X. De acuerdo con la definición de letra de cambio internacional que figura en el párrafo 2) del artículo 1, al parecer no es esencial indicar el lugar en que se ha firmado la letra. Una vez que se sale de la sencilla definición que figura en el párrafo 10) del artículo 4, enteramente apropiada para una convención que ha de entrar en vigor a finales del decenio de 1990, parece muy retrógrado pensar en una posición fija respecto de la evolución de los métodos para estampar firmas aceptables.

54. La primera preferencia de su delegación, pues, es conservar el párrafo 10) del artículo 4. Su segunda preferencia es que se enuncie una formulación lo más sencilla posible, si fuera el deseo de algunas delegaciones eliminar todas las definiciones. Su tercera preferencia es incorporar el artículo X y exigir que en el anverso de la letra se deje claramente indicado el lugar en el cual se la firmó.

55. El Sr. GLATZ (Hungría) dice que su delegación concuerda con la redacción actual de los textos del párrafo 10) del artículo 4 y del artículo X.

56. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) manifiesta que no le satisface la redacción del artículo X, pues un título librado en un país que haya ratificado la Convención, pero que no haya formulado la reserva prevista en dicho artículo, podría recibirse en otro país que sea parte en la Convención y que sí haya hecho la reserva y que, por lo tanto, podría rehusarse a aceptar una letra de cambio o un pagaré en razón de que no han sido debidamente firmados. Conservar el artículo X en su redacción actual introduciría pues, un elemento de gran incertidumbre. La Comisión debería acompañar al artículo X con una disposición en la cual se estipulen los tipos de firma que podrían estar sujetos a verificación especial.

57. El Sr. DUCHEK (Austria) indica que su delegación se inclina por conservar el texto del párrafo 10) del artículo 4, en su redacción actual, y por eliminar el artículo X, ya que da lugar a muchas cuestiones difíciles. Por ejemplo, el Estado contratante que hubiera formulado la reserva prevista en el artículo X podría declarar inaceptable una letra de cambio internacional que no contuviera una firma de puño y letra. El orador se pregunta si los Estados que no formulen esa reserva estarán obligados a considerar inválida toda firma distinta de la manuscrita. Si no fuera así, un Estado contratante podría dar por válida una firma y otro considerarla inválida.

58. El Sr. DRUEY (Observador de Suiza) declara que Suiza no es el único país que exige que un título negociable internacional deba llevar una firma de puño y letra. Estima que igual requisito se aplica en la República Federal de Alemania. Su Gobierno está en favor de una disposición que se ajuste en la mayor medida posible a la práctica observada en Suiza. No tiene certeza de que el artículo X cumpla con este requisito, porque no estipula un procedimiento sencillo para evaluar la autenticidad de las firmas en las letras de cambio. La idea de que se apliquen requisitos más estrictos respecto de las firmas que se originen en un país que ha formulado la reserva prevista en el artículo X no atiende a esa finalidad. El orador agrega que no está seguro de que el párrafo 10) del artículo 4, incluso en ausencia del artículo X, dé gran seguridad en esta cuestión de las firmas.

59. Aparte del problema de los medios para estampar las firmas, en el texto del párrafo 10) del artículo 4 no se dice que es, en realidad, una firma. ¿Es algo que imita a una firma de puño y letra? ¿Se puede mecanografiar? Este asunto es relativamente sencillo en el caso de las personas naturales, pero cuando se trata de empresas y sociedades en diversos países pueden regir normas muy diferentes. Por cuanto son tantos los casos en que sería necesario aplicar el derecho interno, debiera estipularse una norma de derecho internacional privado que fuera de aplicación muy general a la validez de las firmas.

60. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) señala que el párrafo 10) del artículo 4 no obliga a los Estados contratantes a adoptar la práctica de estampar las firmas por medios mecánicos. Sencillamente obliga a un país a reconocer las firmas estampadas por esos medios en letras de cambio originadas en otros países.

61. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) dice que su país reconocería una firma estampada de conformidad con la práctica de un Estado contratante que no haya formulado la reserva prevista en el artículo X. El único problema radicaría en que la persona o banco que tuviera ante sí la letra de cambio que llevara estampada una firma manuscrita podría abrigar dudas respecto de si la letra ha sido firmada. Por ejemplo, un empleado de banco no podría con facilidad determinar si las perforaciones en una letra de cambio constituyen una firma.

62. El Sr. MAEDA (Japón) expresa que su delegación se inclina en favor de mantener el párrafo 10) del artículo 4. Si bien el Japón estima que el artículo X plantearía un obstáculo a la fácil negociación de las letras de cambio, está dispuesto a aceptar que se mantenga dicho artículo, con el ánimo de llegar a una transacción. Sin embargo, de mantenerse la disposición, en el artículo X debiera estipularse claramente cuáles son las consecuencias jurídicas cuando se estampa una firma por medios mecánicos en un Estado contratante que ha formulado la reserva prevista en el artículo X. El Japón estima que la persona que ha firmado un título de esa índole no asume responsabilidad en el título y que una cadena ininterrumpida de endosos no se invalida porque en el anverso del título figure una firma estampada por medios mecánicos. El inciso *c)* del párrafo 1) del artículo 41 se aplicaría cuando esa firma fuera estampada por el librador, suscriptor o aceptante.

63. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) hace ver que, si bien personalmente estima que la aprobación del párrafo 10) del artículo 4 está preñada de riesgos y problemas encubiertos, seis Estados han insistido en su aprobación y sus pareceres deben tenerse en cuenta. La mayoría abrumadora de las delegaciones desea conservar el párrafo 10) del artículo 4 con la enmienda propuesta por el representante de Egipto, que ya se

ha aprobado. Por cuanto no sería viable incorporar una disposición respecto de los efectos jurídicos de dicho artículo, el Sr. Vis sugiere que la Comisión apruebe el párrafo 10) del artículo 4, enmendado, y el artículo X en su redacción actual.

64. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) sugiere que los Estados a los cuales les preocupa que pueda haber ciertas prácticas inaceptables, en caso de no vedarlas por virtud del artículo X, que tengan en cuenta el artículo 30. Los países que no reconocen ciertos tipos de firmas en las letras de cambio internacionales deben conservar su derecho a no aceptar esos títulos.

65. El Sr. GRIFFITH (Australia) manifiesta que en el artículo X se debe decir específicamente si la reserva corresponde al país en el cual se estampó la firma en el título o al país en el cual el título con dicha firma fue entregado por primera vez. A juicio de su delegación, lo importante es el lugar en el cual se entregó el título con la firma estampada en él. Puede ocurrir que la firma se haya estampado en un país y que el endoso y entrega efectivos del título se hayan hecho en otro. A los fines de la reserva prevista en el artículo X, en el anverso del título debiera indicarse el país en el cual se estampó la firma sobre el título o en el cual se lo entregó.

66. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que interpreta que la Comisión desea conservar el párrafo 10) del artículo 4. En la próxima sesión se constituirá un pequeño grupo de trabajo para examinar la propuesta formulada por el representante de Australia respecto del artículo X.

Se levanta la sesión a las 18.00 horas.

Acta resumida de la 341a. sesión

Jueves, 26 de junio de 1986, a las 10.00 horas

[A/CN.9/SER.341]

Presidente: Sr. KARTHA (India)

Presidente del Comité Plenario: Sr. VIS (Países Bajos)

Se declara abierta la sesión a las 10.15 horas.

Pagos internacionales *(continuación)*

a) *Proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales* (continuación) (A/CN.9/273, A/CN.9/274 y A/CN.9/285)

Artículos 4 10) y X) (continuación)

1. El Sr. GRIFFITH (Australia) dice que la mayoría de los miembros de la Comisión parecen apoyar la inclusión de un artículo X. En la 340a. sesión, su delegación propuso que se enmendara el texto de ese artículo; sin embargo, tras una reflexión, ha llegado a la conclusión de que la enmienda propuesta crearía de hecho nuevos problemas. Por consiguiente, se debe mantener el texto original.

2. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) señala que si bien una minoría apreciable estima que se debe mantener el artículo X, esa no es la opinión de la mayoría de los miembros de la Comisión. En cambio, es evidente el gran apoyo con que cuenta el artículo 4 10). Por consiguiente, sugiere como solución de avenencia que se mantenga también el artículo X.

3. *Así queda acordado.*

Artículos 4 11) y 71 1 bis)

4. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) señala a la atención de la Comisión los párrafos 87 a 92 del documento A/CN.9/273, relativos a los intentos del Grupo de Trabajo para definir los términos "moneda" y "dinero".

5. El Sr. EFFROS (Observador del Fondo Monetario Internacional) dice que el artículo 4 11) permite que un título internacional esté expresado en una unidad de cuenta monetaria. Esa disposición aumentaría significativamente la utilidad de la Convención en cuanto declararía negociables los títulos así expresados. Sin embargo, dado que la Convención no se propone derogar normas de instituciones intergubernamentales ni acuerdos entre Estados por los que se establezcan unidades de cuenta monetaria, el Fondo Monetario Internacional (FMI), tras un examen detenido, ha decidido proponer que se agregue al artículo 4 11) la siguiente disposición: "si bien la presente Convención será aplicable sin perjuicio de las normas de una institución intergubernamental o de las cláusulas de un acuerdo entre dos o más Estados relativas a la unidad de cuenta monetaria establecida por esa institución o ese acuerdo".

6. A título de ejemplo, el orador señala que el derecho especial de giro (DEG) es una unidad de cuenta monetaria establecida por el Fondo para el uso de los gobiernos de los países que lo integran. El Fondo ha establecido también normas para regular la transferencia de los DEG entre los gobiernos facultados para ello, a fin de regular cuestiones tales como el cálculo de los tipos de cambio y las fechas de las operaciones en DEG a los efectos del valor. Ese es el tipo de normas que la Convención no puede derogar. Si no se incluye esta cláusula, cabe prever que haya ambigüedades, sobre todo en la interpretación del artículo 71 2) *b)*, que trata de los tipos de cambio aplicables a las letras y pagarés expresados en unidades de cuenta monetaria. La adición propuesta garantizaría que en el caso de transferencia de DEG entre gobiernos miembros del Fondo, prevalecerán las normas de éste y no las de la Convención.

7. El Sr. GRIFFITH (Australia) dice que esa cláusula parece innecesaria. Es poco probable que se presente una situación ambigua como la descrita por el observador del FMI. Por consiguiente, prefiere el texto original y más sencillo del artículo 4 11).

8. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pregunta al observador del FMI si los Estados que no sean miembros del Fondo pueden utilizar títulos internacionales expresados en una unidad de cuenta tal como el DEG.

9. El Sr. EFFROS (Observador del Fondo Monetario Internacional) explica que, si bien los DEG fueron creados para el Fondo y sus gobiernos miembros, han llegado a tener una aplicación mucho más amplia. Al igual que otras unidades de cuenta monetaria creadas para fines públicos, como la unidad monetaria europea (UME), son ahora ampliamente utilizados en operaciones entre particulares. La Convención hará negociables los títulos emitidos por particulares y expresados en esas unidades de cuenta, lo que puede llegar a tener importancia en las operaciones comerciales. Cabe notar que en estos casos los particulares no pueden tener por sí

mismos DEG, sólo los gobiernos miembros del FMI están facultados para ello. Ello no impide que los particulares expresen sus títulos en DEG; sin embargo, cuando los títulos sean pagaderos a particulares, se pagarán en una moneda.

10. El Sr. FELSENFELD (Estados Unidos de América) coincide con el representante de Australia en que es poco probable que la aplicación de la Convención a los títulos expresados en unidades de cuenta monetaria se preste a confusión. Sin embargo, considera que la cláusula del FMI debe incorporarse al texto del proyecto de Convención a fin de dejar en claro ese punto.

11. El Sr. PISEK (Checoslovaquia) dice que su delegación siempre ha sido partidaria de que se incluya en el proyecto de Convención una cláusula que permita la emisión de una letra o pagaré en una moneda artificial dado que esa cláusula estaría en consonancia con la práctica de su país. El propósito de esa disposición no es una injerencia en las normas del FMI o de otras instituciones. Por consiguiente, el orador no tiene objeciones a que se incluya la cláusula del FMI.

12. La Sra. BUURE-HAGGLUND (Observadora de Finlandia), dice que parece haber acuerdo en que la Convención no está destinada a derogar los acuerdos a que se refiere la cláusula y sugiere que el observador del FMI considere si bastaría que se hiciese referencia a la cuestión en el informe de la Comisión y no en el texto mismo del proyecto de Convención.

13. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) comparte la sugerencia formulada por la observadora de Finlandia. A su juicio, no se justifica agregar una cláusula que haga más engorroso el texto del artículo 4 11), dado que la redacción actual refleja claramente el propósito del proyecto de Convención. En todo caso, no se opone absolutamente a que se incluya la cláusula.

14. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pregunta al observador del FMI si la cláusula no afecta también a los tribunales que pueden verse en una situación en la que deban aplicar disposiciones de control de cambios de otros países.

15. El Sr. EFFROS (Observador del Fondo Monetario Internacional) dice que la situación a que se refiere el Presidente del Comité Plenario está prevista en el artículo 72 del proyecto de Convención. Sin embargo, en ciertas circunstancias, reconocidamente poco frecuentes, podría aplicarse la cláusula y no el artículo 72. La cláusula tendría el propósito de ilustrar a los tribunales llamados a interpretar el proyecto de Convención y garantizaría que, antes de proceder a la interpretación, el Tribunal supiera a carta cabal que las disposiciones de la Convención no se proponen derogar las normas de instituciones internacionales.

16. El Sr. GUEST (Reino Unido), apoyado por el Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá), señala que para muchos miembros de la Comisión la cuestión es relativamente desconocida y les es difícil expresar una opinión concreta al respecto. En estas circunstancias, prefiere basarse en la opinión del FMI y por ello está dispuesto a aceptar la cláusula.

17. La Sra. KAZAKOVA (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) no se opone a que se incluya en el texto del artículo 4 11) la cláusula del FMI. En la actualidad, esa cláusula no presenta problemas y puede tener ventajas en el futuro no sólo respecto de los DEG sino también respecto de los rublos transferibles.

18. La Sra. ADEBANJO (Nigeria) señala que aun cuando la cláusula no es incompatible con el artículo 4 11), no hace más que reiterar la última parte del texto actual.

19. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario), respondiendo una pregunta del Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania), dice que a su juicio el artículo 71 1 *bis)* debe entenderse en el sentido de que si un título está expresado en una unidad de cuenta, por regla general deberá ser pagado en la moneda del lugar del pago. No obstante esa regla general, si la unidad de cuenta es transferible entre el firmante que hace el pago y el firmante que lo recibe, no es obligatorio hacer el pago en una moneda específica.

20. El Sr. EFFROS (Observador del Fondo Monetario Internacional) dice que si una unidad de cuenta es de hecho transferible entre dos firmantes (en el caso del FMI se trataría de dos gobiernos participantes en los DEG) y si el título no especifica la moneda de pago, el título podrá a la vez expresarse y pagarse en la unidad de cuenta. Sin embargo, en el caso de títulos entre firmantes que no pueden de hecho tener una determinada unidad de cuenta, la única posibilidad es que el pago se haga en una moneda determinada (ya sea la indicada en el título o la que se determine con arreglo al artículo 71). En este último caso, el título sólo se podrá expresar en una unidad de cuenta pero será pagadero en una moneda nacional.

21. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) no está seguro de que los firmantes que pueden efectuar el pago mediante transferencia de una unidad de cuenta puedan decidir libremente que el pago se haga en una moneda nacional. Las palabras "No obstante, esta disposición no se aplicará" que figuran en la segunda oración del artículo 71 1 *bis)* son ambiguas y hay que aclararlas.

22. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión), recordando que se consultó a la Secretaría acerca de las consecuencias que tendría un cambio en la definición de los términos moneda o dinero aprobada por el Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales en su 14.° período de sesiones, señala a la atención de la Comisión el párrafo 4 de la nota de la Secretaría (A/CN.9/285).

23. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) sugiere que se apruebe el artículo 4 11) junto con la cláusula sugerida por el observador del Fondo Monetario Internacional. Las demás sugerencias relativas al artículo 4 y el artículo 71 1 *bis)*, incluidas las cuestiones planteadas por el Secretario, deberán remitirse a un grupo de trabajo.

24. *Así queda acordado.*

Artículo 6 b) *y* c)

25. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) recuerda que si bien varios representantes de países de tradición romanista se han opuesto al artículo 6 *b)* y *c)*, que prevé la posibilidad de que un título se pague a plazos en fechas sucesivas, ha quedado en claro que no sería conveniente eliminar la disposición dado que esa práctica está consagrada en otros países.

26. La Sra. BUURE-HAGGLUND (Observadora de Finlandia) y el Sr. VASSEUR (Francia) señalan que, si bien son representantes de países de tradición romanista, los bancos de sus países son en gran medida partidarios del artículo 6 *c)*, disposición que consideran será útil en la práctica.

27. El Sr. ANGELICI (Italia) dice que en los casos en que un título deba pagarse a plazos, se podrán emitir diversos títulos pagaderos cada uno en la fecha de vencimiento pertinente. Sin embargo, el propósito de la emisión de un título único

pagadero a plazos parece ser el de permitir que se agregue una cláusula de vencimiento anticipado. Una cláusula de este tipo hace más difícil la posición del deudor y, a juicio del orador, es dudoso que el artículo 6 *c)* sea aceptable para las delegaciones representantes de países deudores. El orador hace reserva de su posición al respecto.

28. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario), contestando una pregunta de la Sra. ADEBANJO (Nigeria) dice que el artículo 6 *c)* no significa que se adeude automáticamente todo el saldo si un deudor deja de pagar una cuota. La disposición se limita a señalar que, con arreglo a la Convención, un deudor puede aceptar un título que contenga una cláusula de vencimiento anticipado. La inclusión de una cláusula de ese tipo es una cuestión que deciden el acreedor y el deudor.

29. El Sr. SAMI (Iraq) tiene grandes dificultades para aceptar el artículo 6, que contiene normas que pueden ser incompatibles con la naturaleza de un título. Además, ese artículo haría sumamente difícil el cálculo de los tipos de interés aplicables y violaría el principio de la igualdad de los firmantes, al imponer una mayor responsabilidad sobre el deudor y obligarlo a pagar todas las cuotas no vencidas.

30. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que el artículo 6 *c)* no impone nada a nadie. Se limita a prever la posibilidad de que el título incluya una cláusula de vencimiento anticipado. Si el deudor no desea aceptar una cláusula de ese tipo, no debe firmar el título.

31. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que la legislación vigente en Egipto no permite la emisión de un título pagadero a plazos, pero ha quedado a la zaga de la práctica comercial actual. De hecho, se emplea el subterfugio de emitir al mismo tiempo diversas letras, pagaderas en fechas sucesivas. Por consiguiente, es partidario del artículo 6 tal como está redactado.

32. El Sr. ILLESCAS ORTIZ (España) dice que aun cuando la legislación española vigente no prevé el tipo de estipulación a que se refiere el artículo 6 *c)*, no tiene dificultades para apoyar esa disposición.

33. El Sr. DELFINO CAZET (Uruguay) también es partidario de que se mantenga el artículo 6 en su forma actual.

34. La Sra. VILUS (Yugoslavia) dice que el artículo 6 es abiertamente mejor que los artículos correspondientes de los Convenios de Ginebra de 1930 y 1931 (de los que su Gobierno es signatario); esos Convenios no corresponden a la práctica comercial moderna. La oradora apoya decididamente el artículo 6.

35. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, al parecer, la Comisión está dispuesta a aprobar el artículo 6 *b)* y *c)*. Las observaciones en contrario hechas por los representantes del Iraq e Italia quedarán consignadas en el informe de la Comisión.

Se suspende la sesión a las 11.30 horas y se reanuda a las 12.00 horas.

Tipos de interés flotante

36. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) recuerda que la cuestión de los tipos de interés flotante fue tratada por primera vez en la Comisión en su 17.° período de sesiones; luego, fue remitida al Grupo de Trabajo, de cuyas deliberaciones figura un resumen en los párrafos 93 a 97 del documento A/CN.9/273. Los títulos con tipos de interés flotante han hecho su aparición en los últimos años debido a las fluctuaciones de los tipos de interés pero, por regla general, no son negociables con arreglo a la legislación vigente debido a que no cumplen el requisito de que la suma pagadera en virtud del título sea determinada. No cabe prácticamente duda de que si la Comisión incluye en la Convención una disposición sobre tipos de interés flotante la Convención cobrará mucha mayor importancia.

37. El Sr. ABASCAL (México) dice que es innegable que si el título prevé un tipo de interés flotante, no hay una suma determinada. Sin embargo, para participar en el consenso, su delegación puede apoyar una disposición sobre tipos de interés flotante a condición de que cuando se convengan intereses flotantes se establezcan parámetros razonables. De este modo, a la luz de las circunstancias de cada caso, los firmantes de un título podrán negociar cláusulas en que se determinen los tipos máximo y mínimo, según sus necesidades.

38. Si, como sugiere el párrafo 9 del documento A/CN.9/285, tanto el tenedor como la persona obligada por el título estuviesen facultados para declarar el título inmediatamente vencido, el título pasaría a ser condicional, lo que es incompatible con una tradición de larga data del derecho de los títulos negociables. Esa disposición redunda en detrimento de la autonomía de los firmantes; si un firmante declara inmediatamente vencido el título, el otro estará obligado a renegociarlo en circunstancias muy desfavorables. Si se ha de incluir una disposición de este tipo en la Convención, es todavía más importante que los títulos con intereses flotantes estén sujetos a límites máximos y mínimos razonables.

39. El Sr. BRANDT (República Democrática Alemana) considera que las operaciones financieras internacionales hacen necesario que se incluya en la Convención una disposición que permita que los títulos estipulen tipos de interés flotante, aun cuando esa disposición no sea tal vez necesaria para los pagarés con intereses flotantes, cuyo uso está sumamente difundido en los mercados financieros internacionales, habida cuenta de una naturaleza especial. A su juicio, se utilizarán principalmente tipos de interés flotante en los acuerdos de crédito en que las partes en la operación requieran una forma especial de seguridad.

40. El Sr. SAMI (Iraq) no está de acuerdo por razones de principio con los tipos de interés flotante. Si el tipo de interés no es fijo, el deudor no está en condiciones de saber cuál es su obligación y no puede calcular el monto que deberá pagar. Además, es muy probable que beneficie al acreedor y no al deudor. Los tipos de interés flotante son también perjudiciales para los intereses de los países en desarrollo que sufren actualmente las consecuencias de los elevados tipos de interés y el alto costo del servicio de la deuda, y son incompatibles con los principios del nuevo orden económico internacional que la Comisión debe promover mediante el estudio de disposiciones que garanticen la igualdad entre las partes de los arreglos financieros. Por ello, su delegación se opone a que se incluya en el proyecto de Convención una disposición sobre el particular. Sin embargo, si la mayoría de los miembros de la Comisión apoya ese principio, se deben imponer, a su juicio, límites máximos para los intereses.

41. El PRESIDENTE, hablando en su calidad de representante de la India, dice que, en concepto de su delegación, una disposición que autorice tipos de interés flotante puede introducir un elemento de incertidumbre en la Convención. En muchos sistemas jurídicos, la suma de dinero pagadera en virtud de una letra de cambio o pagaré debe ser fija. Ese requisito está de manifiesto en los artículos 1 2) y 3) del proyecto de Convención y es fundamental para la validez de un título negociable. Una disposición que permita los tipos de interés flotante perjudicará irreparablemente la circulación de

los títulos y puede redundar en detrimento del deudor. Además, nada en el informe del Grupo de Trabajo indica que las letras de cambio con tipos de interés flotante sean corrientes en muchos países. La reacción de muchas instituciones financieras de la India ha sido desfavorable a la idea de que se incluya esa disposición.

42. La Sra. BUURE-HAGGLUND (Observadora de Finlandia) dice que, el Grupo de Trabajo ha señalado con toda razón en su informe (A/CN.9/273), refiriéndose a la incertidumbre propia de los tipos de interés variables, que la causa real de incertidumbre radica en la situación económica y la fluctuación de los tipos de interés y los tipos de cambio. Las letras de cambio y los pagarés con intereses flotantes han aparecido en la práctica porque ofrecen certidumbre en el plano económico. Su delegación apoya la idea de que la Convención debe ser atractiva para los medios bancarios a fin de que éstos utilicen las letras de cambio y los pagarés a que ella se refiere. La Convención no impondrá a ningún deudor tipos de interés flotante sino que dará sencillamente la posibilidad de que se emita un título en esa forma. Por ello, su delegación es decididamente partidaria de la disposición que se examina. Los círculos bancarios de Finlandia consideran que esa cláusula facilitará la circulación de las letras de cambio y los pagarés. Sería preferible que no se impusieran límites máximos y mínimos a los tipos de interés flotante.

43. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que en el comercio internacional se utilizan diversos tipos de pagarés con intereses flotantes, aun cuando no existe ninguna legislación nacional que declare negociables tales pagarés. Las dificultades para aceptar los tipos de interés flotante se deben a veces a la impresión de que la fluctuación es sólo al alza, aunque en los últimos tres años los tipos de interés han bajado. Si la Convención ha de tener un efecto real en el mundo comercial y la utilización de los títulos negociables, los tipos de interés flotante deben estar comprendidos en su ámbito. Si se imponen condiciones demasiado onerosas, los pagarés no serán negociables con arreglo a ninguna legislación nacional y tampoco con arreglo a la Convención.

44. La delegación de los Estados Unidos no es partidaria de que se establezcan límites máximos a los tipos de interés flotante. De lo contrario, sencillamente los pagarés se emitirán de modo que no queden comprendidos en el ámbito de la Convención. Las legislaciones nacionales no establecen límites para los préstamos comerciales, aun cuando en ciertos casos hay límites para los préstamos de consumo, y la Convención será aplicable básicamente a las operaciones comerciales. Es necesario también tener en cuenta la probable evolución del mercado financiero mundial en el futuro. A juicio del orador, la definición de los tipos de interés que figura en el documento A/CN.9/285 es demasiado restringida. En un número apreciable de pagarés con intereses flotantes, los tipos varían conforme a determinados índices de productos básicos, como el precio del petróleo, y esos pagarés están destinados en gran medida a beneficiar al deudor. Es necesario que se incluya una disposición sobre intereses flotantes y que no se impongan límites.

45. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina), observando que la certidumbre y seguridad son fundamentales para que los títulos sean negociables, dice que el artículo 7 4) del proyecto de Convención insta a que no se emitan títulos con intereses flotantes y que éstos son incompatibles con el concepto general de la suma determinada como elemento esencial de un título al momento de su emisión. La inclusión en el proyecto de Convención de una cláusula sobre tipos de interés flotante podría alentar el empleo de títulos que los previesen. En la mayoría de los países en desarrollo deudores, como la Argentina, la previsión general es que los tipos de interés seguirán subiendo y, por consiguiente, los títulos con ese tipo de interés no se miran con buenos ojos. La Argentina estima que el proyecto de Convención no debe sancionar esos títulos.

46. El Sr. BRANDT (República Democrática Alemana) dice que aun cuando no es partidario de la disposición, no ve inconvenientes jurídicos para que se incluya un texto del tenor del párrafo 8 del documento A/CN.9/285. Aunque los títulos con intereses flotantes son más complejos y, por ello, menos negociables y menos atractivos, de todos modos parecen obedecer a una necesidad comercial y el proyecto de Convención tendrá más aceptación si los incluye.

47. El Sr. OSAKA (Nigeria) comparte las declaraciones de los representantes del Iraq y la India. Sugiere que para vincular los tipos de interés se utilice el tipo Libor en lugar de un tipo flotante menos estable.

48. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) observa que el proyecto de Convención, en su artículo 6 *d)*, ha previsto ya que los firmantes se remitan a una fuente de información en lo que respecta a los tipos de cambio. La cláusula sobre tipos de interés flotante debe verse a la luz de esa disposición como la ampliación de un principio ya aceptado.

49. No existe un tipo Libor abierto, dado que los tipos se determinan sólo para plazos fijos que van por regla general de 30 a 90 días. No se puede esperar que un título circule mucho en plazos fijos de este tipo, pues no serán muchos los tenedores que quieran esperar tanto para cobrar los intereses o que acepten el inconveniente que supone la necesidad de dirigirse nuevamente al librador a intervalos regulares para cobrar los intereses.

50. La disposición sobre tipos de interés flotante tiene importancia sobre todo para los firmantes inmediatos del título, aun cuando en casos excepcionales puede servir para la transferencia a terceros. De hecho, puede llevar a que los mercados monetarios establezcan títulos especialmente concebidos para su transferencia, que vayan acompañados de otros títulos, separables para el pago de la parte correspondiente a los intereses como los cupones de los bonos.

51. Como ha señalado el representante de los Estados Unidos, la inclusión de la disposición secillamente facilitaría y regularía una práctica existente. En cuanto al límite máximo, el orador entiende que el representante de México desea que se permita a los firmantes fijar un tipo máximo si así lo desean, y no que el proyecto de Convención prevea un límite máximo. La estipulación de un tipo máximo en la Convención sería incompatible con las razones que llevan en primer lugar a incluir la disposición y no serviría al objetivo de la certidumbre.

52. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que en vista de la práctica cada vez más generalizada de emitir títulos con intereses flotantes, una disposición en ese sentido haría particularmente atractivo el proyecto de Convención, ciertamente para los bancos franceses. Por consiguiente, apoya decididamente la disposición, que no favorece necesariamente a los acreedores. De hecho, la actual baja de los tipos de interés beneficia a los deudores.

53. La cláusula sobre tipos de interés flotante está vinculada a las disposiciones del artículo 6 relativas al pago a plazos en fechas sucesivas, puesto que se calcularán nuevos tipos de interés cada vez que venza uno de los plazos sucesivos. En cuanto a la terminología, prefiere el término "variable" y no "flotante".

54. Si se fija un límite máximo para los tipos también habrá que fijar un límite mínimo; personalmente, el orador se opone a ambos. La Comisión tendría que determinar las condiciones en que se fijarían los tipos.

55. El Sr. PISEK (Checoslovaquia) no se opone a que en el proyecto de Convención se incluya una cláusula sobre tipos de interés flotante, pero duda que tenga mayor repercusión en las condiciones actuales del mercado. Según la experiencia checoslovaca, los intereses flotantes no se utilizan en la venta o adquisición de mercancías sino más bien en el mercado financiero, en las operaciones entre bancos. Incluso en estos casos, el orador no cree que las letras de cambio o pagarés con intereses flotantes circulen mucho debido a que no es usual que los bancos acreedores negocien sus derechos respecto de los bancos deudores. Esos títulos se utilizarán más bien como medio legal de garantía con respecto a los bancos deudores.

56. El Sr. GUEST (Reino Unido) dice que los bancos del Reino Unido consideran que la disposición sobre intereses flotantes es una de las propuestas más avanzadas e imaginativas y que su incorporación en el proyecto de Convención es muy importante para que tenga éxito. Algunos bancos han señalado que la existencia de tipos variables es inevitable y que al menos la existencia de pagarés con tipos variables es también un hecho. La cuestión principal es que esos títulos sean negociables. El representante de Checoslovaquia ha hecho una distinción valedera entre el crédito comercial y el crédito financiero y esos títulos tendrán sin duda una mayor repercusión en las operaciones financieras.

57. Por otra parte, el orador considera imposible que el proyecto de Convención establezca normas sobre el límite máximo o el límite mínimo de los tipos de interés variable en un momento determinado. Sin embargo, se podría redactar una disposición que facultase a los firmantes para fijar esos límites. Por consiguiente, propone que se añada la siguiente cláusula:

> "Cuando el tipo de interés pagadero haya de ser variable, podrá estipularse que no será más alto ni más bajo que un tipo de interés especificado."

Ello facultará a los firmantes para que, en el ejercicio de su autonomía, estipulen un límite mínimo o uno máximo, como suele hacerse en el caso de los pagarés.

Se levanta la sesión a las 13.05 horas.

Acta resumida de la 342a. sesión

Jueves, 26 de junio de 1986, a las 15.00 horas

[A/CN.9/SR.342]

Presidente: Sr. KARTHA (India)

Presidente del Comité Plenario: Sr. VIS (Países Bajos)

Se declara abierta la sesión a las 15.15 horas.

Pagos internacionales ***(continuación)***

a) *Proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales* (continuación) (A/CN.9/273, A/CN.9/274 y A/CN.9/285)

Artículos 6 y 7

1. El Sr. ABASCAL (México) dice que su declaración sobre los tipos de interés flotantes, formulada en la sesión anterior, ha sido mal interpretada. Lo que planteó no fue una cuestión de carácter económico, sino más bien de carácter jurídico. Una ley o un contrato son útiles cuando generan certidumbre, en tanto que la incertidumbre da lugar a conflictos legales y contractuales que, en último término, deben dirimirse ante un tribunal. Una disposición contraria a la lógica y a la práctica sólo puede crear problemas, por lo que propuso una solución que permitía la aplicación de tipos de interés flotantes a la vez que creaba certidumbre. No propuso que se establecieran límites máximos o mínimos a las fluctuaciones de los tipos de interés, sino sencillamente que, si las partes en un contrato pactaban un interés flotante, fijaran límites máximos y mínimos razonables para las fluctuaciones.

2. El Sr. MAEDA (Japón) apoya la inclusión en la Convención de una cláusula que permita fijar tipos de interés flotantes, con objeto de satisfacer una necesidad práctica. Apoya asimismo la propuesta del Reino Unido, debido a que ayudaría a asegurar que la Convención sea aprobada por la mayor cantidad posible de países.

3. El Sr. GRIFFITH (Australia) dice que la cuestión de los tipos de interés flotantes tiene importancia decisiva para el futuro de la Convención. Apoya plenamente las declaraciones formuladas por los representantes de Finlandia, los Estados Unidos, el Canadá, Francia y el Reino Unido, así como la propuesta del Reino Unido. A su juicio, no es necesario que en la Convención se incluya una cláusula que imponga límites máximos y mínimos a las fluctuaciones de los tipos de interés; estima más bien que debe dejarse a las partes en un contrato la decisión sobre esos límites. La inclusión de una disposición sobre tipos de interés flotantes se ajusta a las prácticas bancarias actuales y además beneficiaría a los países que realizan operaciones comerciales, especialmente los países en desarrollo, al hacer más viable la celebración de contratos a largo plazo. Tal disposición permitiría que las condiciones variables del mercado se reflejaran en esos contratos para beneficio mutuo de las partes, en tanto que un tipo de interés fijo no tendría ese efecto.

4. La Sra. KAZAKOVA (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) señala que la cuestión de los tipos de interés flotantes es muy importante para la Convención. En consecuencia, su delegación apoya la inclusión en el artículo 6 de una disposición sobre intereses flotantes. La propuesta presentada por el Reino Unido también podría servir para disipar las inquietudes de ciertas delegaciones.

5. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que en Egipto la inclusión de una cláusula sobre tipos de interés flotantes es práctica establecida en las operaciones bancarias, especialmente en relación con los créditos y depósitos a corto plazo. No se aplica, sin embargo, a los títulos mercantiles, ya que la ley exige que se especifique el importe exacto de éstos. En esos casos, lo habitual es agregar un interés al importe del título. Si se incluye en la Convención una cláusula que permita la aplicación de tipos de interés flotantes, esa práctica se introducirá en su país en relación con los títulos mercantiles.

En consecuencia, su delegación apoyará la inclusión de esa cláusula. A diferencia del representante del Iraq, no cree que una cláusula de esa naturaleza pueda prestarse a abusos, debido a que los tipos de interés fluctúan de conformidad con el mercado y pueden beneficiar tanto al deudor como al acreedor. No obstante, es necesario que exista un límite para esas fluctuaciones, por lo que su delegación apoya o bien la propuesta de México o la del Reino Unido en ese sentido.

6. El Sr. ILLESCAS ORTIZ (España) apoya la propuesta de que se incluya una cláusula sobre tipos de interés flotantes, pero señala que esa cláusula debe estar acompañada de una disposición que imponga límites máximos y mínimos a las fluctuaciones. En consecuencia, su delegación podría apoyar las propuestas de México y el Reino Unido.

7. El Sr. KOCH (Suecia) dice que los círculos bancarios de su país son partidarios de la aplicación de tipos de interés flotantes. Por consiguiente, una disposición en ese sentido tendría importancia decisiva para la viabilidad de la Convención. Sería poco sensato no incluir una disposición así, pero sería igualmente poco sensato fijar límites obligatorios para las fluctuaciones. La disposición que se apruebe deberá permitir a las partes la posibilidad de convenir dichos límites. En consecuencia, apoya la propuesta del Reino Unido.

8. El Sr. GLATZ (Hungría) está de acuerdo en que la Convención debe incluir la posibilidad de aplicar tipos de interés flotantes.

9. El Sr. TITTI (Observador del Camerún) señala que la cuestión de los tipos de interés flotantes es extremadamente importante porque, al igual que las fluctuaciones de los tipos de cambio, las fluctuaciones de los tipos de interés afectan a la carga del servicio de la deuda y pueden impedir que los deudores cumplan un contrato por causas ajenas a su voluntad. Una disposición que permita la aplicación de tipos de interés flotantes puede distorsionar los acuerdos entre Estados y, dada la posibilidad de incumplimiento, podría crear renuencia a ratificar la Convención, especialmente entre los países en desarrollo. En consecuencia, su delegación apoya el establecimiento de límites máximos y mínimos para esas fluctuaciones, con objeto de asegurar que los países en desarrollo no experimenten problemas excesivos en el cumplimiento de sus obligaciones como resultado del alza de los tipos de interés.

10. El Sr. DUCHEK (Austria) apoya la inclusión de una disposición sobre tipos de interés flotantes en la Convención porque ello se ajusta a la práctica corriente en el comercio internacional. No obstante, desea señalar que los tipos flotantes no perjudican siempre a los deudores, sino que también pueden perjudicar a los acreedores. En consecuencia, apoya la propuesta del Reino Unido sobre la fijación de límites máximos y mínimos para las fluctuaciones, que habrán de convenirse entre las partes en cada contrato.

11. El Sr. McCARTHY (Cuba) dice que su país preferiría que no se incluyera ninguna cláusula relativa a los tipos de interés flotantes. No obstante, puesto que se trata de lograr que la Convención resulte aceptable para un mayor número de países, su delegación está dispuesta a apoyar las propuestas del Reino Unido y México.

12. El Sr. SAMI (Iraq) desea saber cuál es la diferencia exacta entre las propuestas presentadas por el Reino Unido y por México.

13. El Sr. ABASCAL (México) explica que, de conformidad con su propuesta, simplemente se incluiría en la Convención una cláusula sobre tipos de interés flotantes, sin tratar de establecer límites máximos y mínimos para las fluctuaciones. Sin embargo, si las partes en un contrato convienen en aplicar tipos de interés flotantes, tendrán que imponer límites razonables a las fluctuaciones del interés. Tales límites no serían necesariamente un máximo y un mínimo y estarían sujetos al arbitrio de las partes contratantes.

14. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) señala que la abrumadora mayoría de los miembros de la Comisión está a favor de la inclusión en la Convención de una disposición que permita la aplicación de tipos de interés flotantes. Al mismo tiempo, se han expresado numerosas inquietudes; en primer lugar, se ha planteado la cuestión de si una suma pagadera a un tipo de interés variable es una suma cierta. No obstante, como lo ha señalado el observador del Canadá, la Convención ya dispone que, una vez fijado el tipo de interés, éste se determina en la fecha del pago. Algunas delegaciones han pedido que se establezca un límite máximo para las fluctuaciones por temor de que los deudores individualmente o los países en desarrollo en su conjunto tengan que hacer frente a tipos de interés intolerables. La mayoría de los miembros parece apoyar una disposición del estilo de la propuesta por el Reino Unido y México, por lo que sugiere que las delegaciones de México y del Reino Unido unan sus esfuerzos para llegar a una redacción aceptable. El representante del Iraq ha expresado el temor de que las fluctuaciones del tipo de interés puedan quedar sujetas a la voluntad del acreedor. En el párrafo 96 del documento A/CN.9/273 se hace referencia a las deliberaciones del Grupo de Trabajo en su 17.° período de sesiones sobre ese problema.

15. En consecuencia, si no escucha objeciones, entenderá que la Comisión ha decidido incluir en la Convención una disposición sobre tipos de interés flotantes, y proceder a examinar el mecanismo de aplicación de esa disposición con miras a determinar a qué fuente externa será preciso remitirse para establecer el tipo de interés aplicable a cada contrato.

16. *Así queda acordado.*

17. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que su delegación desearía conservar la fórmula presentada en el párrafo 5 del documento A/CN.9/285, por la que encomia a la secretaría, redactada de la manera siguiente:

> "El tipo de interés que ha de pagarse podrá ser fijo o variable. Para que un tipo de interés variable sea admisible a estos efectos, tendrá que variar conforme a las normas previstas en el propio título, que han de hacer referencia a uno o más índices o fuentes que sean de conocimiento público, en el lugar de pago especificado en el título y durante el plazo de éste, y no estar sujetos a variación unilateral por parte del tomador."

Esa formulación podría ir seguida de la disposición que han de preparar conjuntamente el Reino Unido y México. La referencia a índices en lugar de tipos de interés obedece al hecho de que ya existen títulos con intereses flotantes que utilizan índices de productos básicos como referencia, y es probable que esa tendencia se acentúe. También es probable que esa práctica encuentre aceptación en los países deudores. Además, la nueva formulación especifica claramente que la información sobre los tipos de interés debe ser de conocimiento público en el momento y el lugar del pago. Finalmente, la sustitución de la expresión "control" por la expresión "variación unilateral" ha sido motivada por la ambigüedad de la expresión "control". Esa expresión puede significar la capacidad de influir en los tipos de interés del mercado, pero la expresión "variación" es más precisa.

18. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) invita a la Comisión a considerar la cuestión de la utilización de índices para expresar tipos de interés. Los países deudores podrían desear utilizar los precios de sus propios productos básicos como índices. Duda de que los banqueros estadounidenses consideren que esos índices son de conocimiento público.

19. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que está a favor de la disposición que permite fijar tipos de interés flotantes. Apoya la propuesta de los Estados Unidos de que en la Convención se disponga la referencia a uno o más índices; esos índices o fuentes no deben estar sujetos a variación unilateral por parte del tomador. No obstante, agradecería que se le aclarara nuevamente el significado de la expresión "de conocimiento público".

20. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) dice que, aunque la propuesta de los Estados Unidos está encaminada a mejorar el texto del proyecto de Convención, le es difícil aceptar que en ella no se haga referencia a los tipos de interés. Será necesaria una redacción cuidadosa si los tipos de interés han de estar ligados a los precios de los productos básicos. Además, no le ha quedado en claro si los tipos de interés deben ser de conocimiento público en forma permanente durante el período de existencia del título. Finalmente, la Convención no protegería a los firmantes de los títulos contra todo riesgo si los protegiera sólo contra la intervención de los tomadores. Los tomadores pueden actuar a través de terceros o en colaboración con éstos.

21. El Sr. GUEST (Reino Unido) dice que le es difícil aceptar la propuesta de los Estados Unidos de que los tipos de interés se expresen en relación con índices. La Comisión ya ha dado un paso adelante al permitir que se apliquen tipos de interés variables, y no debe ir más lejos. La aplicación de tipos de interés basados en los precios de los productos básicos requeriría la utilización de complicadas fórmulas. En general, preferiría adoptar una actitud más conservadora y mantener el texto actual.

22. El Sr. VASSEUR (Francia), apoya la propuesta de los Estados Unidos y agrega que los círculos bancarios franceses opinan que no debe limitarse la selección de índices.

23. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) dice que no es partidario de que se haga referencia a índices u otras fuentes, y que preferiría que se hiciera referencia solamente a los tipos de interés. Tal vez se trate de una cuestión de terminología, ya que la expresión "tipos de interés" podría abarcar índices y otras fuentes.

24. El Sr. SAMI (Iraq) dice que prefiere que se conserve el texto del proyecto de párrafo 5) que figura en el párrafo 5 del documento A/CN.9/285.

25. El Sr. TITTI (Observador del Camerún) dice que la referencia a los índices de precios de los países desarrollados no tendría en cuenta los intereses de los países en desarrollo. Si se mantiene el texto propuesto por la secretaría, los países en desarrollo podrían ratificar la Convención.

26. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que los índices podrían ser también los precios de los productos básicos producidos en los países deudores.

27. El Sr. QADER (Observador de Bangladesh) dice que apoya el texto preparado por la secretaría. No obstante, deben eliminarse los corchetes que figuran en ese texto.

28. El Sr. VENKATRAMIAH (India) dice que está a favor del texto propuesto por la secretaría.

29. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pregunta si, habida cuenta de las opiniones formuladas, los representantes de Francia y los Estados Unidos de América estarían dispuestos a retirar la enmienda propuesta.

30. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) y el Sr. VASSEUR (Francia) convienen en retirar la enmienda propuesta.

31. *Queda aprobado el nuevo párrafo 5) del artículo 7, que figura en el párrafo 5 del documento A/CN.9/285.*

32. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) invita a la Comisión a considerar el requisito de que los tipos de interés sean de conocimiento público. ¿Qué significa la expresión "conocimiento público" y en qué momento y lugar deben ser los tipos de interés de conocimiento público?

33. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) dice que la secretaría ha seguido las instrucciones del Grupo de Trabajo al preparar el texto que se examina. Se ha colocado la frase "que sean de conocimiento público y no estén sujetos al control del tomador" entre corchetes porque el Grupo de Estudio tuvo dificultades con la idea que en ella se expresa. No hubo una definición clara del significado de la expresión "de conocimiento público". En el contexto de la tasa de oferta interbancaria de Londres (Libor), por ejemplo, no existe un tipo fijo. Otro de los problemas es el de si el tipo de interés de referencia que se obtiene de un banco por teléfono debe considerarse de conocimiento público. Es preciso que la propia Comisión aborde esas dificultades.

34. El Sr. CHAFIK (Egipto) desea que se le aclare el significado de la palabra "control". ¿En qué sentido ejercería control un tomador?

35. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) dice que el Grupo de Trabajo pidió que se incluyera esa disposición en el proyecto.

36. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) dice que la Comisión se halla ante una elección de estrategias. Puede agregar palabras para definir más rigurosamente la libertad de las partes o, sobre la base del inciso *d)* del artículo 6 del proyecto de Convención, puede expresar los tipos de interés en términos de tipos de cambio, que ya son de conocimiento público.

37. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que los tipos de cambio no pueden compararse con los tipos de interés debido a que los tipos de cambio se publican oficialmente, cosa que no ocurre con los tipos de interés.

38. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) dice que siempre existen más tipos de cambio que el tipo de cambio particular que se anuncia en un día determinado. Si bien no cree que los dos conjuntos de tipos sean idénticos, podría ser útil considerarlos similares en el proyecto de Convención.

39. El Sr. QADER (Observador de Bangladesh) desea que se le aclare el significado de las expresiones "de conocimiento público" y "control".

40. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que la Comisión encargó al Grupo de Trabajo que preparara un proyecto que recogiera los problemas de los países en desarrollo. Si los tipos de interés fuesen de conocimiento público, escaparían al control de los acreedores.

41. El Sr. QADER (Observador de Bangladesh) dice que está a favor de que se utilice la expresión "de conocimiento público" en el texto actual.

42. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que en los Estados Unidos se presentó una dificultad similar en relación con los préstamos a los consumidores. Su Gobierno impuso el requisito de que los tipos de interés de las hipotecas y los tipos flotantes de los préstamos fuesen de conocimiento público. Los círculos bancarios con los que ha establecido contacto no han tenido dificultades en entender el concepto de tipos de interés de conocimiento público. En su opinión, se trata de un medio honesto de proteger a los deudores.

43. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que, aunque es posible que los bancos de los Estados Unidos no hayan tenido dificultad con la expresión "de conocimiento público", no puede decir lo mismo de los bancos franceses. Los círculos bancarios franceses no están familiarizados con el Libor, por ejemplo. Existen varios otros tipos ofrecidos que utilizan pequeños grupos bancarios en París. Con frecuencia esos tipos no son de conocimiento público. No cree que la Comisión resolvería el problema si se limitara a disponer que los tipos de interés sean "anunciados públicamente".

44. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) señala que en el texto inglés (A/CN.9/285, párr. 5) se utiliza la expresión "publicly available" ("de conocimiento público"), que es diferente de la expresión "anunciados públicamente". La mala interpretación puede haber derivado de un error de traducción.

45. El Sr. ILLESCAS ORTIZ (España) dice que, en la versión española del párrafo 5), "conocimiento público" significa publicación general del tipo de referencia. Parece haber cierta contradicción entre la libertad que se otorga a las partes para establecer tipos de interés y las limitaciones impuestas a esa libertad por el requisito de que esos tipos de interés "sean de conocimiento público y no estén sujetos al control del tomador". En caso de que las partes interesadas hayan establecido un tipo de interés variable que no sea conocido del público y llegue la fecha de vencimiento, ¿puede determinarse el monto que debe cobrarse? Su delegación prefiere que se elimine la frase que figura entre corchetes.

46. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) dice que el asunto debe dejarse en manos de las partes interesadas. No hay muchas disposiciones en el proyecto de Convención que protejan a las partes contra la libertad contractual. Por ejemplo, en el proyecto no hay ninguna cláusula que diga que el título no obligará al deudor que contrajo una deuda superior a la que podía pagar. En cuanto a que el tipo de interés de referencia sea de conocimiento público, o no esté sujeto a control, la Comisión se enfrenta al problema de cómo intervenir para que las partes no hagan tratos imprudentes. Sugiere que se conserve la primera oración del párrafo 5) y que, para la segunda oración, se tome como modelo el inciso *d)* del artículo 6 del proyecto de Convención, de manera que diga lo siguiente: "Para que un tipo de interés variable sea admisible a estos efectos, el método de variación habrá de indicarse en el título o ser determinable tal como se señale en el título". Esa redacción permitiría determinar fácilmente el valor cierto del título.

Se suspende la sesión a las 16.40 horas y se reanuda a las 17.10 horas.

47. El Sr. ABASCAL (México) dice que su delegación está a favor de la eliminación de los corchetes y de la conservación del texto propuesto por la secretaría.

48. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que, en vista de que la Comisión nunca podrá aclarar el significado de la expresión "de conocimiento público", se inclina por la eliminación de los corchetes y del texto que encierran. Las partes interesadas deben determinar por sí mismas el método para calcular los tipos de interés.

49. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que no puede estar de acuerdo con el representante de Francia. En el párrafo 93 del documento A/CN.9/273 se dice que el Grupo de Trabajo ha examinado la propuesta relativa a los títulos con intereses flotantes, y ha agregado la condición de que debe exigirse que todo reajuste en el tipo original enunciado se relacione directamente con el movimiento de un índice de conocimiento público, que no esté sujeto al control de las personas interesadas, en particular, del tomador. A menos que la Comisión decida rechazar el acuerdo alcanzado por el Grupo de Trabajo, se siente obligado por las directivas de la Comisión a seguir buscando una solución en lo que respecta al texto que figura entre corchetes en el párrafo 5).

50. El Sr. TITTI (Observador del Camerún) dice que la referencia a uno o más tipos de interés que sean de conocimiento público y no estén sujetos al control del tomador presenta varios problemas. Por ejemplo, si uno de los tomadores participa en la fijación de tipos de interés variables, está claro que el tipo de interés podría resultar afectado. Se pregunta si es aconsejable aceptar la idea de tipos de interés variables cojuntamente con la idea de uno o más tipos diferentes, en particular de tipos que podrían ser controlados por el tomador.

51. El Sr. SAMI (Iraq) dice que la frase que figura entre corchetes en el párrafo 5) es el resultado de un prolongado debate, en el curso del cual los países en desarrollo expresaron sus inquietudes en relación con el principio de los tipos de interés flotantes o variables. El texto fue redactado con el propósito de ofrecer ciertos controles o garantías que pudieran dar seguridades al deudor en la operación comercial. En consecuencia, su delegación prefiere que se conserve el texto y se eliminen los corchetes.

52. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que es partidario de la eliminación de los corchetes y de la conservación del texto, o al menos de los conceptos contenidos en éste.

53. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que las inquietudes expresadas por las delegaciones en lo que se refiere al texto que figura entre corchetes en el párrafo 5) podrían transmitirse a un pequeño grupo de redacción.

54. El Sr. GRIFFITH (Australia) dice que su delegación apoya la propuesta de Francia de que se eliminen los corchetes y el texto que encierran. No obstante, aceptará la decisión del Grupo de Trabajo, si hay acuerdo general en otro sentido.

55. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que desea mantener el consenso en relación con el principio general de que la Convención debe incluir una disposición sobre tipos de interés variables. Varios países en desarrollo convinieron en el consenso en el entendimiento de que las condiciones que figuran entre corchetes en el párrafo 5) se incluirían en la Convención.

56. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que no opondrá objeciones a la conservación del texto que figura entre corchetes, a condición de que se le introduzcan ciertas modificaciones.

57. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que la expresión "de conocimiento público" será transmitida a un grupo de redacción. Queda por examinar la cuestión del control. En el proyecto de párrafo 5) preparado por la secretaría, la expresión "control" se refiere sólo al tomador. No obstante, el librador o suscriptor, los avalistas o los endosantes de un título también podrían ejercer ese control.

58. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que la Comisión debe aclarar el significado y el alcance de la expresión "control".

59. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, si una persona recibiera de un banco de Manhattan un préstamo por 1 millón de dólares a un plazo de 10 años y a un tipo de interés variable que fuera el tipo de interés comercial de los préstamos de ese banco, el préstamo estaría bajo el control del tomador. En otras palabras, la institución de préstamo podría influir en el tipo de interés, cosa que la Comisión desea evitar.

60. El Sr. CHAFIK (Egipto) pregunta si lo que se quiere significar es presión, más bien que control.

61. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que se quiere decir control, porque la institución misma establece la tasa de interés.

62. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que sugirió que se utilizara la expresión "variación unilateral" en lugar de "control" porque hay cierta ambigüedad en el concepto de control. No obstante, el temor del deudor de que haya abuso se justifica si el tomador puede establecer unilateralmente el tipo de interés, aunque el riesgo tal vez no sea tan grande si la norma se aplica al grupo completo de prestamistas de cierto tipo. Señala que hay diferencia entre el uso de un tipo preferencial establecido por un prestamista y el uso del Libor porque, en este último caso, el tipo de interés es producto de negociaciones entre varios bancos. Se ha pensado fundamentalmente en aprobar el uso de índices basados en el Libor, en los bonos del Tesoro de los Estados Unidos o en el tipo de redescuento, pero en desaprobar el uso del tipo preferencial del prestamista. Lo único que puede hacerse actualmente es establecer un principio en lugar de establecer un conjunto completo de normas. En consecuencia, debe utilizarse una redacción similar a la de la frase entre corchetes.

63. El Sr. NADER (México) dice que entiende que, con la frase entre corchetes, se ha intentado evitar que una de las partes interesadas defina el alcance de las obligaciones de uno o más de los firmantes del título. En consecuencia, sugiere que la frase entre corchetes diga lo siguiente: "que sean de conocimiento público y no puedan ser determinados unilateralmente por ninguno de los firmantes del título o por su tomador".

64. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) propone que, a continuación de la frase "su variación ha de ser conforme a la norma prevista en el propio título", se agregue lo siguiente: "a condición de que, si esa norma se refiere a uno o más tipos de interés de referencia, cada uno de esos tipos de interés sea publicado o puesto en conocimiento del público de alguna otra manera por una persona desinteresada que no sea firmante del título, y que 1) no esté sujeto a la influencia o al control directo o indirecto de ninguno de los firmantes del título, ya sea individualmente o en conjunto con otra persona, o 2) estén establecidos en un mercado público de depósitos bancarios en que ninguno de los firmantes del título ejerza influencia excepcional". La segunda disposición es necesaria porque la conducta de cada uno de los participantes en un mercado influye en los tipos de interés establecidos en ese mercado. No obstante, si la conducta de uno de los firmantes se limita simplemente a su participación, no debe tenerse en cuenta. Si no se hace referencia a un mercado público de depósitos bancarios, un tipo de interés sujeto a la influencia o al control directo o indirecto de alguno de los firmantes del título, ya sea individualmente o en conjunto con otra persona, no cumpliría los requisitos establecidos en la definición de la Convención.

65. El Sr. GUEST (Reino Unido) dice que ha cambiado de parecer y que apoyará la propuesta de los Estados Unidos relativa a la expresión "variación unilateral", que es más sencilla que expresiones tales como "control directo e indirecto".

66. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que parece haber acuerdo acerca de la conservación de ciertos conceptos básicos. Sugiere que las propuestas de los Estados Unidos y el Canadá, así como cualesquiera otras observaciones, se transmitan a un grupo de redacción que estará integrado por los representantes de Bangladesh, el Canadá, Egipto, los Estados Unidos de América, México, el Reino Unido y la República Democrática Alemana.

67. *Así queda acordado.*

68. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) invita a la Comisión a pasar a examinar los párrafos del informe de la secretaría (A/CN.9/285) relativos a los tipos de interés flotantes.

69. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) dice que, al examinar la redacción del párrafo 5) del artículo 7, la secretaría previó dos posibles dificultades. Si se estipulaban requisitos para las principales disposiciones relativas a los tipos de interés variables, existía la posibilidad de que las disposiciones aprobadas por las partes no cumplieran esos requisitos. Como resultado de ello, se aplicaría el párrafo 4) del artículo 7, y no habría intereses. En segundo lugar, aun cuando las partes hubieran establecido disposiciones que cumplieran los requisitos del párrafo 5), tal vez no podrían aplicarlas porque se referían a un tipo de referencia que no existía, o que había existido en el momento de la emisión del título, pero que había dejado de existir. En consecuencia, la secretaría propuso en el párrafo 8 del documento A/CN.9/285, un proyecto de párrafo 6) del artículo 7 en el que se disponía que, si un tipo de interés variable no cumpliese los requisitos previstos, o si no fuese posible determinar su valor numérico respecto de algún plazo, el tipo de interés pagadero durante ese plazo sería el indicado en el párrafo 2) del artículo 66.

70. El Sr. MAEDA (Japón) dice que el párrafo 2) del artículo 66 debe reemplazarse por el párrafo 3) del mismo artículo. De conformidad con el apartado ii) del inciso *b)* del párrafo 1) del artículo 66, se pagarán los intereses al tipo especificado en el párrafo 2), calculados a partir de la fecha de presentación y sobre la suma expresada en el párrafo 1) *b)* i). Está claro que el tipo de interés a que se hace referencia en el párrafo 2) del artículo 66 es el que debe pagarse si el firmante o el librado se niega a pagar intereses cuando el tenedor presenta el título para el pago. Por el contrario, el párrafo 6) del proyecto de artículo 7 se refiere al tipo de interés que debe pagarse antes de que el título se presente para el pago. En consecuencia, no procede referirse al párrafo 2) del artículo 66 con el propósito de reducir las consecuencias que deriven de la invalidez de la disposición sobre el tipo flotante.

71. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que el único problema es que el párrafo 3) del artículo 66 se refiere a un tipo de interés que se aplica antes del vencimiento, en tanto que el momento a que se refiere el debate es justamente el plazo

de vencimiento. Si bien entiende la objeción planteada por el representante del Japón al párrafo 2), estima que la misma objeción se aplicaría al párrafo 3). Tal vez tenga que hacerse otra referencia en el párrafo 6) del artículo 7, si los demás así lo estiman.

72. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) dice que a la secretaría le pareció evidente que el tipo de interés a que se hace referencia en el párrafo 2) del artículo 66 no era adecuado. El problema estriba en que las partes pueden haber contratado a un tipo de interés variable y no hay manera de determinar ese tipo de interés. En consecuencia, se llegó a la conclusión de que, en lugar de decir que no se pagaría interés alguno, como en el caso del párrafo 4) del artículo 7, era necesario preocuparse de ofrecer un punto de referencia para el tipo de interés. Los párrafos 2) y 3) del artículo 66 son las únicas disposiciones actuales del proyecto de Convención que podrían utilizarse. La secretaría sugirió el párrafo 2), a sabiendas de que el tipo de interés que de ello resultaría sería fijo en lugar de variable, y que no sería el tipo de interés que habría resultado normalmente.

73. Como resultado de ello, en el párrafo 9 del documento A/CN.9/285 se sugirió una solución sin un texto determinado. Cuando deba aplicarse el párrafo 6) del artículo 7, tanto el tomador como la persona obligada por el título deben estar facultados para declarar el título inmediatamente vencido y pagadero mediante notificación a la otra parte. En otras palabras, debido a que el tipo de interés aplicable resultaría distinto del que las partes hayan previsto, cada parte podría acelerar el pago.

74. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que el problema deberá ser transmitido al grupo de redacción. Tiene la impresión de que hay acuerdo respecto del criterio en que se basa la propuesta de la secretaría.

75. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) dice que, al examinar el párrafo 2) del artículo 66, la secretaría también hizo notar un problema relativamente pequeño, que ha sido descrito en el párrafo 11 del documento A/CN.9/285. Para resolver el problema que se plantea cuando existen dos o más tipos de interés oficiales, la secretaría sugirió que se modificara ligeramente el párrafo 2) del artículo 66.

Se levanta la sesión a las 18.00 horas.

Acta resumida de la 343a. sesión

Viernes, 27 de junio de 1986, a las 10.00 horas

[A/CN.9/SR.343]

Presidente: Sr. KARTHA (India)

Presidente del Comité Plenario: Sr. VIS (Países Bajos)

Se declara abierta la sesión a las 10.15 horas.

Pagos internacionales ***(continuación)***

a) *Proyecto de Convención Sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales* (continuación) (A/CN.9/273, A/CN.9/274 y A/CN.9/285)

Artículo 11

1. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, si no hay objeciones, entenderá que la Comisión desea aprobar el texto del artículo 11 en la versión revisada que figura en el documento A/CN.9/274.

2. *Así queda acordado.*

Artículos 16 y 20 3)

3. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) observa que el Grupo de Trabajo consideró conveniente revisar el proyecto de Convención a fin de distinguir dos situaciones diferentes, cuando el librador o suscriptor de un título le da el carácter de título no transferible (situación que abarca el texto actual del artículo 16) y cuando el endosante hace un endoso restrictivo (situación que abarca el nuevo párrafo 20 3)).

4. El Sr. ANGELICI (Italia) dice que el texto debe indicar que la calidad de negociable de un título depende únicamente de la intención del librador o suscriptor y que, por ello, una cláusula restrictiva insertada por otra persona, como el endosante, determina la situación y responsabilidad de esa persona solamente. Por consiguiente, propone que se añada al artículo 20 3) una disposición en el sentido de que un endoso restrictivo sólo limita la responsabilidad del endosante respecto de la circulación ulterior del título. Ello reflejaría la opinión del Grupo de Trabajo, consignada en el párrafo 105 del documento A/CN.9/273, de que el título debe seguir siendo transferible pero el endosante no es responsable frente a ningún adquirente posterior, con la excepción de su endosatario inmediato.

5. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) observa que si el endosante no es responsable ante los firmantes posteriores a su endosatario, la situación de esos endosatarios posteriores es ambigua. El Grupo de Trabajo rechazó la solución sugerida por el representante de Italia y que era básicamente la solución adoptada en los Convenios de Ginebra.

6. El Sr. BRANDT (República Democrática Alemana) apoya la opinión mayoritaria del Grupo de Trabajo en cuanto a que el artículo 16 debe interpretarse literalmente y excluir nuevas transferencias y considera, por ello, que se debe mantener el artículo 20 3) tal como está redactado.

7. El Sr. SAMI (Iraq) estima que el artículo 20 3), considerado en conjunto con el artículo 16, es reiterativo. El artículo 16 es muy claro, especifica una excepción a la regla general de que los documentos comerciales deben ser negociables. Las excepciones de esa índole deben quedar incluidas en el artículo 16, cualquiera que sea el firmante que imponga la restricción. El texto del artículo 16 podría modificarse añadiendo las palabras "o el endosante" después de las palabras "cuando el librador o el suscriptor"; en ese caso, se podría suprimir el artículo 20 3).

8. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que la propuesta del representante del Iraq supone volver al texto original, a lo que se oponen varios representantes que consideran que en él se confunden situaciones diferentes.

9. El Sr. MACCARONE (Observador de la Federación Bancaria Europea) dice que la diferencia entre las dos situaciones descritas en los artículos 16 y 20 3) radica en las palabras "volver a" que figuran en el último de estos artículos. Cuando el título se emite desde un comienzo con una cláusula restrictiva, es un título no negociable; cuando la cláusula restrictiva es insertada por un endosante, el título ha sido hasta ese momento en todo sentido un título negociable.

10. El Sr. DUCHEK (Austria) recuerda que la principal objeción del Grupo de Trabajo al texto anterior del artículo 16 se refería a la formulación "el endosatario no será tenedor salvo a efectos del cobro", y no a la idea de que un solo artículo abarcase ambas situaciones.

11. Por su parte, prefiere la sugerencia del representante del Iraq. El artículo 16, considerado en forma aislada, induce a error dado que la referencia a la posibilidad de que un endosante imponga restricciones aparece sólo más adelante. Evidentemente, en el segundo caso, un título negociable pasa a ser no negociable pero el texto no se presta a interpretaciones erróneas.

12. El Sr. GUEST (Reino Unido) observa que, al revisar el texto, el Grupo de Trabajo se atuvo a una decisión de la Comisión, como se señala en el párrafo 73 del documento A/39/17. Por su parte, prefiere que se mantenga el texto en la forma en que lo redactó el Grupo de Trabajo.

13. El Sr. DRUEY (Observador de Suiza) dice que, como indica el párrafo 73 del informe de la Comisión de 1984, la Comisión sólo había expresado dudas sobre la formulación del artículo 16 pero no había adoptado una decisión acerca de su nueva redacción. Personalmente, apoya la posición de los representantes del Iraq y Austria. Las restricciones a la transferencia deben quedar incluidas en el artículo 16 que es la primera oportunidad en que se hace referencia a la cuestión.

14. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) apoya los comentarios del observador de la Federación Bancaria Europea y del representante del Reino Unido. El texto original del proyecto de artículo 16 era confuso pues no aclaraba si la inserción de una cláusula restrictiva por parte de un endosante afectaba a la posibilidad de transferencia del título desde que empieza su circulación en el comercio internacional o sólo después de la transferencia del título al endosatario. Por consiguiente, apoya el proyecto de texto revisado.

15. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que, si bien a su juicio es conveniente que se mantenga la distinción entre las dos situaciones a que ahora se refieren los artículos 16 y 20 3), comprende también la preocupación de los representantes del Iraq y Austria. Una solución sería tal vez que se incluyera en el artículo 16 la disposición contenida actualmente en el artículo 20 3).

16. El Sr. DRUEY (Observador de Suiza) apoya la propuesta del representante de Francia.

17. Preocupa al Sr. CHAFIK (Egipto) otro aspecto de la situación de que trata el artículo 20 3). El orador desea saber si la relación entre un endosante y su endosatario o entre el endosante y los terceros se rige por una norma, una presunción que admite prueba en contrario o una presunción que no admite prueba en contrario. Si se aplica una presunción y si, pese a la cláusula restrictiva insertada por el endosante, su endosatario vuelve a transferir el título a un tercero con un endoso no restrictivo, ¿este último endoso es un endoso para el cobro o para la transferencia?

18. El Sr. MACCARONE (Observador de la Federación Bancaria Europea) dice que el representante de Egipto ha planteado un punto importante, el texto nada dice sobre los efectos de un endoso que no se ajuste a las disposiciones de los artículos 16 y 20 3). Se podría añadir una disposición en el sentido de que un endoso, cualquiera sea su forma, será siempre un endoso para el cobro dado que el título pasa a ser no negociable desde el momento en que se inserta la cláusula restrictiva o en el sentido de que todo endoso que no sea el endoso de cobro es nulo, no surte efecto y no sirve para transferir el título en modo alguno, ni siquiera para el cobro.

19. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) entiende que en el caso de que A, tomador de un título, lo endose a B con una cláusula restrictiva, y posteriormente B vuelva a transferirlo a C, el representante de Egipto desea saber cuáles son los efectos jurídicos de la primera operación en la relación entre A y B y de la segunda operación en la relación entre A y C. Personalmente, considera que A es plenamente responsable respecto de B, o su mandatario para el cobro, pero no respecto de C.

20. El Sr. GUEST (Reino Unido) conviene con el Presidente del Comité Plenario en que un endoso que incluya las palabras "intransferible" constituye una transferencia eficaz en cuanto se refiere al endosatario, dado que el endosatario adquirirá todos los derechos sobre el título de que se trate, excepto la facultad de volver a transferirlo para fines distintos del cobro. Si el endosatario desea volver a transferir la letra para fines distintos del cobro, el nuevo endosatario no adquirirá derecho alguno sobre la letra.

21. En cuanto a la segunda pregunta formulada por el representante de Egipto, no considera que sea valedero el endoso posterior de un título no transferible hecho por un endosatario que omita del endoso las palabras "para cobro" o "para depósito".

22. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) dice que, según entiende el artículo 20 3), el endosante estaría obligado respecto del endosatario original pero no del endosatario posterior.

23. La Sra. KAZAKOVA (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que este problema reviste dos aspectos. El primero concierne al caso del endosante que inserta una cláusula restrictiva en el título. En el marco del proyecto de Convención, el endosante es plenamente responsable respecto de todo tenedor posterior del título. El segundo aspecto es la condición del endosatario que pasa a ser tenedor de un título de ese tipo, sus derechos estarán limitados dado que no podrá transferir posteriormente el título salvo para su cobro. Sin embargo, si el endosatario se propone transferir el título sin estipular que sólo se endosa a efectos de cobro y lo hace, en cambio, pagadero a un tercero, la validez de la operación es discutible. A su entender, no sería justo que las disposiciones de la Convención se aplicaran a ese tercero. Sin embargo, considera también que incluso si el título con un endoso restrictivo se vuelve a transferir sin la estipulación de que sólo se endosa a efectos de cobro, la condición debe aplicarse de todos modos.

24. El Sr. VASSEUR (Francia) coincide con la representante de la Unión Soviética. Los artículos 16 y 20 3) dejan en claro que, una vez insertada en un título la mención "no negociable" o "intransferible", esa cláusula sigue aplicándose.

25. El Sr. MACCARONE (Observador de la Federación Bancaria Europea) dice que como esos títulos han de transferirse internacionalmente, toda discrepancia en la

interpretación de los efectos de un endoso puede tener graves repercusiones en el comercio internacional. Por consiguiente, sería útil que el proyecto de Convención señalara específicamente que aun cuando el endosante, pese a lo dispuesto en los artículos 16 y 20 3), no hubiere insertado en el título las palabras "para cobro", el título se entenderá no obstante endosado para el cobro únicamente. En el caso de un título no negociable, es importante que el endosatario no adquiera más derechos que los aparentes en el título.

26. El Sr. DUCHEK (Austria) dice que sigue prefiriendo la versión anterior del artículo, donde se señalaba que el cesionario no era tenedor salvo a efectos del cobro. Apoya también la propuesta del representante de Francia de que el texto del artículo 20 3) sea incluido en el artículo 16.

27. El Sr. SAMI (Iraq) dice que la interpretación del artículo 20 3) hecha por la representante de la Unión Soviética es correcta y también está en consonancia con el texto del artículo 16. Por ello, no tiene objeciones a la propuesta del representante de Francia.

28. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) sugiere que se establezca un grupo de trabajo integrado por los representantes del Iraq, el Reino Unido, la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, el observador de la Federación Bancaria Europea y él, para llegar a un acuerdo al respecto. El grupo de trabajo examinaría además los cambios de redacción necesarios para incorporar el texto del artículo 20 3) al artículo 16.

29. *Así queda acordado.*

Se suspende la sesión a las 11.25 horas y se reanuda a las 12.15 horas.

30. El Sr. GUEST (Reino Unido) dice que el grupo de trabajo propone que el artículo 16 conste de dos párrafos; uno para el caso en que el librador o el suscriptor inserten una estipulación que prohíba la transferencia del título y otro para el caso en que un endosante inserte en el endoso una estipulación que prohíba la transferencia ulterior del título. En segundo término, el grupo propone que las consecuencias de las estipulaciones sean las mismas en ambos casos, desde el momento en que se inserta la estipulación se limita la posibilidad de transferir el título. En el primer caso, la restricción surtiría efecto desde un principio y, en el segundo, lo haría desde el momento del endoso.

31. En tercer término, el grupo propone que cuando se inserte una estipulación para prohibir la transferencia o la transferencia posterior del título, el endosatario no pueda volver a transferir el título, salvo a efectos de cobro.

32. En cuarto término, se propone que cuando una persona inserte una estipulación que prohíba la transferencia del título y un endosatario posterior endose el pagaré sin añadir las palabras "para cobro", ese endoso será considerado endoso para el cobro.

33. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) apoya plenamente esas propuestas, sobre todo la cuarta.

34. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) entiende que todos los miembros están de acuerdo, y agrega que la Comisión tendrá a la vista la redacción concreta del artículo antes de aprobarlo.

Artículo 27 1) (continuación)

35. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que un grupo de trabajo oficioso, integrado por los representantes de los Estados Unidos de América, el Japón, el Reino Unido, la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y el orador, tras examinar el texto de la norma de protección contenida en el artículo 27 1), ha llegado a la conclusión de que no es necesario modificarlo.

36. El Sr. GUEST (Reino Unido), explicando las razones en que se basó la decisión del grupo de trabajo, pone como ejemplo el caso en que un comprador, A, emite un pagaré a favor de un vendedor, B, siendo el negocio subyacente un contrato de venta. No existe controversia entre las partes en el momento en que se emite el pagaré; por consiguiente, con arreglo al proyecto de Convención, se considera que B es un tenedor protegido. Sin embargo, más adelante surge una controversia en cuanto a la calidad de la mercadería vendida, de modo que el negocio subyacente da origen a una acción que A puede interponer contra B. Posteriormente, B transfiere el pagaré, cuya fecha de vencimiento ya se ha cumplido, a un tercero, C, que desconoce la existencia de la acción.

37. La cuestión que se ha planteado es la de determinar si A tiene derecho a oponer su excepción contra C. Con arreglo al artículo 4 7) *b)* del proyecto de Convención, C, por haber adquirido el pagaré después de su vencimiento, no es un tenedor protegido. Sin embargo, para algunos miembros de la Comisión todavía no está claro si C adquiere el título libre de toda excepción debido a la norma de protección del artículo 27 1). A continuación, el orador señala a la atención de la Comisión la redacción del artículo 27 1), que no dice que la transmisión del título hecha por un tenedor protegido confiera al endosatario la calidad de tenedor protegido; la transferencia no hace más que conferir al tenedor posterior los derechos derivados del título. Por ello, A podría oponer excepciones contra C, dado que C adquiriría los derechos que tenía B; además, se habría podido oponer a B una excepción que también afectaría a C, dado que este último no es un tenedor protegido. En consecuencia, no es necesario modificar el artículo 27.

38. La Sra. KAZAKOVA (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) acoge complacida la explicación del representante del Reino Unido, que se basa en el derecho británico y se refiere a situaciones que no son habituales para los países que siguen el sistema de los Convenios de Ginebra. De hecho, el artículo 27 1) está redactado en términos tan generales que es difícil comprenderlo sin esa explicación; esto hace ver la necesidad de que al interpretar las disposiciones del proyecto de Convención se señalen ejemplos de disposiciones análogas en las legislaciones nacionales.

Artículo 17

39. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) dice que el texto del artículo 17 2) no es satisfactorio y sugiere que sea reemplazado por el siguiente "en caso de inserción de endoso condicional, la condición se entiende no escrita". La enmienda es de redacción únicamente y no afecta al fondo del artículo.

40. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que la enmienda propuesta modifica de hecho el contenido del artículo. Como está redactado, el artículo 17 2) significa que si hay un endoso condicional, el endosatario es tenedor del título independientemente de que se cumpla o no la condición estipulada en el endoso. La cuestión del cumplimiento de la condición es importante respecto de la responsabilidad del endosante.

41. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) propone la siguiente modificación a la enmienda de la Argentina: "en caso de endoso condicional, la condición se entenderá no escrita en relación con los firmantes posteriores al endosatario".

42. El Sr. ANGELICI (Italia), el Sr. ILLESCAS ORTIZ (España) y el Sr. DELFINO CAZET (Uruguay) apoyan la propuesta de los Estados Unidos.

43. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario), hablando en su calidad de representante de los Países Bajos, dice que no puede aprobar la propuesta debido a que afecta a la responsabilidad del endosante. Cuando un endosante inserta un endoso condicional en un título, está limitando su responsabilidad y esa restricción debe aplicarse necesariamente a los firmantes posteriores como si el endoso contuviese las palabras "sin responsabilidad".

44. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) dice que una cosa es que el endosatario no tenga recurso debido a la inserción de una cláusula restrictiva de limitación de responsabilidad y otra cosa es que toda la operación quede subordinada a una condición.

45. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) recuerda que en un grupo de estudio integrado por banqueros se puso como ejemplo una cláusula utilizada en ciertas partes del mundo y cuyo efecto es el de limitar la responsabilidad de un transportista sólo al caso de que el buque llegue a destino, cláusula que equivale a un endoso condicional. Según entiende, ese endoso se considera permitido y es obligatorio para los endosatarios posteriores, igual que el endoso "sin responsabilidad". Si algunos miembros de la Comisión están en desacuerdo, habrá que examinar la cuestión. Sin embargo, el artículo 17 2) no se refiere a ello sino a las condiciones en que el endosatario pasa a ser tenedor.

46. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) apoya el texto propuesto por el representante de los Estados Unidos. Sin embargo, si la mayoría de los miembros de la Comisión tiene una opinión diferente, aceptará esta última.

47. El Sr. SAMI (Iraq) dice que si la Comisión aprobase el texto propuesto por el representante de los Estados Unidos estaría dando a los tenedores posteriores del título mayores derechos que los otorgados al endosatario. En estas circunstancias, la Comisión quizá prefiera adoptar la solución utilizada en los Convenios de Ginebra y señalar que, en caso de un endoso condicional, la condición se considerará nula y el endoso válido.

48. La Sra. KAZAKOVA (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que el artículo 17 estable un principio claro, cualesquiera sean las condiciones que un endosante incluya en su endoso, el título es transferible, independientemente de que se cumplan o no esas condiciones. El título se transfiere mediante el endoso y el adquirente pasa entonces a ser tenedor. Un problema muy diferente es el que se plantea en cuanto a los efectos de un endoso condicional respecto de los tenedores posteriores; ese aspecto no está regulado en el artículo 17 sino en los artículos 25 y 26.

49. Evidentemente, en el caso del tenedor protegido no tiene importancia para el tenedor posterior que la condición se haya cumplido o no y el endosante no podrá oponer excepción alguna fundada en la inclusión en su endoso de una determinada condición. Si el tenedor no es un tenedor protegido, vuelve a ser aplicable el artículo 25, con todas sus consecuencias. Así, una condición sólo afecta a las relaciones entre los firmantes directos de un título y, de ese modo, es más fácil la solución de los litigios judiciales de las partes. La formulación del artículo 17 es plenamente satisfactoria y no es necesario modificarla. Es más, se ha preferido esta formulación y no la formulación original del Convenio de Ginebra.

50. El Sr. GUEST (Reino Unido) apoya la interpretación de la representante de la Unión Soviética. En el comentario sobre el proyecto de Convención (A/CN.9/213) se señala que el artículo 17 refleja la política fundamental de ese texto en cuanto a que un endoso no puede estar sujeto a condición. La condición, en la medida en que afecta a la responsabilidad del endosante, debe tenerse por no escrita. Sin embargo, el hecho de que no se cumpla una condición no es siempre irrelevante, dado que puede constituir la base de un acción o excepción con arreglo al artículo 25.

51. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que es difícil conciliar el texto más bien duro del artículo 17 con el texto más permisivo del artículo 40 2) del proyecto de Convención. La diferencia entre una limitación de responsabilidad y una condición es en cierta medida poco clara. Tal vez la Comisión sólo deba tener cuidado de que el artículo 17 se limite a la cuestión de la transferencia y revisar su texto en la forma en que se ha sugerido.

52. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que la Comisión debe dejar en claro que un endoso condicional no impide la transferencia del título; se cumpla o no la condición, hay un tenedor. La cuestión de si una condición afecta a la responsabilidad del endosante es muy importante.

53. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que en ese caso el artículo 17 1) induce a error. No puede decirse que un endoso deba ser incondicional, sino que puede ser condicional a los efectos de la responsabilidad. El artículo 17, tal como está redactado, plantea problemas en relación con el artículo 40. No basta aducir que el artículo 17 está en el capítulo relativo a la transferencia.

54. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que el artículo 17 1) trata de la transferencia. No cabe sostener que si la condición no se cumple no se puede transferir el título a otro tenedor; un endoso debe ser incondicional.

55. El Sr. DRUEY (Observador de Suiza) dice que la opinión expresada por los representantes de la Argentina, los Estados Unidos y otras delegaciones está en consonancia con el Convenio de Ginebra en el sentido de que una condición no tiene efectos sobre la transferencia de los derechos ni sobre la responsabilidad. Esa actitud refleja una preocupación por la claridad del título. El hecho de imponer una condición no equivale a excluir la reponsabilidad en general. Por ello, aprueba la propuesta hecha por el representante de los Estados Unidos.

56. El Sr. ILLESCAS ORTIZ (España) dice que el artículo 17 suscita ciertas dificultades para su delegación puesto que sólo se refiere a la cuestión de la transferencia o circulación de un título y no a la cuestión de la responsabilidad del endosante. El artículo 17 2) establece claramente que, en caso de un endoso condicional, se cumpla o no la condición, el título es transferible. Sin embargo, es necesario establecer un régimen para regular la responsabilidad del endosante y la forma en que esa responsabilidad afecta a los endosantes posteriores.

57. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que la Comisión ha de decidir si desea separar las funciones del endoso en dos partes. Parece haber pleno acuerdo en el sentido de que un endoso no puede ser condicional en lo que respecta a

la calidad de tenedor del endosatario; sin embargo, hay opiniones divergentes en cuanto a si el endoso entraña responsabilidad para el endosante. En cuanto concierne a la responsabilidad, la Comisión podría adoptar el enfoque de que el endoso condicional no afectará a la incondicionalidad del título a ese respecto.

58. El Sr. DRUEY (Observador de Suiza) dice que no es lo mismo saber si una condición se ha cumplido o no y saber que hay una condición. Los artículos 25 y 26 son poco claros a ese respecto y deben modificarse.

Se levanta la sesión a las 13.00 horas.

Acta resumida de la 344a. sesión

Viernes, 27 de junio de 1986, a las 15.00 horas

[A/CN.9/SR.344]

Presidente: Sr. KARTHA (India)

Presidente del Comité Plenario: Sr. VIS (Países Bajos)

Se declara abierta la sesión a las 15.15 horas.

Elección de la Mesa *(continuación)*

1. El PRESIDENTE dice que la Comisión debe todavía elegir a un Relator y a tres Vicepresidentes.

2. El Sr. GUEST (Reino Unido), hablando en nombre del Grupo de Estados de Europa Occidental y otros Estados, propone la candidatura del Sr. Duchek (Austria) para el cargo de Relator.

3. *Por aclamación, el Sr. Duchek (Austria) queda elegido Relator.*

4. El Sr. KANDIE (Kenya), hablando en nombre del Grupo de Estados de Africa, propone la candidatura de la Sra. Adebanjo (Nigeria) para uno de los cargos de Vicepresidente.

5. *Por aclamación, la Sra. Adebanjo (Nigeria) queda elegida Vicepresidenta.*

6. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina), hablando en nombre del Grupo de Estados de América Latina, propone la candidatura del Sr. Delfino-Cazet (Uruguay) para uno de los cargos de Vicepresidente.

7. *Por aclamación, el Sr. Delfino-Cazet (Uruguay) queda elegido Vicepresidente.*

8. El Sr. SZASZ (Hungría), hablando en nombre del Grupo de Estados de Europa Oriental, propone la candidatura del Sr. Wagner (República Democrática Alemana) para uno de los cargos de Vicepresidente.

9. *Por aclamación, el Sr. Wagner (República Democrática Alemana) queda elegido Vicepresidente.*

10. El *Sr. Vis (Presidente del Comité Plenario) ocupa la Presidencia.*

Pagos internacionales *(continuación)*

a) *Proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales* (continuación) (A/CN.9/273, A/CN.9/274 y A/CN.9/285)

Artículo 17

11. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que el debate anterior sobre el artículo 17 fue de suma utilidad para aclarar que era posible dar a éste diferentes interpretaciones. En la medida en que el endoso ha de cumplir la función de transferir el título, debe ser incondicional. Si se ha condicionado la transferencia, el endoso se considerará ineficaz con arreglo a la Convención en lo que se refiere a la función de transferencia.

12. Las dificultades se plantean respecto de la segunda función del endoso. Si establece el grado de confianza que merece el endosante, entra en juego el párrafo 2) del artículo 40, que otorga al endosante la facultad de eximirse de responsabilidad o limitarla. En esencia, si el endosante estipula que el endoso es condicional, está diciendo con ello algo acerca de las condiciones que deben cumplirse para que él sea responsable frente a los firmantes posteriores en caso de falta de aceptación o de pago. El problema consiste en saber si el incumplimiento de la condición significa que el endosante no es responsable, o si por otra parte, puesto que el endoso debe ser incondicional, cabe aplicar la misma norma a la función del endoso relativa a la responsabilidad. No parece que la condición pueda simplemente dejarse de lado. Si un endosante endosa un título determinado en favor de un endosatario, y si se establece una condición para que el negocio surta efectos, el endosante podría alegar como excepción el hecho de que la condición no ha sido cumplida, independientemente de que la condición se haya expresado o no en el título. En caso de que el endosante pueda oponer una excepción contra su endosatario o adquirente inmediato, es necesario remitirse al artículo 25, puesto que si un tenedor posterior no protegido supiese que la condición no se ha cumplido, podría oponerse una excepción contra dicho firmante. Sólo en ese sentido subsiste la condición respecto de un tenedor posterior, con arreglo a lo que aparentemente ha entendido el Grupo de Trabajo.

13. Otra posibilidad consiste en establecer que el endoso debe ser incondicional no sólo en relación con la transferencia, sino también en relación con la función relativa a la responsabilidad, de modo que si se efectúa un endoso condicional, éste se tendrá por no escrito tanto respecto de la transferencia como de la responsabilidad.

14. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) dice que se inclina por la redacción del párrafo 2) del artículo 17 que ha sido propuesta por los Estados Unidos, según la cual si el endoso es condicional, la condición se tendrá por no escrita respecto de los firmantes y adquirentes posteriores al endosatario. La redacción propuesta constituye una mejora considerable en relación con el texto actual.

15. El Sr. ABASCAL (México) dice que su delegación también apoya la redacción propuesta por los Estados Unidos, pues lo que se requiere son unas normas que satisfagan a la vez al sistema del *common-law* y al sistema de tradición romanista, así como a las nuevas prácticas bancarias. A fin de superar cualquier dificultad que pudiera suscitarse, sería necesario que el proyecto de convención se ajustase a la legislación de utilidad ya comprobada. La disposición según la cual el endoso debe ser incondicional, y cualquier condición establecida se tendrá por no escrita respecto de los firmantes y adquirentes posteriores al endosatario, encierra una norma cuya finalidad es mantener la certidumbre acerca de los derechos que se derivan del documento. Sería necesario modificarla, pero no superar los límites de lo estrictamente necesario para mantener un grado máximo de certidumbre. La norma básica debería ser la de que la condición se tendrá por no escrita, a menos que afecte sólo la responsabilidad del endosante respecto de su adquirente inmediato. No obstante, aun cuando se establezca la condición, ella no debe impedir que el adquirente se transforme en tenedor protegido, a menos que se pruebe que cuando recibió el título sabía que no se había cumplido la condición, o que tenía la intención de actuar en detrimento del endosatario que estableció la condición.

16. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que, si se aprueba su primera propuesta, debería ponerse especial cuidado en su redacción a fin de preservar la capacidad del endosante de efectuar un endoso sin limitaciones. Además, a su entender, el motivo principal para examinar la idea de permitir que se establezca una condición respecto de la responsabilidad es que algunos bancos, especialmente en Africa, siguen dicha práctica. Quisiera saber si ella se mantiene y cuán generalizada está.

17. El Sr. SAMI (Iraq) dice que debe haber una definición nítida de la responsabilidad de los firmantes. Sea o no condicional el endoso, éste no debe contradecir lo que se declara en el título. El endosante o bien tiene responsabilidad o no la tiene, y ello no guarda relación alguna con el artículo 42 del proyecto de convención, que puede interpretarse en el sentido de que el endosante tiene la facultad de establecer como condición la no aceptación, por ejemplo. Con arreglo a la propuesta formulada por los Estados Unidos, habría dos tipos de responsabilidad: el endosante sería responsable tanto frente al endosatario como frente a los demás firmantes. Ese régimen de doble responsabilidad no debería existir en el título. Por consiguiente, la delegación del Iraq preferiría que se dijera que el endoso condicional es válido, pero que no cualquier condición podrá ser escrita.

18. El Sr. KANDIE (Kenya) dice que la delegación de su país estima que no debería permitirse el endoso condicional. En caso de que lo fuera, Kenya tendría dificultades para ratificar la Convención.

19. El Sr. ILLESCAS ORTIZ (España) dice que a su juicio el conflicto se origina en la redacción del párrafo 1) del artículo 17. Por consiguiente, apoya la posición de la representante de la Argentina.

20. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que aparentemente habrá que volver a redactar el artículo 17 para ajustarlo a la propuesta de los Estados Unidos. Observa que uno de los representantes manifestó su desacuerdo con dicha solución en razón de que, si la condición ha sido parte del negocio subyacente y no se expresa en el propio endoso, habrá afectado un tenedor posterior. Da lectura a la propuesta de los Estados Unidos, que dice: "Si el endoso es condicional, la condición se tendrá por no escrita respecto de los firmantes y adquirentes posteriores al endosatario".

21. El Sr. VASSEUR (Francia) pregunta si sería posible volver a ocuparse de un asunto que se abordó brevemente en el período de sesiones celebrado en Viena, a saber, si se aceptaría en la Convención el endoso en prenda. Los bancos franceses desearían que se aceptara esa clase de endoso.

22. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pregunta cuál es la finalidad de un endoso de esa clase, y en qué situaciones comerciales se utiliza. Quizás debería incluirse en la Convención esa clase de endoso si se considera que será de utilidad en los negocios internacionales.

23. El Sr. MUÑOZ (Observador de la Federación Latinoamericana de Bancos) dice que algunos países de América Latina tienen en sus códigos de comercio disposiciones especiales en virtud de las cuales se permite esa clase de endosos. Representan una forma de garantía para el acreedor, que permite al tenedor del título endosado cobrarlo y ejercer todos los derechos de un tenedor en relación con el pago de un crédito avalado. A su juicio, es acertado examinar dicha categoría de endosos.

24. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) da lectura a la disposición pertinente del Convenio que establece una ley uniforme sobre letras de cambio y pagarés (artículo 19): "Cuando el endoso contiene la mención "valor en garantía", "valor en prenda", o cualquiera otra mención que implique un afianzamiento, el portador podrá ejercitar todos los derechos que se derivan de la letra de cambio, pero un endoso hecho por él sólo valdrá como endoso en virtud de poder. Los obligados no podrán invocar contra el portador las excepciones fundadas en sus relaciones personales con el endosante, a menos que el portador al adquirir la letra haya obrado a sabiendas en detrimento del deudor".

25. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que, por ejemplo, el tenedor de una letra podría obtener un préstamo bancario si entregase la letra como garantía. Dicha clase de endoso se conoce como endoso en prenda, y se utiliza principalmente entre distintos bancos.

26. El Sr. GUEST (Reino Unido) dice que el Grupo de Trabajo adoptó la posición de que, si existía un tipo de título que revestía utilidad en determinados Estados, sería conveniente tratar de incluir una disposición apropiada al respecto en la Convención. No obstante, se plantean algunos problemas difíciles, por ejemplo, el de qué excepciones podrían oponerse en virtud de los artículos 25 y 26 contra el banco que reclamase el pago, y cuál sería la posición del banco, fuese como tenedor protegido o no protegido. Tal vez sería posible que las delegaciones interesadas formularan una propuesta por escrito en la que se tuviese en cuenta la estructura actual de la Convención y se abordaran los problemas que inevitablemente se plantearán.

27. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pide al representante de Francia que presente dicha propuesta.

28. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que agradecería que en la propuesta por escrito se aclarase qué es lo que entraña exactamente el negocio.

29. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que anteriormente sostuvo que el concepto de endoso en prenda descrito por el representante de Francia debía figurar en la Convención, dado que resulta útil para asegurar la obtención de créditos de corto plazo. No obstante, ahora ha recibido información de los círculos bancarios egipcios según la cual dicho procedimiento ha dejado de utilizarse. Los créditos de corto plazo se garantizan actualmente con valores mobiliarios y acciones, y

rara vez se utiliza la letra de cambio. Está de acuerdo con el representante del Reino Unido en que, aun cuando la Comisión hubiese querido introducir el concepto en la Convención, simplemente ya no hay tiempo para ello porque sería necesario modificar todos los demás artículos.

30. El Sr. VASSEUR (Francia) observa que cuando formuló su propuesta en el 18.° período de sesiones, se le dijo que era prematuro hacerla. Ahora se le dice que es demasiado tarde.

31. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, en su 18.° período de sesiones, la Comisión no sabía aún qué plazos habrían de fijarse a su labor. De todos modos, el representante de Francia está todavía en libertad de formular su propuesta si así lo desea.

Artículo 30

32. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) invita a la Comisión a pasar a examinar la cuestión de la renuncia implícita relacionada con los artículos 30, 52, 60 y 63. Recuerda que en versiones anteriores del proyecto de convención se había incluido siempre la posibilidad de efectuar renuncias implícitas, pero que algunas delegaciones se opusieron a dicha disposición porque no daba certidumbre a los negocios internacionales. Por consiguiente, en su 17.° período de sesiones, la Comisión suprimió la referencia a las renuncias implícitas en los artículos 52, 60 y 63 y remitió al Grupo de Trabajo el debate sobre la referencia incluida en el artículo 30. El Grupo de Trabajo decidió que estaba justificado conservar esa referencia.

33. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que está plenamente de acuerdo en que la Convención incluya el menor número posible de renuncias implícitas.

34. El Sr. ANGELICI (Italia) dice que la delegación de su país abriga todavía grandes dudas acerca del artículo 30. La idea de que una persona pueda verse obligada por una firma que es una falsificación de la propia parece contradictoria con el párrafo 4) del artículo 32 y crea una incertidumbre considerable. El tenedor no puede saber si la responsabilidad incumbe al deudor o a la persona cuya firma ha sido falsificada, y en dichos casos el juez tendrá que aplicar el párrafo 4) del artículo 32. El acto de la falsificación no transforma a la persona cuya firma ha sido falsificada en deudor, ni exonera de responsabilidad al falsificador. Por consiguiente, propone que se suprima del artículo 30 la palabra "implícitamente".

35. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) coincide enteramente con el representante de Italia en cuanto a la atribución de responsabilidad que se desprende de lo dispuesto en el artículo 30.

36. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que la palabra "implícitamente" no se ha utilizado en la forma apropiada en los artículos 52, 60 y 63, ni tampoco en el artículo 30. La aceptación de una firma falsificada debe ser expresa y no implícita a fin de crear certidumbre.

37. El Sr. ILLESCAS ORTIZ (España) apoya la supresión de la palabra "implícitamente" que figura en el artículo 30, a fin de dar mayor coherencia interna a la Convención. Si se conserva dicha palabra, el artículo 30 entrará en conflicto con los artículos 13 y 37.

38. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) observa que la Comisión no está deliberando sobre la cuestión de si el reconocimiento de una firma es expreso o implícito, sino sobre la cuestión de las facultades para hacerlo. En el comercio internacional, casi todos los firmantes son empresas y son siempre personas al servicio de éstas quienes firman en su nombre. La cuestión de si una persona está facultada para firmar nunca se resuelve mediante un examen del propio título, sino que se determina con arreglo a un poder otorgado sin relación con él, y puesto que la cuestión de las facultades se relaciona con informaciones que no figuran en el título, la Comisión debe remitirse al derecho usual sobre el mandato. Por ejemplo, la noción de poder implícito existe aun cuando no exista poder expreso. Si el concepto de poder implícito existe en el derecho civil, es necesario hacer referencia a él en el artículo 30 y la Comisión debe aclarar que eso es lo que significa en el artículo.

39. La Sra. VILUS (Yugoslavia) dice que la palabra "implícitamente" del artículo 30, puede crear dificultades en relación con la carga de la prueba y la interpretación. Por estas razones ella propone que la palabra "implícitamente" se suprima del proyecto. Alternativamente, su segunda preferencia sería suprimir las dos palabras, es decir, "expresa o implícitamente".

40. El Sr. MACCARONE (Observador de la Federación Bancaria de la Comunidad Europea) dice que el concepto de renuncia implícita fue eliminado de los demás artículos porque podía crear incertidumbre en el comercio internacional. Sin embargo, la razón que existe para eliminar dicho concepto del artículo 30 no es que pueda crear incertidumbre, sino el hecho de que la ratificación de la falsificación entra en conflicto con el principio consagrado en la primera cláusula del artículo 30. Por consiguiente, propone que se suprima la segunda cláusula del artículo 30.

41. El representante de los Estados Unidos se refirió a la cuestión de las facultades, pero dicha cuestión no se plantea en el artículo 30. Con arreglo al derecho estadounidense, un mandatario que firma en nombre de su mandante está ejerciendo efectivamente sus facultades. No obstante, el artículo 30 no aborda dicha cuestión sino simplemente la cuestión de la falsificación.

42. El Sr. GUEST (Reino Unido) observa que el artículo 30 se relaciona a la vez con la ratificación de la falsificación y con la preclusión. En primer lugar, una persona que ratifica una falsificación debe aceptar su responsabilidad, de conformidad con lo dispuesto en la segunda cláusula del artículo 30. Sería muy difícil suprimir la segunda cláusula, pues ello significaría que aun cuando la víctima hubiese ratificado la falsificación, no se vería obligada en razón de ella. En segundo lugar, las víctimas pueden también ratificar una falsificación con su conducta, que es lo que se da a entender con la palabra "implícitamente". Si algunas delegaciones se oponen a que se utilice esa palabra, se inclinaría por suprimir tanto "expresa" como "implícitamente", a fin de asegurar que se conserve la segunda cláusula.

43. El Sr. ABASCAL (México) hace suyas las observaciones formuladas por los representantes de los Estados Unidos y del Reino Unido. El artículo 30 debe leerse conjuntamente con el párrafo 10) del artículo 4, con arreglo al cual el concepto de firma falsificada incluye la firma estampada mediante el uso no autorizado de medios mecánicos. Dicha clase de falsificaciones suscita evidentemente la cuestión de las facultades para firmar en nombre de una empresa.

44. El Sr. MAEDA (Japón) apoya las declaraciones formuladas por los representantes de los Estados Unidos y del Reino Unido y dice que preferiría mantener la redacción actual del artículo 30.

45. El Sr. MACCARONE (Observador de la Federación Bancaria de la Comunidad Europea) dice que el artículo 30 se aplica a la responsabilidad derivada del título. Su objeción se relaciona exclusivamente con dicha responsabilidad. Si hay motivos para reconocer la ratificación de una firma falsificada, hay también motivos para reconocer una ratificación implícita.

46. El Sr. PISEK (Checoslovaquia) recuerda que, en su 17.° período de sesiones, la Comisión eliminó todas las referencias a la renuncia implícita. Sin embargo, en su 18.° período de sesiones, la Comisión comprendió la lección que encierra el argumento expuesto por el Reino Unido de que la víctima de una falsificación podría beneficiarse de ella a menos que existiese una disposición en contrario. Hay una diferencia entre el artículo 30 y los demás artículos de los cuales se han eliminado las referencias a la renuncia implícita.

47. El Sr. DUCHEK (Austria) dice que el artículo 30 debería probablemente abarcar la responsabilidad por la ratificación de instrumentos falsificados, un concepto jurídico que es importante en algunos de los países donde rige el sistema del *common law*. Es preferible la propuesta de Yugoslavia de eliminar la expresión "expresa o implícitamente" a la alternativa de decir "expresa" pero no "implícitamente". De todos modos, la palabra "implícitamente" crea incertidumbre y quizás fuera más apropiado emplear el término "consentido".

48. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que no tiene objeciones que oponer a la supresión de la palabra "implícitamente", en tanto los tribunales se reserven el derecho de invocar la preclusión de la acción cuando una persona ha consentido implícitamente, con su comportamiento, en quedar obligada por su firma, aun cuando ésta estuviera falsificada. Un ejemplo bien conocido en la jurisprudencia británica es el caso de *Greenwood contra Martin*, en el cual el tribunal dictaminó que el esposo era responsable de una firma falsificada por su esposa, puesto que no la había impugnado sino después del fallecimiento de ésta.

49. El Sr. GRIFFITH (Australia) menciona que el caso de *Greenwood contra Martin* sirvió también de base a la legislación de su país. Dice que es preferible conservar íntegramente el texto del artículo 30, pero que como alternativa apoyará la supresión de las palabras "expresa" o "implícitamente", más bien que sólo la supresión de la palabra "implícitamente".

50. El Sr. ABOUL-ENEIN (Observador del Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano) apoya la supresión de la palabra "implícitamente" del artículo 30, sosteniendo que en materia de falsificación es importante ser explícitos.

51. El Sr. SAMI (Iraq) dice que como la palabra "expresamente" se ha utilizado en otros pasajes del proyecto de convención, sería conveniente conservarla en el artículo 30. Podría omitirse la palabra "implícitamente". De lo que se trata es de las firmas falsificadas, y no de las autorizadas, una cuestión de la que se ocupa el artículo 32.

52. El Sr. DRUEY (Observador de Suiza) dice que la confusión en el artículo 30 no proviene tanto de las palabras "expresa o implícitamente" sino de la ambigüedad de la palabra "consentido". Debe quedar claro que se consiente en asumir responsabilidad frente al tenedor de libro.

Se suspende la sesión a las 16.45 horas y se reanuda a las 17.10 horas.

53. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) insta a la Comisión a que procure lograr un consenso sobre la base de la propuesta formulada por Yugoslavia en lugar de concentrarse exclusivamente en la palabra "implícitamente".

54. El Sr. VASSEUR (Francia), señalando que apoyará la propuesta de Yugoslavia, advierte sin embargo que si se suprimen las palabras "expresa o implícitamente", no pueden mencionarse en absoluto los motivos que tenga un firmante para aceptar la responsabilidad, ya que ellos son también implícitos.

55. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) dice que la delegación de su país apoya la propuesta de Yugoslavia.

56. El Sr. VENKATRANIAH (India) dice que la delegación de su país preferiría conservar la redacción actual del artículo 30, pero también apoyará la propuesta de Yugoslavia.

57. La Sra. KAZAKOVA (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) subraya que las disposiciones del artículo 30 no deben asociarse con los artículos 52, 58 y 63, en los cuales se utilizan las palabras "renunciando expresamente". A fin de evitar confusiones, sería conveniente que en el artículo 30 se previeran los casos de confirmación tanto expresa como implícita de una firma falsificada.

58. La Sra. ADEBANJO (Nigeria) señala que si no es posible suprimir sólo la palabra "implícitamente", la delegación de su país apoyará la propuesta de Yugoslavia de suprimir las palabras "expresa o implícitamente".

59. El Sr. ABASCAL (México) dice que la propuesta de Yugoslavia no sólo no aclara la cuestión, sino que la hace más confusa aún. La eliminación de las palabras "expresa o implícitamente" hace que el significado del concepto de consentimiento quede librado a la interpretación de cada país, con arreglo a su legislación nacional.

60. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América), en apoyo de las posiciones de la Unión Soviética y de México, señala que a la luz de los artículos 52, 58 y 63, nunca quedaría completamente claro si la renuncia "implícita" ha sido efectivamente prevista en el artículo 30, a menos que ello se hiciese en forma explícita.

61. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) dice que prefiere la redacción actual del artículo 30, pero que apoyará la propuesta de Yugoslavia. Dice que, sin embargo, el concepto de "expresa o implícitamente" es útil y ha sido reconocido en su país. De todos modos, si se adopta la solución de conciliación propuesta por Yugoslavia, deberá prestarse suma atención a la redacción de los artículos 52, 58 y 63 cuando vuelva a redactarse el artículo 30.

62. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) sugiere que se intercale la frase "ha reconocido la firma como si fuese suya" antes de las palabras "o ha dado a entender". Los representantes de Hungría, Italia, Kenya y Yugoslavia, y los observadores de Suiza y de la Federación Bancaria de la Comunidad Europea podrían constituir un comité de redacción que redactara nuevamente el artículo 30 a fin de que reflejase la noción de que los tribunales pueden determinar la responbilidad derivada de un título tomando como base el comportamiento de una persona.

63. El Sr. VASSEUR (Francia) sugiere que se añada a la cláusula final del artículo la expresión "o explicado los motivos por los cuales esa firma era suya".

Artículo 34 2)

64. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que el motivo para permitir la exención de responsabilidad sólo cuando otro firmante es responsable de la letra consiste en que un título negociable carece de valor a menos que alguien se haga responsable de él.

65. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que el librador es el deudor principal de la letra hasta que el librado la acepta, momento en el cual el librador se transforma en garante y el librado en deudor principal. Por consiguiente, el librador no puede eximirse de su responsabilidad por el pago hasta que la letra ha sido aceptada por el librado. A causa de ello, su delegación no puede aceptar la última cláusula del párrafo 2) del artículo 34.

66. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) dice que el deudor principal de una letra de cambio, una vez que ésta ha sido aceptada, es sin duda el aceptante.

67. El Sr. MACCARONE (Observador de la Federación Bancaria de la Comunidad Europea) dice que si se enmienda la última cláusula, será necesario volver a redactar todo el párrafo. El párrafo 2) del artículo 34 se ocupa de la limitación de la responsabilidad por la aceptación y el pago, y sería ilógico prever solamente la limitación de la responsabilidad por la aceptación una vez que ésta ha tenido lugar. La norma tiene más sentido con su redacción actual; independientemente de cuál de los firmantes sea responsable, lo importante es que el tenedor debe poder reclamar el pago de alguien. En la práctica la obligación del aceptante equivale a la de un endosante, aunque existe una diferencia teórica.

Párrafo 1) del artículo 42

68. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que los representantes de aquellos Estados cuyos sistemas jurídicos acogen el concepto del aval no están de acuerdo con la disposición de que podría haber un garante de un librado que no sea firmante de la letra.

69. El Sr. SAMI (Iraq) dice que no entiende cómo es posible que alguien salga garante por un librado que no sea aceptante. No es posible garantizar una responsabilidad que no existe.

70. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que no se trata de una garantía de la responsabilidad, sino de una garantía de que se pagará la letra.

71. El Sr. MACCARONE (Observador de la Federación Bancaria de la Comunidad Europea) dice que aunque puede que sea posible salir garante por un firmante que no sea responsable, la cuestión es la de saber cuál sería la responsabilidad del garante.

72. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que sería, al parecer, una responsabilidad directa, afín a la del aceptante.

73. El Sr. SAMI (Iraq) dice que la única responsabilidad del librado consiste en pagar el título. Si el título no es aceptado, no hay responsabilidad.

74. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que en los negocios mercantiles es necesario con frecuencia contar con la responsabilidad de un tercero. Por ejemplo, podría suceder que un firmante que desee emitir un pagaré no tenga buen crédito y requiera un garante. Hay dos enfoques respecto de ese problema: la solución del sistema del *common law* consiste en que haya un suscriptor o un endosante que también firme el título, mientras que con arreglo a los sistemas de tradición romanista se requeriría la firma de un avalista. En esencia, ambas soluciones prevén que otra persona pueda hacerse responsable del título. El proyecto de convención se ajusta básicamente al enfoque de los sistemas de tradición romanista, al mismo tiempo que permite asegurar que habrá una garantía del pago.

75. El Sr. SAMI (Iraq) dice que no entiende cuál sería entonces la relación que existiría entre el avalista y el librado que no sea aceptante, ya que este último podría decir que no es responsable frente al avalista.

76. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que en caso de que el avalista del librado deba pagar la obligación consignada en el título, tendrá derechos contra el librado, pero no derechos basados en el título. En cuanto a la responsabilidad del librado, es asunto que pertenece más bien al derecho de contratos que al de los títulos negociables.

77. El Sr. SAMI (Iraq) dice que el librado no es firmante si no acepta el título.

Se levanta la sesión a las 18.00 horas.

Acta resumida de la 345a. sesión

Lunes, 30 de junio de 1986, a las 10.00 horas

[A/CN.9/SR.345]

Presidente: Sr. KARTHA (India)

Presidente del Comité Plenario: Sr. VIS (Países Bajos)

Se declara abierta la sesión a las 10.10 horas.

Pagos internacionales *(continuación)*

a) *Proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales* (continuación) (A/CN.9/273, A/CN.9/274 y A/CN.9/285)

Artículo 34 2)

1. El Sr. CHAFIK (Egipto) recuerda que la Comisión ha convenido en que las letras de cambio deben tener un deudor principal; que el deudor principal debía ser el librador (antes de la aceptación de la letra) o el librado (después de la aceptación) y que el deudor principal no puede excluir su propia responsabilidad respecto del pago. Si una persona paga mercancías con una letra de cambio y posteriormente excluye su propia responsabilidad antes de que la letra sea aceptada por el librado, recibirá las mercancías sin haber pagado, en otros términos, se habrá enriquecido injustificadamente. Tal como está redactado actualmente, el artículo 34 2) permitiría al librador excluir su propia responsabilidad respecto del pago una vez que cualquier otro firmante hubiera firmado la letra; en verdad, ésto sólo lo puede hacer después de que el librado firme la letra en señal de aceptación y se convierta de este modo en deudor principal, mientras el librador pasa a ser avalista. Por consiguiente, el orador propone que se enmiende el artículo 34 2) reemplazando las palabras "hay otro firmante que sea o resulte responsable de la letra" por las palabras "la letra lleva la firma del librado".

El Sr. SAMI (Iraq) y el Sr. LIU Benku (China) apoyan la propuesta.

3. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que el texto del proyecto de Convención representa una solución de avenencia entre el sistema del Convenio de Ginebra, con arreglo al cual el librador no puede excluir su responsabilidad respecto del pago, y el sistema seguido en otros países en cuya virtud el librador puede librar una letra sin responsabilidad.

4. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) dice que personalmente no tiene problemas con la redacción actual del texto. Si bien comprende la posición del representante de Egipto, considera que la enmienda propuesta es de alcances demasiado limitados. Parecería que la protección contra el enriquecimiento injustificado podría garantizarse mediante la responsabilidad de otros firmantes, por ejemplo, el avalista del librador o el avalista del librado.

5. El Sr. BARRERA GRAF (México), el Sr. PISEK (Checoslovaquia), el Sr. GRIFFITH (Australia), el Sr. ILLESCAS ORTIZ (España), el Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania), la Sra. ADEBANJO (Nigeria), el Sr. KIM (Observador de la República de Corea) y el Sr. KOCH (Suecia) apoyan la versión actual del texto.

6. La Sra. KAZAKOVA (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) y el Sr. DELFINO CAZET (Uruguay) apoyan también la presente versión, que refleja adecuadamente la práctica actual. De aprobarse la enmienda de Egipto la Convención sería incompatible con la práctica actual.

7. El Sr. SMART (Sierra Leona) dice que, con arreglo al artículo 29, una persona no es responsable por un título salvo que lo haya firmado; por consiguiente, no ve por qué se deba limitar la responsabilidad al librado o el avalista. En el caso de falta de aceptación o pago de una letra, el tomador podrá dirigirse a cualquiera de los firmantes anteriores.

8. El Sr. VASSEUR (Francia) puede aceptar el texto del artículo 34 2) tal como está redactado pero desea que el texto de la cláusula de limitación que figura en la penúltima línea sea "a partir de la fecha en que otro firmante sea o se haga responsable de la letra".

9. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que la mayoría parece preferir que se mantenga la versión actual del artículo 34 2).

Artículo 42 1)

10. El Sr. SAMI (Iraq) dice que el aval a que se ha hecho referencia sólo podrá darse respecto de un librado que haya aceptado la letra de cambio; mientras el librado no acepte la letra, no tiene responsabilidad. Es imposible que se avale una obligación inexistente. Por consiguiente, habría que modificar la redacción del artículo 42 1) para dejar en claro esa circunstancia.

11. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) recuerda que la disposición del artículo 42 1) se insertó después de conocer los resultados de un cuestionario enviado a los bancos comerciales en el sentido de que aun cuando el sistema del Convenio de Ginebra no preveía ese caso, en la práctica podía darse la situación de que se garantizase el pago de un título incluso cuando el librado no hubiese firmado el título y no tuviera por lo tanto responsabilidad.

12. Como no parece haber apoyo para la propuesta del Iraq, se mantendrá el texto en su versión actual.

Artículo 42 2)

13. El Sr. VASSEUR (Francia) propone que el artículo 42 2) incluya una referencia específica al aval otorgado en un documento separado, que es muy común en su país. En el 14.° período de sesiones del Grupo de Trabajo se observó que en la práctica se establecía de esa forma el aval (A/CN.9/273, párr. 111), pero que el artículo 42 2) podría entenderse en el sentido de que prohibía el aval que no apareciera en el título.

14. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pregunta si es realmente necesario que haya una norma especial para regular los acuerdos concertados fuera del título.

15. El Sr. VASSEUR (Francia) señala que el artículo 30 abarca también una situación ajena al título. Si se omite del artículo 42 2) toda mención a un documento separado de aval, se reforzará la idea de que la Convención excluye ese aval.

16. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) dice que todos están de acuerdo en que el aval otorgado mediante acto separado es posible en la práctica y que la Convención no impide que los firmantes contraigan obligaciones no expresadas en el título. La analogía con el artículo 30 señalada por el representante de Francia no es pertinente puesto que este artículo trata de una situación diferente. El texto del artículo 42 2) debe mantenerse tal como está redactado.

17. El Sr. GRIFFITH (Australia) sugiere que se atienda a la preocupación expresada por el representante de Francia incluyendo después de las palabras "El aval" las palabras "del título".

18. La Sra. KAZAKOVA (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) expresa dudas en cuanto a que la propuesta de Francia sea útil en la práctica. Aunque su propósito es dar mayor libertad a los firmantes, de hecho limitaría esa libertad al determinar de antemano el contenido del aval otorgado en un documento separado. En la práctica y con arreglo al Convenio de Ginebra, un aval de ese tipo se diferencia de los avales ordinarios debido a que no es parte del título propiamente tal y puede transferirse ya sea mediante cesión o en la forma que se indique en el propio aval.

19. El presente texto del artículo 42 2) no prohíbe que se otorgue un aval fuera del título y, por consiguiente, no es necesario ni aconsejable modificarlo.

20. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) dice que el sistema del Convenio de Ginebra prevé la posibilidad de un aval separado siempre que en el anverso de la letra de cambio se indique la existencia de ese aval. El aval de ese tipo es una garantía de pago y, desde luego, puede servir para promover una mayor circulación de los títulos.

21. Es difícil imaginar que un aval otorgado fuera del título se considere implícito en el texto actual del artículo 42 2) y, por ello, la oradora aprueba la propuesta de Francia.

22. El Sr. SMART (Sierra Leona) se opone a la propuesta de Francia. Conforme a la práctica actual, los avalistas firman por regla general en el título y son responsables ante todos los firmantes posteriores. Si el proyecto de Convención permite el aval fuera de la letra, los avalistas sólo serían responsables ante las partes inmediatas, lo que es una negación del concepto general de que las letras son negociables.

23. El Sr. ABOUL-ENEIN (Observador del Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano) dice que no es necesario que el artículo 42 2) se refiera al aval otorgado fuera del título. Es

posible que se dé ese tipo de aval, pero no como parte del título. El proyecto de Convención tampoco excluye ese tipo de aval.

24. El Sr. BARRERA GRAF (México) y el PRESIDENTE, hablando en su calidad de representante de la India, apoyan el texto del artículo 42 2) tal como está redactado, por las razones expresadas por el Grupo de Trabajo en su informe (A/CN.9/273, párr. 111).

25. El Sr. KIM (Observador de la República de Corea) dice que en general el proyecto de Convención no se refiere a los acuerdos concertados fuera del título, pero que el artículo 42 2) no excluye de ningún modo el aval otorgado fuera del título. Por consiguiente, apoya la versión actual del texto.

26. El Sr. KOCH (Suecia) apoya la versión actual del texto. En particular, la mención en este artículo del aval otorgado fuera del título induciría a error.

27. El Sr. DELFINO CAZET (Uruguay), el Sr. MAEDA (Japón), el Sr. SZASZ (Hungría) y la Sra. ADEBANJO (Nigeria) apoyan también el artículo tal como está redactado.

28. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que entiende que la Comisión desea aprobar el artículo 42 2), tal como está redactado.

29. *Así queda acordado.*

Artículo 42 6)

30. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) recuerda que el artículo 42 6), que es un texto nuevo, fue redactado para atender a la preocupación expresada en el párrafo 110 del informe del Grupo de Trabajo. De no haber objeciones, entenderá que la Comisión desea aprobar el artículo 42 6).

31. *Así queda acordado.*

Artículo 46

32. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) señala a la atención de la Comisión las deliberaciones sobre el artículo 46 que figuran en los párrafos 112 y 113 del informe del Grupo de Trabajo y agrega que se ha dado una nueva redacción al artículo 46 1) y 2). El nuevo texto del artículo 46 1) dispone que el librador no estará facultado para estipular que la letra no sea presentada para su aceptación en los casos en que esa presentación es obligatoria con arreglo al artículo 45 2).

33. El Sr. ILLESCAS ORTIZ (España) dice que esa exclusión no le plantea problemas pero sí en cambio las expresiones "o antes de que ocurra un acontecimiento determinado" que figuran al final de la primera oración del artículo 46 1). Si un librador está facultado para efectuar la presentación de la letra para su aceptación a condición de que ocurra un acontecimiento, el proyecto de Convención estaría dando a entender que una letra de cambio condicional es valedera, lo que es incompatible con la estipulación del artículo 1 2) *b)* en el sentido de que la letra debe ser incondicional. Por consiguiente, propone que se suprima esa parte de la oración.

34. El Sr. DELFINO CAZET (Uruguay) apoya la versión actual del texto porque refleja tanto el artículo 22 de la Ley Uniforme de Ginebra como la práctica que se sigue en su propio país. Sin embargo, desde un punto de vista teórico está de acuerdo con el representante de España. Personalmente, considera que la intención del texto del artículo 46 1) consiste en hacer referencia a un acontecimiento determinado que no sea un acontecimiento incierto; la redacción podría aclararse agregando después de la palabra "determinado" las palabras "y cierto".

35. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) señala que, de hecho, la intención del Grupo de Trabajo no ha sido la de que el acontecimiento sea cierto. La oración se incluyó debido a que medios comerciales señalaron que en la práctica la aceptación de una letra solía depender de un acontecimiento que podía o no ser cierto, como la llegada de la mercancía.

36. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) apoya la propuesta de que se suprima la oración señalada, que introduce un elemento de condicionalidad.

37. El Sr. LIU Benku (China), observando que el artículo 45 2) *b)* dispone que la letra deberá presentarse para su aceptación cuando se haya librado pagadera a cierto plazo vista, pregunta si al aplazar el librador la fecha de aceptación, según lo autorizado por el artículo 46 1), se aplaza también el plazo para el pago. A su juicio, ello no sería aceptable.

38. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) responde que no ocurriría ello.

39. El Sr. BARRERA GRAF (México) dice que aun cuando el representante de España ha dado argumentos poderosos, no considera que la oración de que se trata introduzca un elemento de condicionalidad en las letras de cambio o que el pago quede subordinado a un acontecimiento incierto. Sólo hace una referencia al aplazamiento de la presentación; al día del vencimiento, la letra deberá presentarse. Por consiguiente, apoya la solución de avenencia del texto actual.

40. El Sr. GUEST (Reino Unido) señala a la atención de la Comisión el comentario al artículo 46 del informe de la Secretaría que figura en el documento A/CN.9/213, donde se explican los motivos por los cuales se incluyó una referencia a un acontecimiento determinado; las consultas con los bancos y las instituciones comerciales hicieron ver que en varios países era práctica corriente el aplazamiento de la presentación, por ejemplo, hasta después de la llegada de las mercancías o hasta después del despacho de aduanas. Por consiguiente, su delegación prefiere el texto actual.

41. En lo que respecta a la cuestión planteada por el representante de China, el orador considera que si se aplaza la presentación para la aceptación y si la letra se ha librado pagadera a un cierto plazo vista, la fecha de pago se aplazará en la misma medida. Por su parte, no considera que ello sea inaceptable.

42. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que para los bancos franceses la versión actual del texto es satisfactoria y por ello apoya ese texto.

43. El Sr. SAMI (Iraq) apoya el texto actual por razones de orden práctico relativas al comercio exterior. De hecho, propone que se confiera el mismo derecho al endosante de una letra, como es el caso en el Convenio de Ginebra. Ello estaría en consonancia con el artículo 40 2).

44. El Sr. SMART (Sierra Leona) prefiere la versión actual del texto. Comprende la posición de la delegación de España, pero sólo en relación con el artículo 51 que trata de la presentación al pago y no en relación con la presentación para la aceptación.

45. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) señala que el artículo 47 *f)* no se refiere en modo alguno a la condición

restrictiva que autoriza el artículo 46 1); además, con arreglo al artículo 50 1) *a)*, no puede haber falta de aceptación de una letra en los casos en que no se ha hecho todavía la presentación debida.

46. En el caso de una letra cuya presentación esté sujeta a una condición, por ejemplo, la llegada de las mercancías, no entiende cómo el tenedor de la letra podrá saber en qué momento hacer valer su acción contra el librador si la mercancía no llega. El representante de México ha señalado que el aplazamiento de la presentación al pago en virtud de una condición, que el librador puede estipular con arreglo al artículo 46 1), suscitaría en la práctica un problema por la fecha fija de vencimiento del título; personalmente, considera que el artículo 46 1) no exige que la letra estipule también, junto con la condición, la fecha de vencimiento.

47. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) explica que cuando el título no estipula la fecha de vencimiento, con arreglo al proyecto de Convención se considera pagadero a la vista.

48. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) dice que su pregunta es justamente cómo puede saber un tenedor cuándo debe exigir el pago.

49. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) señala que el proyecto de Convención no prevé el concepto de un plazo razonable, pero el artículo 51 *f)* establece un plazo fijo de un año para que se haga la debida presentación al pago.

50. De no haber objeciones, entenderá que la Comisión desea aprobar el artículo 46 en su versión revisada por el Grupo de Trabajo.

51. *Así queda acordado.*

Se suspende la sesión a las 11.35 horas y se reanuda a las 12.10 horas.

Artículo 51 h)

52. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) recuerda que las prácticas diferentes seguidas en los países con respecto al pago han suscitado problemas en lo concerniente al concepto de la debida presentación al pago que figura en el artículo 51 *h)*. Como se explica en los párrafos 115 a 117 del documento A/CN.9/273, el Grupo de Trabajo decidió volver a redactar el artículo con el objeto de establecer que se pudiera presentar un título ante una cámara de compensación cuando, según la ley del domicilio de la cámara de compensación o según las normas de dicha cámara, esta presentación se considerase hecha en debida forma. De no haber objeciones, entenderá que la Comisión desea aprobar el texto revisado del artículo 51 *h)*.

53. *Así queda acordado.*

Artículo 66 2) y 3)

54. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) recuerda que, con arreglo al artículo 66, el tenedor de un título podrá, después del vencimiento, reclamar contra cualquier firmante obligado no sólo el importe del título sino también los intereses sobre el importe. Si no se ha estipulado con anterioridad un tipo de interés, éste será determinado sobre la base del artículo 66 2), que lo fija en un "[2] por ciento anual por encima del tipo de interés oficial (tipo bancario) u otro tipo de interés similar apropiado que esté vigente en el principal centro nacional del país donde sea pagadero el título. Si no existe ese tipo de interés, el tipo será del [2] por ciento anual por encima del tipo oficial (tipo bancario) u otro tipo de interés apropiado similar que esté vigente en el principal centro nacional del país en cuya moneda sea pagadero el título. Si no existe ninguno de esos tipos de interés, el tipo de interés será del [ ] por ciento anual". Sin embargo, esa determinación suscita problemas dado que el tipo oficial o bancario no es uniforme en todos los países.

55. El Sr. FELSENFELD (Estados Unidos de América) dice que como en su país no hay ningún tipo que corresponda a los que se señalan en las dos primeras oraciones del artículo 66 2), se tendría que aplicar el tipo determinado en la tercera oración, esto es "[ ] por ciento anual". Por consiguiente, desea saber cuál es el porcentaje que la Comisión se propone especificar en esa oración.

56. El Sr. SAMI (Iraq) propone que se especifique como tipo de interés el oficial, fijado por los centros pertinentes de cada país. Si se especificara una cifra del 2% por encima de ese tipo, los pagos resultantes serían excesivamente altos y no favorecerían los intereses de los países en desarrollo que ya soportan una pesada carga de deuda y altos tipos de interés.

57. El Sr. ABOUL-ENEIN (Observador del Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano) comparte esa opinión.

58. El Sr. GUEST (Reino Unido) no considera que un tipo de interés del 2% por encima del tipo oficial sea poco razonable, sobre todo dado que el tipo comercial es más alto que el tipo oficial en la mayoría de los países. Por ello, sugiere que se eliminen los corchetes de la cifra del 2%.

59. La oración final del artículo 66 2), que preocupa al representante de los Estados Unidos, da lugar a profundas consideraciones. Toda cifra que la Comisión especifique puede ser excesivamente generosa o inútilmente severa, según cuál sea la situación económica a la fecha en que se aplique el interés. Tal vez sería útil adoptar el tipo de interés acordado por los tribunales en sus fallos.

60. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) conviene en que se debe establecer un tipo práctico, pero considera poco probable que haya un tipo fijado judicialmente de aplicación uniforme.

61. En las sentencias dictadas en el Canadá, sobre todo en período de fluctuación de los tipos de interés, se considera que los intereses que paga el tenedor para obtener fondos en lugar de los que perdió por el no pago del título constituyen parte de los perjuicios sufridos por el tenedor. Por consiguiente, sugiere que la Comisión considere como punto de referencia el tipo de interés que debe pagar el tenedor por un préstamo bancario.

62. El Sr. FELSENFELD (Estados Unidos de América) no considera conveniente que se utilice un tipo fijado judicialmente, dado que, en los Estados Unidos por ejemplo, se aplican por lo menos 50 tipos diferentes. A su juicio, el tipo preferencial puede ser otra solución aceptable. El tipo preferencial es establecido por los distintos bancos; a fin de establecer una norma cuantificable, se podría determinar que el tipo fuera igual al interés preferencial de los cinco o siete bancos más importantes de un determinado Estado o del país en su conjunto. En todo caso, el interés preferencial no suele variar en más de un 0,5% de un banco a otro. De hecho, durante períodos prolongados de estabilidad, el tipo preferencial es generalmente uniforme en todo el país.

63. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que, al tratar de determinar un tipo de interés uniforme, la Comisión hace frente a un problema insoluble y ninguna propuesta, por imaginativa que sea, será aceptable para todas las delega-

ciones. El Banco de Francia ha propuesto que todo país, al momento de firmar la Convención, se obligue a establecer un tipo de interés para la aplicación de ese instrumento. Como es imposible establecer un tipo de interés para todos los Estados, esa solución sería útil.

64. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que convendría determinar si en cada país existe un tipo oficial al que la Convención se pueda remitir.

65. El Sr. FELSENFELD (Estados Unidos de América) señala que, en su país, el tipo de interés pagadero después del vencimiento depende del Estado donde se entable la acción.

66. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que tal vez se pueda hacer en el artículo 66 una referencia al tipo de interés que se aplicaría si se exigiera el pago de un título no internacional.

67. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que en el caso de pago tardío, el tipo de interés aplicable en Francia es el oficial, fijado por decreto gubernamental.

68. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) dice que en la República Federal de Alemania no existe un tipo oficial de descuento. El tipo de interés actual es muy bajo y no sería realista a los fines de la Convención. Tampoco existe un tipo judicial oficial; el tipo es determinado en cada caso en la forma señalada por el representante del Canadá. Puede apoyar la propuesta del Canadá; si se aprobara esa propuesta, no tendrá importancia que hubiera un tipo judicial oficial en un determinado país siempre que el texto de la Convención permitiera a los jueces calcularlo. Lo importante es que no sea fijado por el tomador. La última oración del artículo 66 2), tal como está redactada, es inaceptable.

69. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, si se determinara que en caso de pago después del vencimiento existe algún tipo oficial en uso en cada país, quedaría resuelto el problema de la Comisión. Cabe tener presente que en los casos en que se exija el pago de uno o más endosantes, el interés será pagadero en cada oportunidad. La Comisión debe buscar una fórmula para especificar el tipo judicial oficial en cada país y decidir más adelante si ha de ser el del establecimiento comercial del tenedor o del tomador.

70. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) dice que incluso un cambio muy pequeño de redacción del artículo 66 puede tener graves consecuencias. En el Canadá, el tipo judicial oficial es del 5% pero no se aplica casi nunca pues normalmente el tenedor reclama el tipo pagadero por los fondos de sustitución, que varía según las circunstancias del mercado internacional. De este modo, el tipo oficial no es realmente muy importante y sería mejor que se hiciera referencia al tipo aplicado en los fallos judiciales nacionales.

71. La Sra. KAZAKOVA (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que en la Unión Soviética todos los tipos de interés son fijados y aplicados con arreglo a la ley interna. Existen leyes estrictas y detalladas conforme a las cuales el Banco del Estado y otras instituciones establecen los tipos de interés y los intereses aplicables en caso de mora. Esos tipos varían y sólo pueden aplicarse en las operaciones entre organizaciones soviéticas y no a los pagos internacionales. No existe un tipo oficial único. Tampoco existe un tipo judicial especial.

72. El Sr. DRUEY (Observador de Suiza) dice que en Suiza el tipo de interés en caso de pago tardío, que asciende al 5%, se aplica pocas veces porque el demandante casi siempre puede probar que el monto del daño efectivo ha sido mayor.

73. El Sr. GUEST (Reino Unido) dice que la Comisión podría decidir que, si las dos primeras oraciones del artículo 66 2) no fuesen aplicables, el tipo de interés aplicable será un interés comercial razonable. De este modo, el tipo de interés se determinaría conforme a las circunstancias de cada caso. Esta propuesta puede combinarse con la propuesta del Canadá.

74. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) dice que en la Argentina no hay un tipo de interés oficial y que incluso existen tipos diferentes fijados por los bancos en las distintas provincias o Estados; los tribunales fijan normalmente un tipo del 6% en caso de pago tardío, si se prueba que la demora no ha ocasionado un aumento de los gastos. Por su parte, puede apoyar la propuesta del Reino Unido.

75. El Sr. BARRERA GRAF (México) dice que en México existe un tipo oficial pero, al igual que en otros países, se considera demasiado bajo y no suele aplicarse en la práctica. La Comisión podría remitirse al tipo de interés oficial prevaleciente en el país del pago y dar la posibilidad de que el demandante probase en los tribunales que ha sufrido perjuicios mayores.

76. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, si se emplease esa fórmula, sería necesario acudir a un tribunal para obtener el pago de las letras y pagarés internacionales después de su vencimiento, situación que tal vez no sea conveniente.

77. El Sr. FELSENFELD (Estados Unidos de América) dice que al examinar las distintas modalidades existentes en los diferentes países, la Comisión ha encontrado tal vez el denominador común y puede establecer como norma el tipo que se pagaría en el caso de una obligación nacional equivalente. Esa fórmula podría aplicarse en los países en que normalmente el tipo oficial no se aplica si es demasiado bajo y también los países en que existe un tipo oficial fijo. En los Estados Unidos siempre habrá un tipo fijado por los tribunales en la jurisdicción en que se entable la demanda.

Se levanta la sesión a las 13.00 horas.

Acta resumida de la 346a. sesión

Lunes, 30 de junio de 1986, a las 15.00 horas

[A/CN.9/SR.346]

Presidente: Sr. KARTHA (India)

Presidente del Comité Plenario: Sr. VIS (Países Bajos)

Se declara abierta la sesión a las 15.15 horas.

Pagos internacionales ***(continuación)***

a) *Proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales* (continuación) (A/CN.9/273, A/CN.9/274 y A/CN.9/285)

Párrafo 2) del artículo 66 (continuación)

1. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) invita a la Comisión a reanudar el examen de la última oración del párrafo 2) del artículo 66 respecto del tipo de interés aplicable en ausencia de los demás tipos de interés previstos en el artículo 66, párrafo 2).

2. El Sr. GRIFFITH (Australia) dice que un órgano judicial puede determinar un tipo de interés razonable, aunque podría haber alguna incertidumbre mientras el asunto estuviera pendiente de decisión judicial. Bien podría no ser apropiada en todas las jurisdicciones una disposición con arreglo a la cual se estipulara que debe aplicarse el tipo de interés fijado por los tribunales respecto de las obligaciones internas. Un tipo de interés fijo no resulta un arbitrio satisfactorio para la continua vigencia de la convención.

3. El Sr. MACCARONE (Observador de la Federación Bancaria Europea) indica que, a veces, los títulos pagaderos en un país se libran en otro. Un tipo de interés expresado en francos franceses, verbigracia, puede no ser apropiado para un título denominado en dólares de los Estados Unidos. En el proyecto de Convención no debiera estipularse un tipo de interés fijo, pues los tribunales suelen no tener en cuenta esos tipos de interés y establecen otros. El orador apoya la propuesta canadiense de que en el proyecto de Convención se haga referencia al tipo de interés que el acreedor tendría que pagar si se viera obligado a tomar en préstamo la suma de dinero que no se le ha pagado.

4. El Sr. VASSEUR (Francia) manifiesta que su delegación no puede apoyar la propuesta canadiense. Los bancos franceses, en principio, se oponen a un tipo de interés que no esté predeterminado y no están de acuerdo en que los tribunales deban decidir sobre esos tipos de interés. La acción judicial puede dar lugar a dilaciones inaceptables y crear incertidumbre. En Francia, antes de que un tribunal pueda estipular un tipo de interés superior al oficial, es menester probar la falta específica del deudor. Los jueces carecen de facultades discrecionales para determinar los tipos de interés.

5. La propuesta de los Estados Unidos de que el artículo en cuestión haga referencia a un "tipo de interés comercial razonable" implica un elemento de apreciación o juicio. Por cuanto es imprescindible una claridad absoluta, el orador dice que no puede apoyar esa propuesta.

6. El Sr. FELSENFELD (Estados Unidos de América) señala que podría llegarse a una síntesis de opiniones si en el proyecto de Convención se estipulara que el tipo de interés aplicable será el tipo de interés fijado por los tribunales en el lugar de pago del título. En caso de incumplimiento, la pérdida por lo común se producirá en el lugar en el cual debe pagarse el título. Esa solución elimina el problema de determinar qué constituye un tipo de interés razonable.

7. El Sr. GUEST (Reino Unido) dice que deben también tenerse en cuenta otras situaciones, como las previstas en los artículos 25 y 40 y en el inciso *b)* del artículo 67, que pueden dar lugar a acciones judiciales.

8. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) sugiere que el tipo de interés debiera ser el aplicable en las acciones vinculadas con letras de cambio y pagarés en el lugar del pago, que no necesariamente ha de ser el tipo de interés judicial.

9. La Sra. BUURE-HAGGLUND (Observadora de Finlandia) observa que en Finlandia hay un tipo de interés judicial fijado por el Banco Central, que se usa cuando las partes en un negocio han convenido en que debe pagarse interés y no se ha estipulado el tipo de interés. Con todo, existe también un tipo de interés aplicable en caso de incumplimiento, superior al tipo de interés judicial. El artículo 66, párrafo 2), parece referirse al tipo de interés por incumplimiento. Es menester mejorar la redacción del párrafo para aclarar su intención.

10. El Sr. DUCHEK (Austria) pregunta si la propuesta de los Estados Unidos respecto del tipo de interés en el lugar del pago se refiere al tipo de interés que deban pagar los acreedores en ese país en el contexto de las relaciones contractuales internas o en las operaciones vinculadas con letras de cambio. En Austria ambos tipos de interés son muy bajos. En general, abriga dudas respecto de la propuesta y se inclina a apoyar la opinión del representante de Francia de que la referencia a un tipo de interés razonable puede causar incertidumbre y, por lo tanto, resulta inaceptable.

11. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) afirma que, de acuerdo con el texto que se examina, en el caso de una letra de cambio con un librador en los Estados Unidos, un tomador en Austria y un tenedor en Suiza, si el girado negara la aceptación y el tenedor entablara acción judicial contra el tomador, el tribunal austríaco debería aplicar el tipo de interés de los Estados Unidos y no el de Austria.

12. El Sr. FELSENFELD (Estados Unidos de América) manifiesta que el criterio que ha de aplicarse en la tercera oración del artículo 66, párrafo 2), no ha de ser distinto del previsto en la primera oración: que el tipo de interés sea el "que esté vigente en el principal centro nacional del país donde sea pagadero el título".

13. El Sr. GUEST (Reino Unido) hace ver que, en los países obligados por la Ley Uniforme de Ginebra sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales, los tipos de interés son relativamente bajos. En algunos países, en los cuales es relativamente bajo el tipo de interés judicial ordinario, los tribunales podrían condenar al pago de daños y perjuicios por sumas superiores a esos tipos de interés cuando hubiere pérdidas comprobadas. El orador desea saber si la propuesta de los Estados Unidos incluye este último elemento.

14. El Sr. FELSENFELD (Estados Unidos de América) advierte que, cuando para determinar los daños y perjuicios o los tipos de interés no se recurre al tipo de interés bancario de un país y se aplica un tipo de interés distinto, por considerárselo más apropiado, se aplicaría ese último tipo de interés. En consecuencia, puede ser aconsejable incorporar la palabra "realmente" en la nueva redacción.

15. El Sr. KANDIE (Kenya) declara que podría ser útil estatuir un método en virtud del cual el tipo de interés aplicable sea el promedio de los dos o tres tipos de interés más importantes.

16. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) indica que sólo hay dos arbitrios para lograr la uniformidad: estipular la cuantía del interés o bien emplear un método uniforme para determinar el tipo de interés. Afirma el orador que prefiere la segunda alternativa y, por ende, apoya el parecer de que el tipo de interés aplicable sea determinado por los tribunales o por el derecho del lugar del pago. Naturalmente, es inevitable que haya alguna dilación si el objetivo es determinar el perjuicio sufrido por la parte afectada.

17. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pregunta si será comercialmente viable que un tribunal canadiense, por ejemplo, aplique los tipos de interés vigentes en Nueva York.

18. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) contesta que sí.

19. El Sr. VASSEUR (Francia) observa que la referencia a un tipo de interés indeterminado es inconveniente, pues lo que le interesa a un banco en una operación internacional es la cuantía de la pérdida que ha sufrido de resultas de no poder emplear los fondos que no ha cobrado en el mercado internacional. Por lo tanto, propone que los Estados manifiesten al tiempo de la ratificación el tipo de interés que se aplicará en el caso previsto en la última oración del artículo 66, párrafo 2).

20. El Sr. FELSENFELD (Estados Unidos de América) señala que el observador del Canadá ha descrito ya la razón por la cual un tipo único de interés pudiera llegar a no estar en consonancia con la realidad. Debe tratarse de encontrar una norma que sea fácil de verificar por adelantado, pero que conserve un margen de flexibilidad. Por lo tanto, es preferible que el tipo de interés sea el del lugar del pago al producirse el incumplimiento por falta de pago del título. Para atender a la objeción señalada por la delegación de Francia, las partes podrían estipular un tipo de interés en el título al tiempo de concertar el acuerdo.

21. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que se opone a la referencia que figura en las primeras dos oraciones del artículo 66, párrafo 2), a una cifra del 2% por encima del tipo de interés oficial. En algunos casos esa cifra puede representar una enorme suma de dinero.

22. El Sr. GUEST (Reino Unido) explica que, en el Reino Unido, el tipo de interés oficial es el tipo de interés mínimo que el Banco de Inglaterra aplica a los préstamos que concede a instituciones de impecable solvencia. Ese tipo de interés no sería representativo del costo que tendría que solventar el comerciante que tomara un préstamo de su propio banco, ni correspondería tampoco a la pérdida real derivada de una demora en el pago. La cifra del 2% por encima del tipo de interés oficial remunera al acreedor, pues le mantiene en la misma posición en que se habría encontrado si el pago se hubiera hecho oportunamente. Si los tipos de interés son sumamente elevados en algunos países, acaso no pueda alcanzarse ese objetivo.

23. El Sr. MAEDA (Japón) se declara en favor del texto actual, pues indemniza por la demora en caso de incumplimiento posterior al vencimiento.

24. El Sr. SAMI (Iraq) manifiesta que, cuando un acreedor sufra pérdidas de resultas de una demora en el pago, ningún sistema jurídico le impedirá entablar una acción judicial por daños y perjuicios.

25. El Sr. NADER (México) opina que sería más apropiado estipular el tipo de interés por falta de pago en relación con la cuantía insoluta únicamente, ya que una interpretación del artículo 69, párrafo 1), autorizaría el pago parcial. La pena por la falta de pago debiera guardar proporción con el incumplimiento.

26. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, de no haber objeción, referirá los párrafos 2) y 3) del artículo 66 y el párrafo 12 del documento A/CN.9/285 a un grupo de redacción compuesto por las delegaciones del Canadá, los Estados Unidos, Francia, Iraq, Kenya, México y el Reino Unido.

27. *Así queda acordado.*

Párrafo 3) del artículo 68

28. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) sugiere que, por cuanto el problema del *ius tertii* ya se ha examinado en el contexto del párrafo 3) del artículo 25, debiera mantenerse el párrafo 3) del artículo 68.

29. *Así queda acordado.*

Inciso a), *párrafo 4), artículo 68*

30. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) indica que, como se explica en el párrafo 122 del documento A/CN.9/273, el Grupo de Trabajo ha resuelto que debe incluirse un nuevo párrafo *a bis)* respecto de los títulos pagaderos a plazos en fechas sucesivas.

31. El Sr. MAEDA (Japón) pregunta en qué forma, cuando el título ha de pagarse a plazos en fechas sucesivas por una parte distinta del girado, aceptante o suscriptor, podrá esa parte ejercer una acción contra tenedores anteriores en caso de pagos parciales. A fin de atender a esa dificultad, acaso haya que añadir al inciso *a bis)*, párrafo 4), del artículo 68 una disposición del tenor del inciso *b)*, párrafo 4), del artículo 69. El orador dice que redactará una disposición de ese tenor.

Párrafo 1) del artículo 69

32. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) expresa que ha sido opinión unánime del Grupo de Trabajo que el tenedor no esté obligado a aceptar un pago parcial. Por lo tanto, ha conservado el artículo en su forma actual. De no haber objeciones, interpretará que los representantes y observadores concuerdan con ese parecer.

33. *Así queda acordado.*

Se suspende la sesión a las 16.30 horas y se reanuda a las 17.05 horas.

Organización de los trabajos

34. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que la Comisión ha concluido el examen de los trabajos realizados por el Grupo de Trabajo en sus períodos de sesiones celebrados el año anterior en Nueva York y Viena. La Comisión examinará los textos que le han referido los grupos de trabajo y de redacción a medida que se vaya disponiendo de ellos.

35. El orador añade que es su deseo sugerir que, si las delegaciones tuvieran reservas serias en cuanto a los artículos

que la Comisión no ha examinado, lo hagan saber a la secretaría, de modo que puedan examinarse dichos artículos. Asimismo, las delegaciones podrán presentar nuevas propuestas respecto de los artículos que se hayan examinado y respecto de los cuales existan diferencias de opinión. Si no hubiera peticiones de que se examinen artículos que no se han discutido, el proyecto de Convención podrá considerarse aprobado.

36. *Así queda acordado.*

37. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) manifiesta que durante la semana en curso se celebrará una reunión oficiosa de los Estados Partes en el Convenio de Ginebra de 1930 estableciendo una Ley uniforme referente a las letras de cambio y pagarés a la orden y en el Convenio de Ginebra de 1930 destinado a reglamentar ciertos conflictos de leyes en materia de letras de cambio y pagarés a la orden con otros Estados interesados, a fin de examinar problemas que podrían plantearse en caso de aprobarse el proyecto de Convención. En dicha reunión participarán las siguientes delegaciones: Austria, Bélgica, Brasil, Dinamarca, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Italia, Japón, Luxemburgo, Mónaco, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, República Democrática Alemana, Suecia, Suiza y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, así como también la República Federal de Alemania.

38. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión), refiriéndose a la cuestión del vínculo entre los convenios de Ginebra y el proyecto de Convención, dice que, si los Estados partes en el Convenio de Ginebra desearan pasar a ser Partes en el proyecto de Convención, tendrían que adoptar las providencias necesarias. Sin embargo, luego de examinar el asunto, acaso lleguen a la conclusión de que en realidad no existe incompatibilidad entre ambos textos.

Se levanta la sesión a las 17.35 horas.

Acta resumida de la 347a. sesión

Martes, 1 de julio de 1986, a las 15.00 horas

[A/CN.9/SR.347]

Presidente: Sr. KARTHA (India)

Presidente del Comité Plenario: Sr. VIS (Países Bajos)

Se declara abierta la sesión a las 15.10 horas.

Pagos internacionales *(continuación)*

a) *Proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales* (continuación) (A/CN.9/273, A/CN.9/274 y A/CN.9/285)

Párrafo 10) del artículo 4 (continuación)

1. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América), hablando también en nombre de la delegación del Canadá, propone que la primera oración del párrafo 10) del artículo 4 rece como sigue: "El término firma incluye la firma manuscrita o la puesta mediante facsímile". Esa redacción iría seguida por la definición de "firma falsificada", que no se modificaría; se suprimiría el artículo X.

2. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) afirma que a su delegación no le satisface la redacción actual del artículo 4, párrafo 10), ni la reserva que figura en el artículo X. El orador se inclina a favor de la propuesta de transacción que acaba de presentar el representante de los Estados Unidos de América.

3. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pregunta si la firma que se estampe mediante sello, usada en muchos países, será inválida de aprobarse la propuesta del Canadá y los Estados Unidos.

4. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que será válida, en tanto y en cuanto pueda interpretarse que un sello representa una firma facsimilar.

5. El Sr. GUEST (Reino Unido) pregunta si el sello de un banco, que a veces va acompañado por iniciales, o la práctica china de utilizar el sello *chop* en los títulos serían aceptables si la Comisión aprobara la propuesta.

6. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) manifiesta que un sello será aceptable si es facsimilar. Además, aunque no está familiarizado con la práctica china, cree que esos sellos se pueden considerar firmas facsimilares. Sin embargo, un sello que sólo llevara el nombre de una empresa sería insuficiente, pues no protegería contra la falsificación.

7. El Sr. LIU Benku (China) observa que, por cuanto en su país está muy difundida la práctica de emplear sellos, a China le será muy difícil aceptar la propuesta.

8. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pregunta si el sello chino reemplaza a la firma y, en caso afirmativo, si el sello puede considerarse como firma facsimilar.

9. El Sr. LIU Benku (China) hace ver que el sello *chop* puede emplearse para estampar firmas facsimilares.

10. El Sr. VASSEUR (Francia) expresa que la definición de "firma" que se acaba de proponer constituye un paso atrás. Menciona el párrafo 10 del documento A/CN.9/279, en el cual figura una definición aceptable de firma. La definición propuesta por el Canadá y los Estados Unidos es excesivamente restrictiva y discrepa no sólo con la práctica francesa, sino también con la práctica mundial en general.

11. El Sr. GRIFFITH (Australia) declara que el uso de la palabra "incluye" confiere a la definición un carácter más inclusivo que restrictivo.

12. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) observa que se ha escogido cuidadosamente la palabra "incluye" por tratarse de un término no excluyente. Es muy difícil predecir qué se considerará firma aceptable en el siglo XXI. El orador aclara que su intención ha sido que se dé aprobación expresa a sólo dos variedades de firma, dejando latitud para futuras modificaciones de las leyes y los usos.

13. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pregunta si un título en el cual figure una firma perforada, librado al día siguiente de la entrada en vigor de la Convención, será aceptable.

14. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que esa firma no quedará autorizada expresamente por la definición de "firma" que figura en la propuesta. Con todo, dada la posibilidad de cambios en la legislación y en los usos, esas firmas acaso resulten más aceptables en lo futuro.

15. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) expresa que las partes en la negociación de las letras de cambio internacionales tienen derecho a hacer averiguaciones respecto de la autenticidad de la firma de los demás endosantes. La propuesta no representa un paso atrás, sino una transacción que permitiría suprimir el artículo X.

16. La Sra. ADEBANJO (Nigeria) manifiesta que, si la propuesta significa que serán aceptables todos los tipos de firmas, aparentemente la Comisión estaría conservando el artículo 4, párrafo 10), sin un cambio sustantivo en su significado, pero suprimiendo el artículo X.

17. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) afirma que, si la propuesta autorizara todas las demás especies de firma, su delegación no hubiera estado de acuerdo con ella. La palabra "incluye" se ha empleado con el fin de dar cabida a otras modalidades de la firma de puño y letra o de las firmas facsimilares o a algo similar a esos dos medios de firma.

18. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) declara que la palabra "incluye" se ha empleado para atender a posibles cambios en la legislación o la práctica. Ha sido su intención que la firma facsimilar sea aceptable como firma, con prescindencia de la legislación vigente en cualquiera de los países que puedan pasar a ser partes en la Convención.

19. El Sr. SAMI (Iraq) advierte que su delegación interpreta que la palabra "incluye" se aplica a todo tipo de firma y que el texto propuesto está en consonancia con las disposiciones de la Convención que confieren a todos los países el derecho a aplicar su legislación nacional en materia de firma. Si ésa es la intención de la propuesta, su delegación estima que el artículo X es superfluo.

20. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) dice que la definición específica de firma debe limitarse a la firma de puño y letra o a un facsímile de ésta, y que debe definirse qué se entiende por facsímile.

21. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) sugiere que las delegaciones de la República Federal de Alemania, el Canadá y los Estados Unidos de América redacten un nuevo texto para que la Comisión pueda examinarlo.

22. *Así queda acordado.*

Párrafo 2) del artículo 8

23. El Sr. MAEDA (Japón) manifiesta que la situación prevista en el artículo 8, párrafo 2), presumiblemente no ocurra con frecuencia y, en vista de las dificultades que el texto crearía a los países de tradición romanista, propone suprimir o revisar la disposición para aclarar sus efectos jurídicos.

24. El Sr. ANGELICI (Italia) apoya la propuesta japonesa.

25. El Sr. GUEST (Reino Unido) se declara en favor de conservar el texto actual. La norma es útil y debiera retenerse.

26. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) expresa que, de no haber otro apoyo a la propuesta japonesa, se mantendrá el texto existente.

27. *Así queda acordado.*

Artículo 11

28. El Sr. ILLESCAS ORTIZ (España) propone añadir un párrafo con arreglo al cual el tenedor pueda completar el título sólo antes de su vencimiento. Esa adición aclararía el proyecto de la Convención. Si está incompleto al tiempo del vencimiento, el título no será ya una letra de cambio o un pagaré.

29. El Sr. VASSEUR (Francia) observa que en Francia el librador de una letra de cambio pagadera a la vista suele remitir el título a un banco para descontarlo. El librador no indica en el título el nombre del beneficiario y el banco estampa su sello en el lugar reservado al beneficiario. El orador pregunta si la propuesta española impediría a los bancos estampar su sello sobre el título.

30. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) advierte que, con arreglo al proyecto de Convención, la última fecha de vencimiento posible de un título pagadero a la vista es al año de la fecha de su liberación.

31. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) dice que la fecha de vencimiento de un título pagadero a la vista es la fecha de su presentación al pago.

32. El Sr. GRIFFITH (Australia) opina que la adición propuesta al artículo 11 es innecesaria.

33. El Sr. DRUEY (Observador de Suiza) afirma que, si el título se puede transferir después del vencimiento, bien debe ser posible completarlo después del vencimiento.

34. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) declara que, de no haber apoyo a la propuesta española, se conservará el texto existente.

35. *Así queda acordado.*

Artículo 28

36. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) expresa que, en los Estados Unidos, se presume que el tenedor es tenedor de buena fe hasta que se plantea una excepción; a partir de ese momento, la carga de probar su desconocimiento de la excepción recae sobre quien invoca la condición de tenedor de buena fe. Si hiciera recaer la carga de probar el conocimiento en un firmante distinto del que desea aducir falta de conocimiento, el artículo 28 será conceptualmente difícil de aceptar y casi imposible de aplicar desde el punto de vista del procedimiento.

37. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) manifiesta que ha sido intención del Grupo de Trabajo que el artículo signifique que, cuando un firmante opone una excepción o entabla acción, el obligado al cual se le exige el pago pueda ampararse en su condición de tenedor protegido o en su falta de conocimiento de la excepción. El demandante, en ese caso, tendrá que demostrar que el obligado o bien sabía de la excepción o no era un tenedor protegido. El artículo 28 pone la carga de la prueba en quien solicita el pago.

38. El Sr. GUEST (Reino Unido) observa que la Ley sobre la letra de cambio del Reino Unido dispone que todo tenedor de un título será considerado *prima facie* tenedor legítimo. Esa disposición no crea dificultades y refuerza la negociabilidad de los instrumentos. Por lo tanto, opina que debe conservarse el artículo 28.

39. El Sr. VASSEUR (Francia) expresa que los bancos franceses conceden gran importancia al artículo 28. A decir verdad, si se lo suprimiera, los bancos instarían al Gobierno francés a no suscribir el proyecto de Convención.

40. El Sr. SAMI (Iraq) apoya la conservación del artículo 28, pues se conforma al régimen jurídico iraquí.

41. El Sr. ABOUL ENEIN (Observador del Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano) dice que el artículo 28 refleja un principio general de amplia aceptación y, por tanto, se lo debiera conservar en su forma actual.

42. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) declara que no insistirá en su objeción.

43. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) sugiere que se conserve el artículo 28.

44. *Así queda acordado.*

Párrafo 1) del artículo 34

45. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) opina que no hay razón para incluir la palabra "posterior" en el párrafo 1) de los artículos 34 ó 40 y, por lo tanto, propone suprimirla.

46. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) expresa que la palabra "posterior" debe mantenerse en el artículo 40, párrafo 1), en virtud del cual el endosante se compromete a pagar a todos los firmantes posteriores a él, pero no a los firmantes que le preceden. Se la debe suprimir del artículo 34, párrafo 1), pues el librador es el iniciador del título y todos los firmantes le siguen en el tiempo.

47. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) declara que apoya la propuesta canadiense.

48. El Sr. SMART (Sierra Leona) apoya la propuesta del observador de la República Federal de Alemania. Sin embargo, la palabra "posterior" debe sustituirse por la palabra "anterior".

49. El Sr. GUEST (Reino Unido) señala que es erróneo el párrafo 2 del comentario al artículo 34, párrafo 1) (A/CN.9/213).

50. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) expresa que el comentario en cuestión es ciertamente inexacto. Con todo, suprimir la palabra "posterior" podría crear el riesgo de incluir al avalista del librador entre los firmantes beneficiados por la responsabilidad del librador.

Se suspende la sesión a las 16.30 horas y se reanuda a las 17.00 horas.

51. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) sugiere que, para proteger al posible avalista de un endosante, las palabras "firmante posterior" que figuran en el artículo 34, párrafo 1), deben sustituirse por las palabras "endosante, o a cualquier avalista del endosante". También se modificaría la redacción del párrafo 1) de los artículos 35 y 40.

52. El Sr. VASSEUR (Francia) señala que más claro sería decir "o a cualquier firmante posterior responsable".

53. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) observa que esa redacción obligaría a modificar el significado del término "firmante" definido en el artículo 4, párrafo 8).

54. El Sr. GUEST (Reino Unido) apoya la propuesta del Presidente respecto del cambio en los artículos 34 y 35. En el artículo 40, párrafo 1), con todo, debe conservarse el concepto de endosante posterior.

55. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) concuerda con dicha sugerencia. De no haber objeciones, interpretará que se aprueba su propuesta respecto del párrafo 1) de los artículos 34 y 35.

56. *Así queda acordado.*

Párrafo 1) del artículo 38

57. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) dice que el título incompleto a que se hace referencia en el artículo 38, párrafo 1), no es el mismo título definido en el artículo 11, párrafo 2), porque este último no se aplica en el caso de un título incompleto aceptado antes de haber sido suscrito. Debe modificarse el artículo 38, párrafo 1), para remitir al artículo 11, párrafo 2), y estatuir que éste se aplicará.

58. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) advierte que el artículo 38 aparentemente es incongruente con el artículo 11: en virtud del artículo 38, la aceptación tendría lugar antes de que el título hubiera sido completado; en cambio, en virtud del artículo 11, el título sólo podría completarse si ha sido firmado por el librador.

59. El Sr. GUEST (Reino Unido) hace ver que el problema aparentemente es un mero tecnicismo. En una situación en la cual el librador no ha firmado el título y luego éste es aceptado por otro firmante, el título no se considera tal en virtud de la Convención. El artículo 38 confiere validez a la aceptación en esa situación. Una situación enteramente distinta se plantea cuando los títulos incompletos firmados por un librador pueden ser aceptados sin completarse.

60. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) declara que retira su objeción, porque le resulta claro ahora que el título incompleto mencionado en el artículo 38 no es el mismo que se define en el artículo 11.

61. El Sr. DRUEY (Observador de Suiza) lamenta que el observador de la República Federal de Alemania haya retirado su propuesta, porque parece existir un problema sustantivo. Es frecuente que la aceptación se gestione antes de que el librador haya firmado el título, y hay que proteger tanto al aceptante como al librador. Por lo tanto, estima que la aplicación del artículo 11, párrafo 2), a esa situación es una valiosa sugerencia.

62. El Sr. MACCARONE (Observador de la Federación Bancaria Europea) dice que el artículo 38 tiene por objeto prever la posibilidad de aceptación antes de que se libre el título. El artículo 11, por consiguiente, nada tiene que ver con el artículo 38. Quizás la palabra "incompleto" sea engañosa. En el artículo 11 la expresión "título incompleto" es un termino jurídico, en tanto que en la situación contemplada en el artículo 38 el título está realmente incompleto.

63. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) observa que el artículo 11, sin embargo, es importante para determinar la responsabilidad del aceptante si después de que éste ha aceptado se completa el título en una forma no autorizada.

64. El Sr. MACCARONE (Observador de la Federación Bancaria Europea) advierte que hay riesgo en firmar un título antes de su existencia, riesgo del cual el aceptante está bien al tanto.

65. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) indica que el artículo 11, por lo tanto, es pertinente en el contexto del artículo 38, párrafo 1).

66. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) piensa que sería aconsejable referir la cuestión a un grupo de redacción.

67. El Sr. GUEST (Reino Unido) estima que debe conservarse la redacción actual del artículo 38, párrafo 1).

68. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, de no haber objeciones, interpretará que la Comisión desea conservar la redacción actual del artículo 38, párrafo 1).

69. *Así queda acordado.*

Párrafo 10) del artículo 4 (continuación)

70. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) observa que las delegaciones de la República Federal de Alemania, el Canadá y los Estados Unidos de América han propuesto enmendar del siguiente modo el artículo:

"El término firma designa la firma manuscrita o la puesta mediante facsímile o cualquier otro medio que produzca el equivalente de una autenticación, y el término firma falsificada comprende la firma estampada mediante el uso ilícito o no autorizado de cualquiera de esos medios;"

71. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que desea aclarar que él interpreta que las palabras "o cualquier otro medio" significan "o cualquier otro medio no manuscrito".

72. El Sr. DRUEY (Observador de Suiza) y la Srta. BUURE-HAGGLUND (Observadora de Finlandia) dicen que apoyan la nueva redacción propuesta.

73. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá), en respuesta a la cuestión planteada por el observador de la Federación Latinoamericana de Bancos al respecto de la posible validación de los mensajes del sistema SWIFT con arreglo al proyecto de Convención, declara que esos mensajes presumiblemente no se considerarán títulos en virtud del proyecto de Convención, debido al tipo de texto de que se trata y no porque la firma en cuestión no reúna las condiciones estatuidas.

74. El Sr. MACCARONE (Federación Bancaria Europea), refiriéndose al punto señalado por el representante de la Federación Latinoamericana de Bancos, dice que ese problema ya ha sido resuelto en la versión más reciente de las Reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios.

75. El Sr. LIU Benku (China) y el Sr. GUEST (Reino Unido) apoyan la nueva redacción propuesta.

76. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania), respondiendo a una cuestión planteada por el representante de Australia en cuanto a las firmas en la forma de un timbre o de un sello o a la impresión de un timbre, dice que actualmente es imposible señalar con exactitud las modalidades que quedarían comprendidas en el proyecto de Convención. La redacción propuesta tiene por objeto dejar abierta la posibilidad de nuevas invenciones. Los tribunales, los firmantes mismos o el derecho nacional tendrán que determinar con precisión cuáles han de ser las modalidades comprendidas en el proyecto de Convención.

77. El Sr. GRIFFITH (Australia) observa que, luego de oír la explicación dada por el observador de la República Federal de Alemania, está en condiciones de dar su apoyo a la nueva redacción propuesta.

78. La Sra. ADEBANJO (Nigeria) manifiesta que el texto propuesto constituye un mejoramiento.

79. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) expresa que, de no haber objeciones, interpretará que la Comisión desea aprobar la nueva redacción del párrafo 10) del artículo 4 propuesta por la República Federal de Alemania, el Canadá y los Estados Unidos de América y suprimir el artículo X.

80. *Así queda acordado.*

Se levanta la sesión a las 18.00 horas.

Acta resumida de la 348a. sesión

Miércoles, 2 de julio de 1986, a las 10.00 horas

[A/CN.9/SR.348]

Presidente: Sr. KARTHA (India)

Presidente del Comité Plenario: Sr. VIS (Países Bajos)

Se declara abierta la sesión a las 10.15 horas.

Pagos internacionales *(continuación)*

a) *Proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales* (continuación) (A/CN.9/213, A/CN.9/269, A/CN.9/273, A/CN.9/274 y A/CN.9/285 y A/39/17)

Párrafo 1) del artículo 38 (continuación)

1. El Sr. DRUEY (Observador de Suiza) dice que el párrafo 1) del artículo 38 plantea dos problemas: uno de fondo y otro de redacción. Con respecto al primero, sugiere que en el párrafo 2) del artículo 11 se proteja al librado lo mismo que al librador. Un título incompleto —uno que no haya sido firmado todavía por A, el librador— puede ser presentado a B, el librado (un banco con el cual A tenga cuenta), en cuyo caso el librado no vacilará en aceptar la letra. Sin embargo, posteriormente, otra persona —un empleado de A que no tenga crédito o cuenta con el librado— puede firmar la letra, convirtiéndose así en el librador. El título puede también ser incompleto porque en él no se especifica el monto. Con respecto al problema de redacción, señala que la frase "título incompleto" tiene en el párrafo 1) del artículo 38 un significado diferente del que tiene en el párrafo 1) del artículo 11.

2. Ambos problemas podrían resolverse modificando el párrafo 1) del artículo 11 del siguiente modo: "Un título incompleto que cumpla los requisitos establecidos en el inciso *a)* del párrafo 2) del artículo 1 y lleve la firma del librador o del librado, o los establecidos en los incisos *a)* y *f)* del párrafo 3) del artículo 1 . . .".

3. El Sr. MACCARONE (Observador de la Federación Bancaria Europea) dice que no puede aceptar la propuesta: únicamente el librador puede crear el título. Su firma es uno de

los requisitos enumerados en el artículo 1. Sugerir que un título incompleto puede ser el que sólo está firmado por el librado es teóricamente incorrecto, pues en esas circunstancias no hay título.

4. El Sr. SMART (Sierra Leona) dice que está de acuerdo, aunque simpatiza con el argumento presentado por el observador de Suiza. Si el librado acepta un título que no lleva la firma del librador, la responsabilidad es suya.

5. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) apoya la propuesta de Suiza. El razonamiento del observador de la Federación Bancaria Europea puede ser correcto en abstracto, pero no se ajusta a lo que sucede en la práctica. No es infrecuente que un librado acepte un título no firmado por el librador, y en la Convención debe tenerse en cuenta esa práctica. El problema podría resolverse enmendando el párrafo 1) del artículo 38 en la forma que él sugirió el día anterior; sin embargo, prefiere la propuesta que acaba de presentarse.

6. El Sr. ABASCAL (México) apoya igualmente y por la misma razón la propuesta de Suiza. Sugiere que, en vez de mencionar al "librado", la Convención se refiera al "aceptante", ya que al firmar el título el librado lo acepta.

7. El Sr. PISEK (Checoslovaquia) dice que un título incompleto es simplemente aquel en que falta alguno de los elementos requeridos en el artículo 1. No es necesario especificar cuál es. A su juicio, "incompleto" podría tener un significado diferente en el artículo 11 y en el artículo 38.

8. El Sr. SAMI (Iraq) dice que la propuesta de Suiza estaría en total contradicción con el sistema jurídico de su país, en el que sólo el librador puede crear una letra de cambio. El artículo 11 debe mantenerse en su forma actual.

9. El Sr. ANGELICI (Italia) dice que el librado debe ser protegido y que esa protección debe darse con arreglo al artículo 11. Apoya el fondo de la propuesta de Suiza, si bien considera que podría redactarse de modo algo diferente.

10. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) apoya la enmienda de Suiza, que concuerda con la práctica chilena.

11. El Sr. DUCHEK (Austria) dice que apoya el fondo de la propuesta de Suiza.

12. El Sr. GUEST (Reino Unido) dice que está dispuesto a aceptar la propuesta.

13. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario), hablando en su calidad de representante de los Países Bajos, dice que debe requerirse la firma del librador. Esta cuestión puede ser académica, ya que es evidente que no puede existir una letra de cambio internacional hasta que haya sido firmada por el librador. Sin embargo, le gustaría examinar muy atentamente la propuesta de Suiza, a fin de determinar si se aplica exclusivamente al caso mencionado en el párrafo 1) del artículo 38.

14. Hablando en su calidad de Presidente del Comité Plenario, dice que la finalidad original del párrafo 1) del artículo 38 fue establecer la norma de que el librado pueda aceptar válidamente una letra antes de que haya sido firmada por el librador. Un miembro del Grupo de Trabajo ha dicho que, en tal caso, la letra sería un título incompleto. Nunca se ha tenido la intención de que en el artículo 11 se estableciera, como da a entender el observador de Suiza, la norma de que el librado puede crear un título internacional incipiente.

15. Por las declaraciones que ha escuchado, llega a la conclusión de que existe apoyo a la propuesta de Suiza. Por consiguiente, toma nota de que la Comisión acepta la enmienda y pide que se presente por escrito un texto preciso.

Artículo 48

16. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que le gustaría que en el artículo 48 se previera la demora, que ya se prevé en los párrafos 1) de los artículos 52, 58 y 63. En vez de decir que, si hubiere demora en la presentación para la aceptación, esa presentación quedará dispensada, podría ser más útil exigir que se haga la presentación, aunque sea después del plazo especificado en la letra. En caso contrario, le gustaría saber la razón de la diferencia con respecto a los otros tres artículos.

17. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) señala que, en el caso de una letra pagadera, por ejemplo, a 30 días vista, en el inciso *e)* del artículo 47 se requiere que esa letra se presente en el plazo de un año de la fecha en que haya sido librada. Tal como está redactado actualmente, el artículo 48 requeriría que, si por cualquier razón la letra no pudiera ser presentada para su aceptación dentro de ese plazo, fuera considerada desatendida por falta de aceptación; así se pondría en marcha una acción de regreso. Según la sugerencia hecha por el representante de los Estados Unidos, si esa letra no pudiera ser presentada en el plazo de un año, el tenedor no tendría una acción de regreso válida inmediata.

18. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que el librado —un banco, por ejemplo— precisaría normalmente alguna notificación si un título fuera a ser presentado para su pago en otra moneda o por una suma excepcionalmente alta. Sería conveniente que ese título fuera presentado primeramente para la aceptación, y pagado más adelante.

19. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, si ha transcurrido ya un año desde la fecha en que se libró o suscribió el título, no parece que debiera ser necesario esperar más. Si, por ejemplo, no fue posible presentar una letra al pago por estarse librando una guerra, es seguramente razonable que, tras un año, se considere que la letra ha sido desatendida y es pagadera por el librador. Lo mismo se aplica en el caso de una letra pagadera en una fecha fija; con arreglo al proyecto de Convención, la letra podría presentarse a la aceptación hasta esa fecha; si no fuera presentada, sería pagadera a su vencimiento.

20. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que es inquietante que, en una situación en que un librado podría ser capaz de cumplir sus obligaciones, el hecho de que el tenedor no se puso en contacto con el librado dé lugar a derechos contra el librador. Cree que el contrato del librador subyacente a un título presupone que debe intentarse obtener el pago primeramente del librado; es insatisfactorio que, si no puede llegarse al librado, el librador tenga que pagar.

21. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que esa situación prevalece en todos los sistemas jurídicos. La presentación para la aceptación es opcional y, si la letra no puede ser presentada, la responsabilidad recae en el librador.

22. El Sr. SAMI (Iraq) dice que su delegación apoya la opinión de que la redacción empleada en el párrafo 1) del artículo 52 debe incorporarse al inciso *b)* del artículo 48. La redacción del artículo 52 es específica y evidente para cualquiera, pero el artículo 48 deja lugar para numerosas interpretaciones.

23. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que debe señalarse que, si no hay la debida presentación al pago, las partes que son responsables secundariamente quedan liberadas de sus obligaciones. Por consiguiente, es necesaria una disposición que excuse la demora.

24. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que es anómalo que, en el caso de una letra con un vencimiento determinado, si el tenedor, por razones ajenas a su voluntad, no puede ponerse en contacto con un banco hasta después del vencimiento, con arreglo al proyecto de Convención pueda dirigirse al endosante inmediato, así como el librador.

25. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) dice que su delegación apoya plenamente la redacción actual del artículo 48. No siempre es obligatorio que una letra sea presentada a la aceptación; considera que el plazo de un año establecido en el inciso *e)* del artículo 47 es razonable; en otro caso, podrían llegar a confundirse aceptación y pago. No ve incongruencia alguna entre el artículo 48 y otros artículos del proyecto de Convención. Las situaciones a que se refieren los artículos 52 y 58 son bastante diferentes, y no están relacionadas con la obligación de presentar una letra a la aceptación, ya que tratan de la demora en la presentación al pago y la demora en el protesto. Desde el punto de vista del sistema jurídico chileno, el artículo 48 es bastante razonable y equilibrado.

26. El Sr. ANGELICI (Italia) dice que la utilización de redacciones diferentes en los artículos 48 y 52 puede dar lugar a incertidumbres de interpretación y llevar posiblemente a la conclusión de que han de seguirse criterios subjetivos en el artículo 48 y criterios objetivos en el artículo 52.

27. Por consiguiente, sugiere que el texto del inciso *b)* del artículo 48 sea el siguiente: "Cuando, debido a circunstancias ajenas a la voluntad del tenedor y que éste no pudo evitar ni superar, no pueda efectuarse la presentación para la aceptación en el plazo estipulado a tal efecto".

28. El Sr. SAMI (Iraq) dice que la propuesta de Italia es muy lógica y razonable; hay que seguir criterios objetivos en el artículo 48.

29. El Sr. ILLESCAS ORTIZ (España) y el Sr. DELFINO CAZET (Uruguay) dicen que apoyan la propuesta de Italia, ya que daría más seguridad al proyecto de Convención.

30. El Sr. GRIFFITH (Australia) dice que prefiere el texto actual; es sencillo y directo y refleja las legislaciones inglesa y australiana sobre letras de cambio. No es necesariamente conveniente que en el texto se mencione si las circunstancias fueron o no ajenas a la voluntad del tenedor o pudieron ser evitadas o superadas.

31. El Sr. VENKATRAMIAH (India) y el Sr. GOH (Singapur) dicen que apoyan el texto actual del inciso *b)* del artículo 48.

32. El Sr. GUEST (Reino Unido) dice que apoya el texto actual del artículo 48. Las palabras "con diligencia razonable" se utilizan en los artículos 58 y 63, y sería difícil en una fase tan adelantada comenzar a insertar disposiciones más complejas.

33. El Sr. DUCHEK (Austria) dice que en el comentario del documento A/CN.9/213 no se indica claramente por qué en situaciones comparables se utiliza un criterio objetivo en el artículo 52 y un criterio subjetivo en el artículo 48. En ambos casos debe utilizarse el mismo criterio, y un criterio objetivo es siempre preferible a otro subjetivo. Por consiguiente, apoya la propuesta de Italia.

34. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que el Grupo de Trabajo ha considerado siempre que la presentación para la aceptación es diferente de la presentación para el pago, y que deben aplicarse criterios diferentes.

35. El Sr. SMART (Sierra Leona) dice que su delegación apoya el texto actual; es sencillo y directo, y se ajusta al sistema jurídico de Sierra Leona.

36. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que no es conveniente que la Comisión se divida en dos bandos correspondientes a los países de tradición romanista y a los de *common law*. No debe rechazarse una disposición únicamente porque no se ajuste a la legislación de uno u otro país.

37. El Sr. DRUEY (Observador de Suiza) dice que, en el ejemplo mencionado por el representante del Reino Unido, los artículos 58 y 63 contienen ambos la redacción que figura en el párrafo 1) del artículo 52. Hay siempre un criterio objetivo en un caso en el que algo debió hacerse y no se hizo. La "diligencia razonable" se aplica cuando deja de haber una causa para la demora, como en el párrafo 1) del artículo 52. La presentación para la aceptación es un caso en que había que hacer algo. Por consiguiente, apoya la propuesta de Italia.

38. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) señala que en el Convenio de Ginebra se utiliza la expresión "sin demora"; la expresión "diligencia razonable" se acerca mucho a ese concepto.

Se suspende la sesión a las 11.35 horas y se reanuda a las 12.20 horas.

39. El Sr. GUEST (Reino Unido) dice que los artículos en cuestión han sido examinados detalladamente por el Grupo de Trabajo y que espera que se mantenga el texto actual. Comprende las razones de la propuesta de los Estados Unidos, y es difícil justificar la omisión en el artículo 48 de un párrafo similar al párrafo 1) del artículo 52. Evidentemente, la norma establecida en el artículo 48 y en el párrafo 1) del artículo 50 puede ser dura en algunas circunstancias, pero es justificable porque impide la prolongación del período de un año a partir de la fecha de la letra. La propuesta de los Estados Unidos puede tener algunas ventajas con respecto al plazo establecido en el inciso *f)* del artículo 47. Incluso en ese caso, es discutible la necesidad de abarcar una situación muy excepcional, en la que el librador estipule que una letra sea aceptada en un plazo breve.

40. Le resulta difícil aceptar la propuesta del representante de Italia, que requeriría cambios no sólo en el inciso *b)* del artículo 48, sino también en el párrafo 1) del artículo 50 y posiblemente en el inciso *a)* del párrafo 2) del artículo 63. Apoya el requisito de la diligencia razonable incluido en el texto actual del inciso *b)* del artículo 48 porque abarca dos situaciones: una que implica un impedimento de fuerza mayor y otra en la que, por ejemplo, no pueda hallarse al librado, o a un endosante a quien deba notificarse la falta de aceptación. Sería difícil equiparar esta última situación a un caso de fuerza mayor. Espera que sea posible aprobar el artículo 48 en su forma actual.

41. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) propone una enmienda que incorpore sus propias observaciones, así como la propuesta del representante de Italia. La enmienda consistiría en añadir el siguiente nuevo párrafo 1) al artículo 48:

"Será excusable la demora en efectuar la presentación necesaria de la letra para su aceptación dentro del plazo estipulado en ella cuando la demora se deba a circunstancias

ajenas a la voluntad del tenedor y que éste no pudo evitar ni superar. Cuando cese la causa de la demora, la presentación deberá efectuarse con diligencia razonable."

42. El actual artículo 48 pasaría entonces a ser el párrafo 2) del artículo 48 y su inciso *b)* se enmendaría de modo que su texto fuera el siguiente:

"*b)* Cuando no pueda efectuarse la presentación necesaria de la letra para la aceptación dentro del plazo estipulado en el artículo 47 debido a circunstancias ajenas a la voluntad del tenedor y que éste no pudo evitar ni superar."

43. Por consiguiente, el propuesto párrafo 1) del artículo 48 se aplicaría solamente a las presentaciones necesarias y sólo cuando en el propio título se especificara un plazo más breve que el plazo legal. El inciso *b)* del párrafo 2) del artículo 48 se aplicaría cuando no se hubiera estipulado ningún plazo en la propia letra y, por consiguiente, fuera aplicable el período legal de un año —un período muy amplio sin duda, a su juicio— y cuando la presentación no pudiera efectuarse debido a una fuerza mayor definida en la forma sugerida por el representante de Italia. Si no se aplicaran ni el párrafo 1) ni el inciso *b)* del párrafo 2) del artículo 48, sería aplicable el artículo 49.

44. Es importante distinguir dos situaciones diferentes: una en la que en la propia letra se estipula un plazo breve y la otra en la que se dispone del período completo de un año. En el primer caso, no es conveniente una formulación binaria y, por tanto, el texto que él ha presentado incluye gradaciones que no exageran los efectos de una presentación tardía. En el último caso, la propuesta italiana es perfectamente razonable.

45. El Sr. ANGELICI (Italia) dice que apoya la enmienda presentada por los Estados Unidos.

46. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que, si bien es tarde para introducir esas complicaciones, está dispuesto a apoyar la propuesta de los Estados Unidos a condición de que el texto se redacte cuidadosamente. Su delegación desearía poder estudiar la propuesta en su traducción al francés.

47. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que la propuesta de los Estados Unidos parece aceptable, pero requiere un estudio detallado. Le gustaría ver la propuesta por escrito.

48. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) insiste en que la redacción del artículo 48 refleja adecuadamente la finalidad de ese artículo, que es eximir al tenedor de un título de su presentación para la aceptación. El artículo no tiene nada que ver con la demora en la presentación para el pago o la presentación para el protesto. Por consiguiente, no cree que debe modificarse el texto de ese artículo.

49. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario), hablando en su calidad de representante de los Países Bajos, respalda las observaciones hechas por el representante de Chile. Si el librador incluye en un título la estipulación de que debe presentarse para la aceptación en el plazo de 30 días y el tenedor del título no lo presenta, el librador queda liberado de cualquier responsabilidad en el asunto. Sin embargo, en el artículo debe indicarse claramente que, si las circunstancias impidieron que el tenedor presentara el título para su aceptación, el librador sigue siendo responsable, ya que la cuestión importante es la responsabilidad del librador.

50. Hablando en su calidad de Presidente del Comité Plenario, sugiere que el debate sobre el artículo en cuestión se aplace hasta que se disponga por escrito del texto de las propuestas presentadas por el representante de los Estados Unidos.

51. *Así queda acordado.*

Artículo 71

52. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que el artículo 71 puede plantear un problema a los bancos pequeños que, sin estar ubicados en un centro monetario, intervienen, no obstante, en operaciones internacionales y reciben títulos de jurisdicciones extranjeras. El problema surgirá cuando un título pagadero en moneda extranjera sea presentado para el pago en esa moneda, y el banco al que haya sido presentado no tenga acceso a esa divisa en la cuantía requerida. El problema puede resolverse o bien exigiendo que el tenedor notifique al banco por adelantado que desea que el pago se efectúe en una moneda diferente de la del lugar de pago, o incluyendo en el proyecto de Convención una disposición que dé al banco un plazo de tres días para adquirir las divisas necesarias sin que la letra se considere desatendida.

53. El Sr. GUEST (Reino Unido) dice que el problema no es grave. En todo caso, la responsabilidad de procurar que se hagan los arreglos necesarios para el pago recae en el vendedor o el suscriptor del título.

54. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que está pensando en la "desatención provocada" de un título. Es concebible que un tomador o tenedor pueda provocar que un título sea desatendido mediante el empleo de una táctica sorpresiva, como exigir el pago en la moneda especificada originalmente en el título, cuando es evidente que no es posible obtener esa divisa. Tal acción crearía un grave problema al deudor.

55. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) conviene en que podría ocurrir la situación descrita por el representante de los Estados Unidos. Sin embargo, la solución consiste en requerir que el tenedor notifique por anticipado al banco que exige el pago en moneda extranjera, como se hace en la legislación nacional argentina. En esas circunstancias, sería imposible que el título fuera desatendido.

56. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que una situación como la descrita por el representante de los Estados Unidos es inaudita. Incluso si tal situación ocurriera, la finalidad del proyecto de Convención no es tratar la cuestión con tanto detalle. Esas cuestiones se resolverían mejor al margen de la Convención. Los asuntos a que se refiere el artículo 71 son sumamente complicados, y no sería conveniente aumentar su complejidad.

57. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) llama la atención hacia el artículo 41 de la Ley uniforme sobre letras de cambio y pagarés a la orden, relativo a las estipulaciones para el pago efectivo en moneda extranjera. Una disposición similar figura en el Código Mercantil Uniforme de los Estados Unidos de América. Por consiguiente, no cree que sea necesario incluir disposiciones más detalladas en el proyecto de Convención, y pregunta si el representante de los Estados Unidos desea insistir en su propuesta.

58. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que, como su propuesta ha recibido escaso apoyo de otros miembros de la Comisión, no insistirá en ella.

Se levanta la sesión a las 13.05 horas.

Acta resumida de la 349a. sesión

Miércoles, 2 de julio de 1986, a las 15.00 horas

[A/CN.9/SR.349]

Presidente: Sr. KARTHA (India)

Presidente del Comité Plenario: Sr. VIS (Países Bajos)

Se declara abierta la sesión a las 15.15 horas.

Pagos internacionales *(continuación)*

a) *Proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales* (continuación) (A/39/17; A/CN.9/261, A/CN.9/273, A/CN.9/274 y A/CN.9/285; A/CN.9/WG.IV/WP.30)

Artículo 71 (continuación)

1. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América), refiriéndose a su propuesta sobre el párrafo 2) del artículo 72, señala que en los Estados Unidos no es posible tener cuentas en moneda extranjera dentro del país. Esas cuentas deben tenerse en el exterior, y obtener divisas de una fuente exterior puede requerir de dos a tres días. Por ello, le preocupa que la Convención pueda utilizarse para crear artificialmente una situación de falta de pago. Conviene con la representante de la Argentina en que, si un tomador desea divisas y no crédito, deberá dar aviso previo de modo que el banco pueda obtener esas divisas sin que se plantee una situación de falta de pago.

2. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) señala que, con arreglo al inciso *c)* del párrafo 2) del artículo 45, se debe informar al librado cuando la letra se haya librado pagadera en un lugar distinto del de la residencia o el establecimiento del librado, a fin de que éste pueda obtener los fondos necesarios. Se podría seguir un procedimiento análogo en lo que respecta a las letras pagaderas en moneda extranjera. El mejor enfoque sería agregar al artículo 45 un nuevo párrafo a ese efecto. Sin embargo, primeramente desea saber si otros miembros consideran conveniente que se dé aviso al librado cuando la letra se libre en moneda extranjera.

3. El Sr. GRIFFITH (Australia) dice que no considera necesario que se dé aviso previo al librado cuando la letra se libre en moneda extranjera.

4. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) dice que la estipulación de que una letra sea pagadera en moneda extranjera no crearía problemas en los medios bancarios canadienses. Sin embargo, en los Estados Unidos hay muchos bancos que no tienen los recursos para efectuar ese tipo de operaciones sin aviso previo.

5. El Sr. ABOUL ENEIN (Observador del Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano) dice que puede apoyar la propuesta de los Estados Unidos, en la forma enmendada por la representante de la Argentina, puesto que obedece a una necesidad práctica.

6. El Sr. SAMI (Iraq) dice que la propuesta de los Estados Unidos no le plantea problemas.

7. El Sr. MACCARONE (Observador de la Federación Bancaria Europea) dice que, debido a la existencia de disposiciones sobre control de cambios en ciertos países, es bastante común que los librados no puedan hacer pagos en moneda extranjera sin la autorización del organismo nacional competente. Por ello, el aviso previo propuesto por el representante de los Estados Unidos sería necesario.

8. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) señala que, si la Comisión está de acuerdo en que se requiere ese aviso previo, deberá determinar el plazo de aviso y examinar también cuáles han de ser las consecuencias si no se da aviso. Por último, deberá examinar qué sucede si se produce la falta de aceptación o pago de la letra y conceder una acción contra un firmante secundario en consonancia con el artículo 71.

Artículo 72

9. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) propone que en el párrafo 1) del artículo 72, después de las palabras "reglamentos sobre control de cambios", se inserten las palabras "y las disposiciones relativas a la protección de su moneda". En muchos países, las letras libradas en moneda extranjera suscitarían problemas no sólo respecto de las normas sobre control de cambios, sino también de la legislación sobre protección de la moneda nacional, como la vigente en su país.

10. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que en Egipto hay también una ley sobre la moneda nacional y, por ello, apoya la propuesta del observador de la República Federal de Alemania.

11. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, de no haber objeciones, entenderá que la Comisión decide aprobar la propuesta del observador de la República Federal de Alemania.

12. *Así queda acordado.*

13. El Sr. EFFROS (Observador del Fondo Monetario Internacional) propone que en el párrafo 1) del artículo 72, tras la palabra "aplicables", se añadan las palabras "o que deban tenerse en cuenta", de tal modo que el principio enunciado en el párrafo 1) del artículo 72 abarque también los casos de aplicación facultativa, y no sólo los de aplicación obligatoria, y se deje así en claro que los miembros del Fondo Monetario Internacional pueden aplicar las disposiciones pertinentes del Convenio Constitutivo del Fondo u otros acuerdos internacionales análogos concernientes a la aplicación de las normas sobre control de cambios de otros países. Existen algunos acuerdos internacionales que no obligan a los Estados partes a cumplir las normas sobre control de cambios de otros países, y la Convención debe dejar en claro que no es su propósito privar a los tribunales de la facultad de decidir libremente si un país debe o no aplicar las normas de control de cambios de otro país.

14. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pregunta si existen efectivamente acuerdos internacionales en que los Estados partes puedan decidir si aplican o no las normas sobre control de cambios de otros países.

15. El Sr. EFFROS (Observador del Fondo Monetario Internacional) dice que con arreglo al artículo 10 del Convenio destinado a reglamentar ciertos conflictos de leyes en materia de letras de cambio y pagarés a la orden, hecho en Ginebra en 1930, la ley de un Estado no signatario no sería aplicable.

16. El Sr. PELICHET (Observador de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado) dice que la propuesta

del observador del Fondo Monetario Internacional se refiere a las normas imperativas de otros Estados, que están adquiriendo cada vez más importancia en los conflictos de leyes. El artículo 7 del Convenio de Roma permite que los jueces de un país tengan en cuenta las normas imperativas de otros Estados, y, de hecho, la propuesta del Fondo Monetario Internacional sigue la evolución del derecho internacional privado. El artículo 72 debe referirse a los convenios internacionales que facultan a los jueces para tener en cuenta las normas imperativas de otros Estados, a fin de abarcar todas las posibles situaciones en materia de cambios. Por estas razones, apoya la propuesta.

17. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que también apoya la propuesta del observador del Fondo Monetario Internacional, por las mismas razones.

18. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, si el país del lugar del pago fuera parte en una convención que contuviera ese elemento facultativo, se crearía cierta incertidumbre. Por ello, la Comisión ha de adoptar una decisión en cuanto a si un Estado debe o no tener en cuenta las normas sobre control de cambios de otros Estados cuando no esté obligado de hecho a aplicarlas.

19. El Sr. DUCHEK (Austria) dice que la posibilidad de tener en cuenta esas normas no deriva de la legislación nacional, sino de acuerdos internacionales. Conviene con el Presidente del Comité Plenario en que las consecuencias prácticas de la propuesta que se examina no son claras. En todo caso, ¿qué se entiende por acuerdos internacionales? El Convenio de Roma no se aplica a las letras de cambio y no ve cómo podría abarcar esa situación el Convenio de Ginebra de 1930 sobre conflictos de leyes. Además, la mayoría de las disposiciones del proyecto de Convención son incompatibles con el Convenio de Ginebra de 1930, y esa situación no se modificaría en forma apreciable por el hecho de armonizar ambas convenciones, como se ha propuesto en este caso. Lo que debe modificarse es el Convenio de Ginebra y no el proyecto de Convención. No comparte la opinión de que la tendencia internacional sea la de tener en cuenta las normas imperativas de otros Estados. De hecho, la Conferencia de La Haya decidió en 1985 que ese enfoque no era apropiado.

20. La Sra. BUURE-HAGGLUND (Observadora de Finlandia) dice que comparte las vacilaciones del representante de Austria para aceptar esa enmienda, en vista de la controversia sobre el artículo 7 del Convenio de Roma, que permite la aplicación de las normas imperativas de otro Estado, y su rechazo por la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado. En general, se admite la posibilidad de que se apliquen las normas imperativas del foro además de la ley aplicable en otro caso, lo que está en consonancia con el proyecto actual. Si se acepta la enmienda, debería modificarse la parte de la oración que dice "aplicables en sus territorios".

21. El Sr. ANGELICI (Italia) dice que, en derecho privado internacional debe distinguirse entre el concepto de "aplicar" y el de "tener en cuenta", por lo que la referencia debe abarcar ambos. Para una mayor certidumbre, sería preferible señalar que el Estado "debe" tener en cuenta las normas sobre control de cambios aplicables en virtud de acuerdos internacionales en los que sea parte.

22. El Sr. MARTYNOV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que la propuesta de Austria y Finlandia crearía incertidumbre. Además, el concepto de normas imperativas no ha logrado todavía reconocimiento internacional y fue rechazado por muchos Estados en la Conferencia de La Haya.

23. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, en vista de la falta de apoyo general para la propuesta del Fondo Monetario Internacional, entenderá que no se aprueba. En ese caso, el representante de Italia tal vez desee retirar su propuesta de enmienda.

24. El Sr. ANGELICI (Italia) dice que retira su propuesta.

25. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pregunta si la redacción actual crea problemas para el Fondo Monetario Internacional.

26. El Sr. EFFROS (Observador del Fondo Monetario Internacional) dice que su principal preocupación es la de ampliar el alcance de la disposición.

Artículo 73, párrafo 2)

27. El Sr. MAEDA (Japón) dice que no está seguro de que la redacción actual sea apropiada. A su juicio, debe añadirse al final del artículo una disposición similar a la del párrafo 3) del artículo 68, con el texto siguiente: "excepto en el caso en que el librado pague a un tenedor que no sea un tenedor protegido y sepa en el momento del pago que un tercero ha ejercido una reclamación válida sobre el título o que el tenedor ha adquirido el título mediante hurto o ha falsificado la firma del tomador o de un endosatario, o haya participado en tal hurto o falsificación".

28. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pregunta si no es evidente que se aplica el párrafo 3) del artículo 68.

29. El Sr. MAEDA (Japón) dice que la adición de ese texto es necesaria debido a que, con arreglo al párrafo 2) del artículo 73, el pago efectuado por el librado libera a todos los firmantes de su obligación. No obstante, el pago efectuado por un librado que tiene conocimiento de un hurto no libera de su obligación a los firmantes.

30. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que, a su juicio, el representante del Japón ha planteado un punto importante, en cuanto a que el párrafo 3) del artículo 68 no tiene el mismo alcance respecto a la liberación del librado de su obligación, pues su alcance se limita al "firmante" en la forma en que se define en el párrafo 8) del artículo 4. A menos que el librado haya aceptado el título antes del pago, no habrá firmado el título y por ello no será un firmante del título. Por consiguiente, el párrafo 2) del artículo 73 debe modificarse con fines de la armonización.

31. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que el proyecto original de artículo 68 contenía una referencia al librado. Sin embargo, como el librado no tiene responsabilidad, se decidió no hacer referencia a él en ese artículo. En consecuencia, el librado debe quedar comprendido en el párrafo 2) del artículo 73.

32. El Sr. SAMI (Iraq) dice que sería preferible que la referencia al librado se incluyera en el párrafo 3) del artículo 68.

33. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que ello es imposible, debido a que el librado no puede ser liberado de una obligación que no ha contraído.

34. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que apoya la sugerencia del Iraq, pues aclararía la situación.

35. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pregunta cuál debe ser la redacción del artículo.

36. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que no está de acuerdo con el representante del Japón, debido a que hay una gran diferencia entre la situación de que trata el párrafo 2) del artículo 73 y la del párrafo 3) del artículo 68. En este último artículo, la cuestión de que se trata es que el firmante queda liberado si paga y no queda liberado si no paga, mientras que en el párrafo 2) del artículo 73, el librado paga y los demás firmantes quedan liberados.

37. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, si el librado paga en las circunstancias a que se refiere el párrafo 3) del artículo 68, esto es, indebidamente, la consecuencia es que no puede cargar el débito en la cuenta del librador, y el librador no queda liberado. A su juicio, esta cuestión guarda relación con el pago debido. Sin embargo, el Grupo de Trabajo siempre sostuvo que el párrafo 3) del artículo 68 no se refería al pago hecho por el librado.

38. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que en el artículo 73 el librado no queda liberado; más bien son los demás firmantes los que quedan liberados, incluso si el pago se hace en forma indebida.

39. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que podría modificarse la redacción del párrafo 3) del artículo 68 para que diga así: "El pago no será válido si el firmante paga a un tenedor que no sea un tenedor protegido y sabe en el momento del pago, etc.".

40. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que ello requeriría definir el término "válido".

41. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que debe mantenerse el texto actual porque de lo que se trata es de saber si el librado hizo el pago de buena fe. Lo importante en el artículo 73 es que los demás firmantes no son responsables.

42. El Sr. ILLESCAS ORTIZ (España) dice que el alcance de la propuesta del representante del Japón es tal vez demasiado amplio. El pago indebido efectuado por el librado y el cobro indebido del título no deberían tener efectos en la responsabilidad de los tenedores intermedios.

43. La Sra. KAZAKOVA (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que, al redactar el artículo 73, el Grupo de Trabajo se basó en el principio de que el librador y el librado eran avalistas y sólo quedaban liberados de su obligación cuando no hubiera protesto. Si el tomador recibe el pago, no tiene importancia que el pago haya sido debido o indebido. Quizá haya una omisión involuntaria en la redacción del párrafo, lo que crea confusión.

44. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que está de acuerdo con el representante del Japón. El párrafo 2) del artículo 73 parece ser una aplicación del principio establecido en el párrafo 1) del mismo artículo. Si el librado paga en condiciones que se prestan a duda, el librador no queda liberado.

45. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que no está de acuerdo con que el párrafo 2) del artículo 73 sea una mera aplicación del párrafo 1) de ese artículo. El párrafo 2) del artículo 73 significa que los demás firmantes quedan liberados, ya sea que el librado pague en forma debida o indebida. El librador sigue estando obligado con arreglo al párrafo 3) del artículo 68. De este modo, no existe ninguna relación entre los párrafos 1) y 2) del artículo 73.

46. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, a su modo de ver, el mero hecho del pago por parte del librado no libera automáticamente a los demás firmantes. Por ejemplo, si el librado paga a quien no es tenedor, los demás firmantes no quedan liberados.

47. El Sr. DRUEY (Observador de Suiza), el Sr. ANGELICI (Italia), el Sr. SEVON (Observador de Finlandia), el Sr. GRIFFITH (Australia), el Sr. SMART (Sierra Leona), el Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América), la Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina), el Sr. KOCH (Suecia) y el Sr. CHAFIK (Egipto) apoyan la enmienda propuesta por el representante del Japón.

48. *Queda aprobado el párrafo 2) del artículo 73, con la enmienda introducida por el representante del Japón.*

Se suspende la sesión a las 16.45 horas y se reanuda a las 17.20 horas.

Artículo 80, párrafo 1), inciso c)

49. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) dice que la norma contenida en el inciso *c)* del párrafo 1) del artículo 80 sería perfecta si se colocara una fecha en la letra. Sin embargo, puede haber problemas si al aceptar la letra, el aceptante no coloca la fecha, dado que esa aceptación, incluso sin una fecha, constituye aceptación con arreglo a las disposiciones del artículo 37. Por consiguiente, sería necesario enmendar la disposición para determinar la fecha desde la cual ha de contarse el plazo de prescripción. Sería preferible tomar como punto de partida la fecha en que se libra el título y, por ello, desea sugerir que se añada al final del texto del inciso *c)* del párrafo 1) del artículo 80 la oración siguiente: "o, si esa fecha no se indica, desde la fecha del título".

50. El Sr. SAMI (Iraq) dice que las letras son pagaderas cuando se presentan al librado, y que la presentación se hace para el pago y no para la aceptación.

51. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que aun cuando también considera que el tenedor de una letra pagadera a la vista sólo está facultado para exigir el pago y no la aceptación, el Grupo de Trabajo decidió que una letra a la vista podía presentarse para su aceptación dentro de un año contado desde la fecha en que se libró la letra. Si se elimina el inciso *c)* del párrafo 1) del artículo 80, también debe eliminarse la posibilidad de que se presente a la aceptación la letra pagadera a la vista.

52. De no haber objeciones, entenderá que la Comisión desea aceptar la propuesta del observador de la República Federal de Alemania.

53. *Así queda acordado.*

Artículo 4, párrafo 7), inciso a), *y artículo 25, párrafo 1), inciso* c)

54. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) dice que, en nombre del Grupo de Trabajo especial integrado por los representantes del Canadá, Egipto, el Japón, México, Nigeria y el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, desea proponer que en el inciso *a)* del párrafo 7) del artículo 4, después de la referencia al artículo 25, se añadan las palabras "salvo la del apartado ii) del inciso *c)* del párrafo 1) de dicho artículo" y que el inciso *c)* del párrafo 1) del artículo 25 se enmiende de modo que su texto diga así:

"*c)* Cualquier excepción derivada de:

"i) El negocio subyacente entre él y el tenedor;

"ii) Cualquier otro negocio entre él y el tenedor que sirva de excepción respecto de la responsabilidad contractual."

Esta última propuesta tiene por objeto aclarar en qué medida las relaciones entre los firmantes pueden utilizarse como excepciones a la responsabilidad derivada del título.

55. El Sr. HERRMANN (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que la propuesta tiene por objeto aplicar la decisión de la Comisión de dar una norma que permita al tenedor pasar a ser tenedor protegido aun cuando tenga conocimiento de una excepción derivada del negocio subyacente entre él y el firmante inmediato. Para que el inciso *a)* del párrafo 7) del artículo 4 logre esa finalidad, ha sido necesario dividir las disposiciones contenidas en el inciso *c)* del párrafo 1) del artículo 25, que no distinguían entre el negocio subyacente y otros negocios.

56. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que, según entiende, para varios representantes es difícil aceptar la inclusión en el inciso *a)* del párrafo 7) del artículo 4 de una referencia al artículo 25. Los artículos 4 y 25 utilizan la palabra "firmante" con finalidades diferentes. Según tiene entendido, la Comisión había decidido que, en la definición de tenedor protegido, señalaría, no mediante una mera referencia a otro artículo, sino en forma directa, las excepciones en las que el conocimiento fuese un elemento importante.

57. El Sr. HERRMANN (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que el Grupo de Trabajo especial llegó a la conclusión de que sería imposible que, en el inciso *a)* del párrafo 7) del artículo 4, no se hiciera la referencia al artículo 25.

58. El Sr. VASSEUR (Francia) dice, que en la versión francesa del texto propuesto para el apartado ii) del inciso *c)* del párrafo 1) del artículo 25, debe reemplazarse la palabra *transaction* por la palabra *opération*.

59. El Sr. ILLESCAS ORTIZ (España), refiriéndose a la versión española del texto propuesto para el inciso *a)* del párrafo 7) del artículo 4, dice que debe eliminarse la palabra "protestado" debido a que en el idioma español basta con señalar que no ha sido "aceptado o pagado".

60. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) dice que el Grupo de Redacción revisará la traducción de los textos propuestos contenidos en los documentos de sesión.

61. *Quedan aprobados el párrafo 7) del artículo 4 y el inciso c) del párrafo 1) del artículo 25, en su forma enmendada.*

Artículo 4, párrafo 11), y artículo 71 párrafo 1 bis) (A/CN.9/XIX/CRP.3).

62. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) dice que un Grupo de Trabajo especial integrado por los representantes del Canadá, Checoslovaquia, Nigeria y el Fondo Monetario Internacional propone que se añada al final del párrafo 11) del artículo 4 el texto siguiente:

"si bien la presente Convención será aplicable sin perjuicio de las normas de la institución intergubernamental o a las cláusulas del acuerdo."

Propone también que se sustituya el párrafo 1 *bis*) del artículo 71 por el texto siguiente:

"1 *bis)* Cuando el importe de un título esté expresado en una unidad monetaria de cuenta en el sentido del apartado 11 del artículo 4 y ésta sea transferible entre la persona que hace el pago y la que lo recibe, el pago se hará, a menos que el título especifique una moneda de pago, mediante la transferencia de la unidad monetaria de cuenta. Si la unidad monetaria de cuenta no fuere transferible entre esas personas, el pago se hará en la moneda especificada en el título o, de no haber especificación, en la moneda del lugar del pago."

63. *Quedan aprobados el párrafo 11) del artículo 4 y el párrafo 1* bis) *del artículo 71, en su forma enmendada.*

Artículo 7, párrafo 5) (A/CN.9/XIX/CPR.4)

64. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que un Grupo de Trabajo especial, integrado por los representantes de Bangladesh, el Canadá, Egipto, los Estados Unidos de América, México, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y la República Democrática Alemana, propone que el texto del párrafo 5) del artículo 7 diga así:

"5) El tipo de interés que se ha de pagar podrá ser fijo o variable. Para que un tipo de interés variable sea admisible a estos efectos, tendrá que variar en relación con uno o más tipos de referencia de conformidad con cláusulas estipuladas en el título, cada uno de los cuales deberá estar publicado o ser de otra manera de conocimiento público y no podrá ser fijado unilateralmente, directa o indirectamente, por el tomador ni por otra persona designada en el título en el momento en que la letra es librada o el pagaré es suscrito."

65. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) desea saber en qué momento deberá estar publicado el tipo de referencia.

66. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que, en el supuesto de que el tipo varíe en el transcurso del tiempo, el tipo de referencia deberá estar publicado durante el período de vigencia del título. La publicación de ese tipo ya sea en la fecha en que se libre o emita el título o en la fecha del pago no sería suficiente, dado que el tipo de referencia es variable.

67. El Sr. NADER (México) dice que, a su juicio, el tipo de referencia debe estar publicado en el momento en que se determina el tipo de interés.

Se levanta la sesión a las 18.00 horas.

Acta resumida de la 350a. sesión

Jueves, 3 de julio de 1986, a las 10.00 horas

[A/CN.9/SR.350]

Presidente: Sr. KARTHA (India)

Presidente del Comité Plenario: Sr. VIS (Países Bajos)

Se declara abierta la sesión a las 10.15 horas.

Pagos internacionales *(continuación)*

a) *Proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales* (continuación) (A/CN.9/273, A/CN.9/274 y A/CN.9/285)

Párrafo 5) del artículo 7 (continuación) (A/CN.9/XIX/CRP.4)

1. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) invita a la Comisión a reanudar su examen de la propuesta que figura en el documento A/CN.9/XIX/CRP.4, que fue presentada en la 349a. sesión.

2. El Sr. ABASCAL (México) desea que se le aclare qué tipos de referencia deben estar publicados o ser de otra manera de conocimiento público durante todo el período de vigencia del título y no necesariamente en la fecha de pago.

3. El Sr. FELSENFELD (Estados Unidos de América) dice que no está claro si las palabras "en el momento en que la letra es librada o el pagaré es suscrito" se refieren al momento en que el tipo de referencia se fija unilateralmente o a la fecha en que es publicado o se hace de otra manera de conocimiento público.

4. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) cree que esas palabras se refieren a la publicación de los tipos de referencia.

5. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) cree que la redacción del texto es apropiada. Sólo se podrá dar una situación ambigua si se entiende que el término "tipo de referencia" significa el tipo de interés mínimo de un banco determinado que sólo se publica una vez y no cada vez que el tipo cambia. Sin embargo, si hay algunos miembros de la Comisión que interpretan de esa manera el término, tal vez fuera necesario aclarar el texto.

6. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que el Grupo de Trabajo que redactó el texto convino en que si el tipo de referencia es variable se publicará frecuentemente, es decir, antes, durante y después del período de vigencia del título. Si algunos miembros de la Comisión no lo ven claro, tal vez se deba modificar el texto como corresponda.

7. Se prefirieron las palabras "ni por otra persona designada" al concepto de "firmante": el tomador no habría firmado el título en el momento en que se extendió y, por lo tanto, podría no considerarse firmante del mismo. Sin embargo, teniendo en cuenta el hecho de que el tipo de referencia podría implicar una relación con un banco determinado o con una persona que no tuviera absolutamente nada que ver con la operación, el representante de los Estados Unidos ha llegado a pensar que en realidad serían preferibles las palabras "ni por ningún firmante del título", ya que abarcan todas las posibilidades excepto el tomador.

8. El Sr. HERRMANN (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que la última frase del párrafo 5) del artículo 7 será revisada por un grupo de redacción. Por esa razón, quería saber si para que un tipo pudiera considerarse variable era necesario evaluar las condiciones existentes en el momento en que el título se libró o suscribió.

9. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) cree que las palabras "en el momento en que la letra es librada o el pagaré es suscrito" se refieren a la fijación del tipo por la persona designada en el título o, utilizando el término que prefiere, por el "firmante del título".

10. El Sr. VASSEUR (Francia) es partidario de que se utilice la expresión "persona designada" al final del párrafo. El representante de la Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional ha expuesto las dificultades que podrían surgir a ese respecto. No ve por qué se debe fijar unilateralmente un tipo de interés al tiempo de volver a calcularse y, en consecuencia, sugiere que se supriman las palabras "en el momento en que la letra es librada o el pagaré es suscrito".

11. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) señala que las palabras en cuestión se refieren al tipo de referencia, que no puede estar bajo el control de una persona designada en el título.

12. El Sr. NADER (México) dice que el objeto de la cláusula final del texto propuesto es impedir que las personas designadas en el título puedan fijar el tipo de referencia. Éste sólo se podrá fijar en las condiciones estipuladas en el texto.

13. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que la redacción actual del texto propuesto posibilita que una persona que nunca se pretendía que fuera tenedor de un título, pero que en realidad podría llegar a serlo, designe el tipo de referencia. Es importante evitar que se pueda producir una situación semejante.

14. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) reconoce que el representante de los Estados Unidos tiene cierta razón en lo que dice. Tal vez convendría identificar a las partes interesadas —libradores, librados, tomadores, avalistas, etc.— siempre que se conserve el fondo del texto propuesto. Un grupo de redacción podría resolver las cuestiones relativas a la propia redacción del texto. Sugiere que la Comisión apruebe el párrafo 5) del artículo 7, con sujeción a los cambios de redacción que pueda hacer un grupo de redacción.

15. *Así queda acordado.*

Párrafo 5 bis) *del artículo 7* (A/CN.9/XIX/CRP.5 y 6)

16. El Sr. ABASCAL (México) dice que junto con el representante del Reino Unido trató de elaborar un texto de avenencia que conciliara las posiciones de ambos con respecto a los tipos de interés flotantes. Sin embargo, los dos se convencieron de que sus posiciones eran incompatibles y, por consiguiente, decidieron presentar propuestas separadas de que se añadiera un nuevo párrafo 5 *bis)* al final del artículo 7. El texto que desea proponer su delegación, y que figura en el documento A/CN.9/XIX/CRP.5, es el siguiente:

> "Para que una tasa fluctuante de interés pueda pactarse, deberán expresarse al mismo tiempo en el título las reglas que se hayan convenido para impedir que las variaciones, tanto al alza como a la baja, produzcan consecuencias que de acuerdo a criterios razonables dentro del comercio internacional, resulten contrarias a la equidad, en perjuicio de cualquiera de las partes y del tenedor del documento".

17. Su decisión de proponer ese texto se basa en las consultas celebradas con otros miembros de la Comisión que consideran que se deben incluir los tipos de interés flotantes pero temen que los bancos no acepten esa disposición en el proyecto de Convención porque el tipo les puede resultar desfavorable. Por su parte, sin embargo, considera que, pese a ese temor de los bancos, el texto mejorará el proyecto de Convención.

18. El objeto del párrafo 5) del artículo 7, que la Comisión acaba de aprobar, es hacer frente a la realidad económica actual. No obstante, dicha disposición no sigue tres principios importantes del derecho de los títulos negociables. El primer principio es el de que esos títulos deben ser entidades completas que no traten ninguna cuestión ajena. En segundo lugar, esos títulos se deben expresar en una cantidad fija. Por último, esos títulos no deben someterse a ninguna condición impuesta desde el exterior. Así pues, el párrafo 5 *bis)* propuesto tiene por objeto impedir que el párrafo 5) del artículo 7 produzca consecuencias contrarias a la equidad.

19. La aplicación del texto propuesto requerirá imaginación por parte de los interesados, que deberán dar muestras de equidad y buen juicio.

20. La Srta. DONOHUE (Reino Unido), al presentar el documento A/CN.9/XIX/CRP.6, dice que, tras mantener conversaciones con el representante de México, su delegación decidió proponer que se incluyera el siguiente texto como nuevo párrafo 5 *bis):*

"Cuando el tipo de interés pagadero haya de ser variable, podrá estipularse que no será más alto ni más bajo que uno especificado."

21. La propuesta de su delegación difiere de la presentada por el representante de México en que deja en gran medida la fijación del tipo de interés a las partes interesadas. Existe un precedente de ese procedimiento en el caso de los pagarés. Cree que la propuesta de su delegación provocará menos incertidumbre en los bancos que la propuesta de México.

22. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que la propuesta de México parece imponer más restricciones, mientras que la del Reino Unido, de la que es partidario, deja más libertad. Desea señalar que los créditos asignados sobre la base de tipos de interés flotantes no proceden directamente de los bancos, sino que éstos los adquieren en los mercados de capital internacionales. Por lo tanto, los propios bancos no hacen más que transmitir al receptor de los créditos asignados los tipos de interés a los que ellos mismos están sujetos.

23. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) se complace en observar que las diferencias entre las dos posiciones se han reducido considerablemente, sobre todo teniendo en cuenta que considera que en el proyecto de Convención debe figurar una disposición relativa a la limitación de los tipos.

24. Si bien la propuesta presentada por la representante del Reino Unido, que reconoce sólo determinados tipos de limitaciones, le plantea un pequeño problema, no es partidario de que se fijen límites obligatorios como se pide en la propuesta de México, por dos razones. Esa práctica prohíbe el uso de la cláusula más simple y más común de los tipos variables, como en el caso de la tasa LIBOR de 30 días. El uso del término "criterios razonables" también es problemático, puesto que su definición se presta a diferentes interpretaciones.

25. El Sr. PISEK (Checoslovaquia) dice que, aunque se daría por satisfecho con el artículo 7 sin que se añadiera el párrafo 5 *bis),* prefiere la propuesta del Reino Unido a la de México porque permite mayor flexibilidad para fijar los tipos de interés a las partes en la operación de que se trate, que son las que están en mejores condiciones de entender las derivaciones de cualquier decisión que se tome. Además, la propuesta de México podría producir incertidumbre con respecto a tipos específicos y podría dificultar que fueran reconocidos por un tribunal, creando de ese modo tantas dificultades a los deudores como a los acreedores.

26. El PRESIDENTE, hablando en su calidad de representante de la India, está de acuerdo en que la propuesta de México podría crear dificultades, dado que los términos "criterios razonables dentro del comercio internacional" y "equidad" podrían prestarse a diferentes interpretaciones, según la jurisdicción de que se tratara.

27. El Sr. DELFINO CAZET (Uruguay) dice que hay dos aspectos en cada una de las propuestas. En primer lugar, la propuesta de México haría obligatorio, en los casos en que las partes acordaran un tipo de interés flotante, que se establecieran límites máximos y mínimos a los tipos de interés, mientras que la propuesta del Reino Unido dejaría la fijación de esos límites a la discreción de las partes. En ese sentido, apoya la propuesta de México.

28. En segundo lugar, está la cuestión de cómo fijar los límites. Según la propuesta del Reino Unido, el tipo de interés no será más alto ni más bajo que uno especificado, mientras que la propuesta de México utiliza otros criterios. A ese respecto, es preferible la propuesta del Reino Unido, aunque podría mejorarse su redacción añadiendo una referencia a los criterios razonables.

29. El Sr. MAEDA (Japón) apoya la propuesta del Reino Unido.

30. El Sr. GRIFFITH (Australia) dice que, aunque el contenido de la propuesta del Reino Unido está implícito en el párrafo 5) del artículo 7 en su forma actual, no ve ningún problema en que se haga explícito.

31. El Sr. DUCHEK (Austria) dice que, aunque entiende perfectamente qué es lo que preocupa al representante de México, la propuesta de México tiene dos defectos. En primer lugar, hace obligatoria la fijación de límites. Considera que puede haber casos en los que las partes tal vez no deseen fijar ningún límite; en esos casos, tendrían que recurrir a algún medio de pago distinto a los previstos en la Convención.

32. En segundo lugar, contiene un elemento de incertidumbre representado por el requisito de que el acuerdo convenido entre las partes para impedir una fluctuación demasiado amplia no produzca consecuencias que de acuerdo a criterios razonables resulten contrarias a la equidad. Puesto que esa terminología se puede prestar a distintas interpretaciones, no alentaría el uso de títulos internacionales. Es partidario de la propuesta del Reino Unido, aunque no la considera esencial.

33. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) dice que sólo se debería añadir al artículo 7 la estipulación de que el tipo de interés puede ser fijo o variable. La propuesta de México, que haría obligatorio que las partes adoptaran determinadas reglas basadas en criterios complicados, limitaría la libre circulación de los títulos. Tal vez fuera necesario modificar el inciso *b)* del párrafo 2) del artículo 1, debido a lo que se estipula en ese párrafo de que una letra de cambio internacional debe contener una orden pura y simple dirigida al librado de pagar "una suma determinada de dinero".

34. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) recuerda que la cuestión de si el párrafo 5) del artículo 7 se contradecía con el inciso *b)* del párrafo 2) del artículo 1 fue examinada exhaustivamente y no desea volver a abrir el debate.

35. El Sr. CHAFIK (Egipto) entiende la preocupación que ha llevado al representante de México a presentar su propuesta. El punto débil de esa propuesta es que haría obligatorio establecer reglas para limitar la medida en que podría fluctuar el tipo de interés. Tal vez se pudieran combinar las dos propuestas modificando la de México de forma que haga referencia a las reglas "que puedan" convenirse; entonces quedaría claro que las partes no tienen obligación de ponerse de acuerdo con respecto a esas reglas.

36. La Sra. ADEBANJO (Nigeria) apoya la propuesta del Reino Unido porque es más fácil de interpretar y permitiría que las partes negociaran un tipo de interés en caso de que estuviera expresado que había de ser variable, sin que tales negociaciones fueran obligatorias.

37. El Sr. ABOUL-ENEIN (Observador del Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano) dice que, por las razones expuestas por los anteriores oradores, no puede apoyar la propuesta de México. Es partidario, por el contrario, de la propuesta del Reino Unido.

38. El Sr. SEVON (Observador de Finlandia) dice que la cuestión planteada en la propuesta del Reino Unido está ya implícita en la Convención. Cabría interpretar esa propuesta en el sentido de que el único medio de estipular limitaciones a un tipo variable es el especificado en la propuesta. En consecuencia, preferiría que se prescindiera del párrafo 5 *bis)*.

39. El Sr. KOCH (Suecia) dice que la limitación obligatoria propuesta por el representante de México crearía gran incertidumbre porque el texto se prestaría a diferentes interpretaciones en diferentes sistemas jurídicos. Si por algún motivo las partes desearan optar por un tipo de interés variable y la Convención no permitiera ese tipo, recurrirían a otro medio de pago. Por lo tanto, esa disposición no favorecería la libre circulación de títulos internacionales. No está seguro de que el propósito de la propuesta del Reino Unido pueda estar implícito en el proyecto de Convención actual. En consecuencia, apoya la propuesta.

40. El Sr. SAMI (Iraq) dice que, por las razones expuestas por los oradores anteriores, apoya la propuesta del Reino Unido.

41. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que parece haber apoyo para la propuesta del Reino Unido, aunque algunos representantes consideran que se debería modificar. En consecuencia, señala que la Comisión decide que se añada como párrafo 5 *bis)* del artículo 7 una disposición en el sentido de la propuesta por la delegación del Reino Unido. La Comisión tratará nuevamente de lograr un consenso antes de aprobar el texto final de ese párrafo.

Se suspende la sesión a las 11.35 horas y se reanuda a las 12.05 horas.

42. La Srta. DONOHUE (Reino Unido) revisa la propuesta de su delegación. Se deben añadir al final del párrafo las palabras "o que las variaciones podrán limitarse de otra manera mediante disposición expresa en el título".

43. El Sr. FELSENFELD (Estados Unidos de América) dice que deberían suprimirse las palabras "mediante disposición expresa".

44. El Sr. SEVON (Observador de Finlandia) dice que en el párrafo propuesto por la delegación del Reino Unido se deberían insertar las palabras "en el título" después de las palabras "podrá estipularse".

45. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que el texto del nuevo párrafo 5 *bis)* sería el siguiente:

"Cuando el tipo de interés pagadero haya de ser variable, podrá estipularse en el título que no será más alto ni más bajo que uno especificado o que las variaciones se limitarán de otra manera."

Artículo 20 bis (A/CN.9/XIX/CRP.7)

46. El Sr. VASSEUR (Francia) da lectura al nuevo artículo 20 *bis* propuesto:

"Cuando en el endoso figuren las palabras 'valor en garantía', 'valor en prenda' u otras palabras que indiquen una caución, el endosatario

"*a)* Será tenedor con arreglo a los párrafos 6) y 7) del artículo 4 y al artículo 28;

"*b)* Podrá ejercer todos los derechos que dimanen del título;

"*c)* Sólo podrá endosar el título para los efectos del cobro;

"*d)* Sólo estará sujeto a las acciones y excepciones que existan contra el endosante en los casos previstos en los artículos 25 y 26.

"En estos casos, el endosatorio que haya endosado para el cobro no estará obligado respecto de los tenedores posteriores."

47. El nuevo artículo propuesto llena una laguna en el proyecto de Convención en lo relativo al endoso en prenda. Fue redactado sobre la base de la terminología utilizada en otros lugares del proyecto de Convención y en el artículo 19 del Convenio de Ginebra.

48. Hay una diferencia fundamental entre el tenedor de un título en virtud de un endoso de transferencia o un endoso en prenda y el tenedor de un título en virtud de un endoso para el cobro. El endosatario pignoraticio es un tenedor protegido sujeto al régimen de excepciones para los tenedores semiprotegidos a que se refiere el párrafo 2 *bis)* del artículo 25.

49. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que con arreglo a la doctrina jurídica de los Países Bajos, el endosatario pignoraticio sólo puede ejercer derechos sobre un título en nombre de su endosante. El endosante no es responsable ante ningún adquirente posterior. Los deudores en un título sólo pueden oponer al endosatario las excepciones que se puedan oponer al endosante.

50. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) apoya la propuesta de Francia; es necesario incluir el endoso en prenda en el proyecto de Convención, en líneas similares al artículo 19 del Convenio de Ginebra. Con arreglo al derecho alemán, que se basa en el Convenio de Ginebra, el endosatario ejerce derechos sobre un título en nombre propio.

51. El Sr. DRUEY (Observador de Suiza) dice que apoya la propuesta de Francia, pero que se debe modificar el inciso *d)* para que quede claro que el endosatario pignoraticio estará protegido de la misma manera exactamente que cualquier otro endosatario con arreglo a los artículos 25 y 26 del proyecto de Convención.

52. El Sr. SAMI (Iraq) y el Sr. DUCHEK (Austria) apoyan la propuesta de Francia.

53. El Sr. FELSENFELD (Estados Unidos de América) dice que no está claro cómo se aplicará el nuevo artículo propuesto en los países de *common law* y por qué se otorgan al endosatario los derechos en cuestión.

54. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, con arreglo al artículo 9 del Código Comercial Uniforme de los Estados Unidos, se puede dar en prenda un título. Sin embargo, no existe ninguna disposición similar en el derecho de los títulos negociables.

55. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que ya dio el ejemplo de un banco que podría querer endosar un título temporalmente a otro banco como garantía de un anticipo en la inteligencia de que cuando se reembolse el anticipo se devolverá el título; así pues, el primer banco se beneficiaría del interés pagadero por el período restante de vigencia del título.

56. El Sr. FELSENFELD (Estados Unidos de América) dice que, a la luz de esas explicaciones, se inclina a favor de la propuesta de Francia.

57. El Sr. DELFINO CAZET (Uruguay) dice que apoya la propuesta, aunque tal vez se pudiera perfeccionar el texto.

58. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pregunta si la referencia en el inciso *b)* a todos los derechos que dimanen del título incluiría el derecho del endosatario a exigir el pago y a ser pagado. Si así fuera, se debería aclarar que sólo puede ser pagado en nombre del endosante y no en nombre propio.

59. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que el endosatario tiene derecho a ser pagado en nombre propio, al contrario que el endosatario en el caso del endoso para el cobro a que se refiere el artículo 20 del proyecto de Convención.

60. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) dice que, al parecer, el artículo propuesto por Francia crearía un nuevo tipo de tenedor. Se pregunta si, además del artículo 28, no se debería mencionar también, por ejemplo, el artículo 17, puesto que cualquier declaración que implicara una prenda sobre el propio título podría considerarse una condición en el sentido del artículo 17. También podría ser necesario señalar que el endoso debe tener lugar antes del vencimiento.

61. El Sr. VASSEUR (Francia) no se opone a que se suprima la referencia al artículo 28, ya que, en todo caso, ese artículo se aplicaría automáticamente.

62. En respuesta a las peticiones de aclaración del Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) y del Sr. DUCHEK (Austria), dice que los efectos jurídicos de un endoso con arreglo a su artículo 20 *bis* propuesto son diferentes de los de un endoso con arreglo al párrafo 1) del artículo 20. En el artículo que propone, el endosatario actúa en nombre propio y, por consiguiente, no estaría sujeto a todas las acciones y excepciones previstas en el inciso *c)* del párrafo 1) del artículo 20 sino sólo a aquellas excepciones que pudieran oponerse al endosante en virtud de los artículos 25 y 26. Explica además, en respuesta al Sr. PISEK (Checoslovaquia), que, cuando el endosante pignoraticio original devuelve el valor en prenda que se le había adelantado, pasa a ser de nuevo tenedor del título, en cuyo texto se especificaría entonces que se reembolsó el anticipo y que el endoso dejó de tener efecto.

63. La Sra. KAZAKOVA (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que el Grupo de Trabajo decidió no incluir una disposición como la propuesta por el representante de Francia porque los bancos indicaron en general que no era necesaria, ya que la práctica habitual consiste en pignorar títulos mediante un acuerdo ajeno al título entre tenedor y endosatario.

64. Según la experiencia de su propio país, esas operaciones son muy complicadas y pueden plantear muchos problemas: cuando, por ejemplo, se transfieren títulos en prenda como medio de circunvenir contratos comerciales que prohíben las ventas, dando lugar así a litigios contractuales, o cuando los bancos no reconocen a un endosatario pignoraticio como verdadero tenedor y le niegan el derecho a las garantías sobre el título transferibles normalmente. Por consiguiente, se opone a que se incluya el artículo propuesto.

65. El Sr. BRANDT (República Democrática Alemana) está de acuerdo con la representante de la Unión Soviética. Corresponde a las leyes nacionales regular ese tipo de endoso a fin de facilitar a todos el uso del proyecto de Convención.

66. El Sr. CHAFIK (Egipto) comparte la opinión de la representante de la Unión Soviética y se opone a la propuesta de Francia porque también entiende que esos endosos han pasado a ser obsoletos y ya no los utilizan los bancos. Además, si se introduce esa disposición, habrá que estudiar muy detenidamente sus consecuencias para otras disposiciones del proyecto de Convención y es demasiado tarde para iniciar un estudio de esa clase.

67. El Sr. VASSEUR (Francia) dice que no es cierto que el endoso en prenda sea anacrónico: los bancos franceses lo utilizan a nivel internacional y han pedido que se incluya una disposición que rija ese tipo de endoso.

68. El Sr. BARRERA GRAF (México) dice que no puede apoyar la propuesta de Francia porque no hay tiempo para examinar todas sus relaciones con otras partes del proyecto de Convención. Debería haberse presentado antes y al Grupo de Trabajo.

69. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que debe reconocer que es en parte responsable del asunto: el representante de Francia presentó efectivamente su propuesta al Grupo de Trabajo cuando él era Presidente. Como no sabía que en el próximo período de sesiones iba a tener lugar la última serie de deliberaciones, le notificó al representante de Francia que su propuesta no tenía cabida en el limitado mandato del Grupo de Trabajo y que sólo podría examinarla el pleno de la Comisión. Lamentablemente, no hay tiempo ya para establecer un pequeño Grupo de Trabajo *ad hoc* que examine las consecuencias de la propuesta. Por consiguiente, sólo puede llegar a la conclusión de que, habida cuenta de las muchas objeciones de fondo que se han formulado, la Comisión no desea aprobar la propuesta que figura en el documento A/CN.9/XIX/CRP.7.

70. *Así queda acordado.*

Se levanta la sesión a las 13.00 horas.

Acta resumida de la 351a. sesión

Jueves, 3 de julio de 1986, a las 15.00 horas

[A/CN.9/SR.351]

Presidente: Sr. KARTHA (India)

Presidente del Comité Plenario: Sr. VIS (Países Bajos)

Se declara abierta la sesión a las 15.10 horas.

Pagos internacionales *(continuación)*

a) *Proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales* (continuación) (A/CN.9/274; A/CN.9/XIX/CRP.9, 10, 11, 12 y 13)

Artículos 69 4) y 68 4) a ter) (A/CN.9/XIX/CRP.9)

1. El Sr. MAEDA (Japón) presenta las enmiendas propuestas por su delegación en el documento A/CN.9/XIX/CRP.9. El comienzo del párrafo 69 4) debe decir como sigue:

"4) Si el tenedor aceptase un pago parcial de un firmante del título distinto del aceptante, el suscriptor o el avalista del librado deberá entregar:

"a) . . ."

2. Propone también que se añada un nuevo apartado *a ter)* al artículo 68 4), como sigue:

"*a ter)* El tenedor de un título pagadero en vencimientos sucesivos, si recibiere el pago de una parte del total de un firmante del título distinto del aceptante, el suscriptor o el avalista del librado, deberá entregar a ese firmante copia certificada del título y de todos los protestos autenticados."

3. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que entiende que el avalista del aceptante y el avalista del suscriptor estarían también incluidos en el artículo 68 4) *a ter).*

4. El Sr. MAEDA (Japón) dice que el único que no tiene derecho a recurrir contra el librado ni contra ningún otro firmante es el avalista del librado. Remite al respecto a la Comisión al artículo 44 del proyecto de Convención.

5. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pregunta si eso significa que la Convención no da ningún derecho al avalista del librado que paga el título a su vencimiento.

6. El Sr. MAEDA (Japón) dice que así es, al menos en virtud del título.

7. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pregunta si, en el caso en que el tenedor acepta un pago parcial del avalista del librado, el avalista del librado queda liberado hasta el monto del pago parcial. Si ése es el caso, esa disposición debería incluirse en el artículo 69 3).

8. El Sr. MAEDA (Japón) dice que el artículo 69 3) debería modificarse para decir como sigue:

"3) Si el tenedor acepta un pago parcial del librado, del aceptante o del suscriptor:

"*a)* El avalista del librado, el aceptante o el suscriptor quedará liberado de sus obligaciones basadas en el título hasta el monto de la suma pagada; . . .".

9. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) apoya esa propuesta.

10. El Sr. DRUEY (Observador de Suiza) dice que la adición de una referencia al avalista del librado en el artículo 69 3) destruye el sistema según el cual la responsabilidad fundamental del pago corresponde al librado, el aceptante y el suscriptor, por ser éstas las personas contra las cuales debe presentarse un protesto en caso de falta de pago. El avalista del librado debe en consecuencia mencionarse en el artículo 69 4) pero no en el artículo 69 3).

11. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, con arreglo al artículo 43 2), la responsabilidad del avalista del librado es una responsabilidad primaria.

12. El Sr. DRUEY (Observador de Suiza) entiende que el protesto se presentaría ante la falta de pago por el librado y no ante la falta de pago por su avalista.

13. El Sr. SAMI (Iraq) pregunta por qué el avalista del aceptante o el avalista del suscriptor no deberían también mencionarse en el artículo 69 3), junto con el avalista del librado.

14. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, de conformidad con el artículo 69 3), si el tenedor acepta un pago parcial del aceptante, el aceptante queda liberado de sus obligaciones basadas en el título hasta el monto de la suma pagada. Si el avalista del aceptante efectúa el pago, el aceptante seguirá siendo responsable ante el avalista del título por la suma pagada.

15. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) dice que, con arreglo al artículo 69 3), si el tenedor acepta un pago parcial de cualquier persona nombrada en el título, la responsabilidad de esa persona quedaría parcialmente reducida y el título sería rechazado por falta de pago hasta el monto de la suma no pagada. Esto se aplica sin discriminación a cualquier persona que hace un pago con arreglo al título, pues los derechos de los avalistas y de los firmantes avalados están preservados por el artículo 44.

16. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) dice que, suponiendo que el avalista del aceptante efectúe el pago, el aceptante será responsable ante su avalista porque el aceptante es la persona a quien corresponde la responsabilidad primaria y debe reembolsar a su avalista. Sin embargo, en el artículo 43 2), la naturaleza de la responsabilidad del avalista es muy diferente.

17. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, si el avalista del aceptante efectúa el pago, la letra no se considerará desatendida por falta de pago y el avalista del aceptante tendrá entonces un derecho basado en la letra contra el aceptante.

18. El Sr. BARRERA GRAF (México), con el apoyo de la Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) y el Sr. DELFINO CAZET (Uruguay), dice que el artículo 69 3) y 4) debe contener referencias al avalista del librado.

19. El Sr. DUCHEK (Austria) dice que está de acuerdo en que debe hacerse también una referencia al avalista del librado en el artículo 69 3). Tal vez debería hacerse también una referencia al avalista del aceptante.

20. El Sr. MAEDA (Japón), respondiendo a una sugerencia del Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario), dice que está de acuerdo en que la introducción del artículo 69 3) diga como sigue: "Si el tenedor acepta un pago parcial del librado, del aceptante, del suscriptor o de su avalista".

21. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) apoya la sugerencia formulada por el Presidente del Comité Plenario. Aunque no considera el artículo 69 4) totalmente aceptable, está dispuesto a aceptar la inclusión de una referencia al avalista en ese artículo.

22. El Sr. DRUEY (Observador de Suiza) dice que debe cuidarse de asegurar que todos los que tienen derecho a una copia certificada del título y de todos los protestos autenticados estén cubiertos por el artículo 69 4).

23. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) sugiere que el Comité complete su examen del documento A/CN.9/XIX/CRP.9 en una etapa posterior.

Artículo 66 (continuación) (A/CN.9/XIX/CRP.11)

24. El Sr. FELSENFELD (Estados Unidos de América), al presentar la primera enmienda propuesta por el Grupo de Trabajo Especial en el documento A/CN.9/XIX/CRP.11, dice que la última oración del artículo 66 2) se aplicaría a varios países, incluido el suyo propio. El objetivo de la nueva redacción de la oración es hacer una referencia más concreta al nivel del tipo de interés. En consecuencia, el Grupo de Trabajo propone que la última oración diga como sigue:

"Si no existe ninguno de esos tipos de interés, o si existe más de uno, el tipo de interés será el que debería pagarse si se iniciara una acción judicial en la jurisdicción en la que fuera pagadero el título."

25. El Sr. GRIFFITH (Australia), con el apoyo del Sr. FELSENFELD (Estados Unidos de América) y de la Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina), sugiere que las palabras "el que debería pagarse si se iniciara una acción judicial" se reemplace por las palabras "el que se recobraría en una acción judicial".

26. El Sr. DRUEY (Observador de Suiza), con el apoyo del Sr. GLATZ (Hungría), el Sr. FELSENFELD (Estados Unidos de América), el Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) y el Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania), propone que las primeras dos oraciones del artículo 66 2) se eliminen y que el párrafo 2) diga como sigue: "El tipo de interés será el que se recobraría en una acción judicial iniciada en la jurisdicción en que fuera pagadero el título".

27. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, si no hay objeciones, considerará que el Comité desea aprobar la redacción propuesta del artículo 66 2).

28. *Así queda acordado.*

29. El Sr. FELSENFELD (Estados Unidos de América) presenta la segunda enmienda propuesta por el Grupo de Trabajo y dice que la cuestión que se plantea en el artículo 66 3) es muy similar a la que acaba de tratarse en el párrafo 2). El Grupo de Trabajo propone por eso que la última oración del párrafo 3) diga: ". . . si no existe esa tasa, la tasa de descuento será la que resulte razonable en ese caso".

30. El Sr. CRAWFORD (Observador del Canadá) sugiere que el tipo a que se hace referencia en el párrafo 2), que acaba de aprobarse, se aplique también en el párrafo 3).

31. El Sr. FELSENFELD (Estados Unidos de América), con el apoyo del Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania), dice que, si el objetivo es lograr lo mismo que en el párrafo 2), la redacción actual del párrafo 3) debe modificarse simplemente de acuerdo con la propuesta presentada por el Grupo de Trabajo.

32. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que entiende que el cambio en la última cláusula del artículo 66 3) queda aceptada.

33. *Así queda acordado.*

34. El Sr. FELSENFELD (Estados Unidos de América) presenta la tercera enmienda propuesta por el Grupo de Trabajo y dice que el nuevo párrafo 2 *bis)* propuesto diría como sigue: "Ninguna de las disposiciones del párrafo 2) impedirá que un tribunal disponga el pago de daños y perjuicios o de una indemnización por la pérdida adicional que causa al tenedor el atraso del pago". Aunque las primeras dos oraciones del párrafo 2) se han eliminado, el principio subyacente del nuevo párrafo 2 *bis)* seguiría siendo válido.

35. El Sr. BRANDT (República Democrática Alemana) dice que tiene algunas dudas acerca del nuevo párrafo porque, tal como entiende, un fallo judicial sería una condición previa para la concesión de daños y perjuicios o de una indemnización.

36. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que así sería, a menos que las partes se pusieran de acuerdo sobre un monto justificable. Evidentemente una parte no puede imponer a la otra el pago de daños y perjuicios o indemnización.

37. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) dice que entiende la observación hecha por el representante de la República Democrática Alemana; sin embargo, el nuevo párrafo implica que, aunque un tribunal podría conceder daños y perjuicios o indemnización, las partes están en libertad para ponerse de acuerdo sobre esos daños y perjuicios. Apoya en consecuencia el nuevo párrafo.

38. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que entiende de la misma manera el nuevo párrafo y también lo apoya.

39. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, si no hay más observaciones, entenderá que debe añadirse el nuevo párrafo 2 *bis).*

40. *Así queda acordado.*

Se suspende la sesión a las 16.55 horas y se reanuda a las 17.25 horas.

Artículo 48 (continuación) (A/CN.9/XIX/CRP.14)

41. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que la delegación de los Estados Unidos propone la siguiente adición al artículo 48:

"1) Será excusable la demora en efectuar la presentación necesaria de la letra para su aceptación dentro del plazo estipulado en ella cuando la demora se deba a circunstancias ajenas a la voluntad del tenedor y que éste no pudo evitar ni superar. Cuando cese la causa de la demora, la presentación deberá efectuarse con diligencia razonable."

42. El texto se aplicaría solamente a los títulos en que se indicara un plazo dentro del cual debería presentarse una letra para su aceptación, es decir, cuando no se aplicara la norma del año. No se aplicaría a las situaciones en que no hubiera plazo especificado.

43. El Sr. DUCHEK (Austria) pregunta qué efecto tendría la disposición si no cesaran las circunstancias que impidieran la presentación para la aceptación.

44. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que el librador seguiría siendo responsable. Si no hay más observaciones, entenderá que queda aceptado el nuevo párrafo 48 1).

45. *Así queda acordado.*

46. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que el párrafo 2) de la propuesta de su delegación convertiría el inciso *a)* del artículo 48 en párrafo 2) de ese artículo.

47. El párrafo 3) de la propuesta adoptaría el criterio objetivo de los sistemas de derecho románico con respecto a la presentación necesaria y lo aplicaría al plazo de un año en un nuevo párrafo 3) del artículo 48, que diría como sigue:

"3) Cuando no pueda efectuarse la presentación necesaria de la letra para la aceptación dentro del plazo estipulado en el apartado *e)* del artículo 47 debido a circunstancias ajenas a la voluntad del tenedor y que éste no pudo evitar ni superar, quedará dispensada la presentación necesaria para la aceptación."

48. La Sra. KAZAKOVA (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que el nuevo párrafo propuesto debe referirse no sólo al artículo 47 *e)* sino también al artículo 47 *d).*

49. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que la presentación para la aceptación es opcional con respecto a una

letra pagadera a plazo fijo. La situación prevista en el artículo 47 *e)* es la única en que la presentación es obligatoria.

50. La Sra. KAZAKOVA (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que, aunque no tiene objeciones al párrafo 3) propuesto, la referencia específica al artículo 47 *e)* debería reemplazarse por una referencia más general al artículo 47.

51. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que esa referencia podría hacerse a los incisos *d)* y *e)*.

52. El Sr. CHAFIK (Egipto) pregunta si sería necesario esperar otros tres meses después del plazo de un año si el tenedor de una letra de cambio no pudiera hacer la presentación necesaria para la aceptación dentro del plazo prescrito en el artículo 47 *e)* debido a circunstancias ajenas a su voluntad.

53. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que la nueva espera de tres meses no es necesaria, pues la expiración depende de la fecha de la aceptación. La política de la Comisión ha sido siempre incluir en el proyecto de Convención normas que ya están bien establecidas. Desea sugerir que, con sujeción a algunas modificaciones de redacción al párrafo 3) propuesto, que se propone examinar con la representante de la Unión Soviética, la Comisión aprueba los párrafos 2) y 3) de la propuesta de los Estados Unidos.

54. *Así queda acordado.*

Artículo 30 (continuación) (A/CN.9/XIX/CRP.13)

55. El Sr. CHELOTI (Kenya) presenta la enmienda propuesta por el Grupo de Trabajo Especial, integrado por los representantes de la Federación Bancaria Europea, Kenya, Suiza y Yugoslavia en el documento A/CN.9/XIX/CRP.13. La segunda oración del artículo 13 diría como sigue:

> "No obstante, si esa persona ha consentido en obligarse por la firma falsificada o ha dado a entender que dicha firma era suya, quedará obligada como firmante del título con arreglo a los términos del acto en que dio su consentimiento o en que dio a entender que la firma era suya."

56. El término "consentido no obligarse" cubre adecuadamente la intención del texto y el Grupo de Trabajo consideró en consecuencia que las palabras "expresa o implícitamente" no eran necesarias.

57. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pide una aclaración del significado de las palabras "con arreglo a los términos del acto en que dio su consentimiento o en que dio a entender que la firma era suya" en el nuevo texto propuesto.

58. El Sr. CHELOTI (Kenya) dice que la idea es que el mandante puede decidir limitar la circulación de un título y aceptar quedar obligado por él sólo hasta un monto limitado.

59. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, cuando la firma del tomador de un instrumento es falsificada y el falsificador, haciéndose pasar por tomador, transfiere el título a un firmante A, que lo transfiere a B y B a C, y cuando C recurre contra el tomador, el tomador puede convenir en pagar y aceptar implícitamente la firma o puede declarar que, aunque la firma no es suya, aceptará obligarse por ella. Sin embargo, no puede ver cómo sería posible que un tomador dijera que un título no habrá de circular.

60. El Sr. HERRMANN (Secretaría) dice que la principal situación prevista por el Grupo de Trabajo es aquella en que un mandante podría expresa o implícitamente aceptar quedar obligado con respecto a un determinado firmante o tenedor. Al Grupo de Trabajo le ha parecido que en tal caso sólo aquellos que tengan conocimiento de esa aceptación de quedar obligado estarán impedidos de invocar la falsificación.

61. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que el propósito de prever la aceptación de obligarse es no sólo proteger al tenedor mientras tiene el título sino también proteger al tenedor en el sentido de que pueda transferir el título. Las palabras "con arreglo a los términos del acto en que dio su consentimiento o en que dio a entender que la firma era suya" deben por eso eliminarse.

62. El Sr. GRIFFITH (Australia) dice que la frase en cuestión llevará a grandes incertidumbres y debe por eso eliminarse.

63. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) dice que, si no hay objeciones, entenderá que la Comisión está de acuerdo en aceptar la modificación propuesta de la segunda oración del artículo 30, tras la supresión de las palabras "con arreglo a los términos del acto en que dio su consentimiento o en que dio a entender que la firma era suya".

64. *Así queda acordado.*

Artículo 41 3)

65. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) pide que se presenten propuestas para llenar el blanco que se ha dejado en el artículo 41 3).

66. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) dice que el texto debe referirse a uno de los métodos para determinar la tasa de interés previsto en el artículo 66. Preferiría el método previsto en el artículo 66 2). El artículo 41 3) podría en consecuencia decir ". . . más los intereses calculados de conformidad con lo dispuesto en el artículo 66 2), devolviendo el título".

67. La Sra. KAZAKOVA (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que no hay ninguna razón por la cual el método especificado en el artículo 66 2) deba utilizarse en lugar del especificado en el artículo 66 3).

68. El Sr. SPANOGLE (Estados Unidos de América) dice que el método especificado en el artículo 66 2) es más viable.

69. El Sr. VIS (Presidente del Comité Plenario) sugiere que la propuesta se refiera al artículo 66 sin mencionar párrafos concretos.

70. *Así queda acordado.*

Se levanta la sesión a las 18.10 horas.

Acta resumida (parcial)* de la 352a. sesión

Lunes, 7 de julio de 1986, a las 15.00 horas

[A/CN.9/SR.352]

Presidente: Sr. KARTHA (India)

Se declara abierta la sesión a las 15.15 horas.

Pagos internacionales ***(continuación)***

a) *Proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales* (continuación)

1. El PRESIDENTE invita a los miembros de la CNUDMI a considerar el carácter de la recomendación que la Comisión debe formular a la Asamblea General con respecto a la aprobación del proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales.

2. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) dice que el proyecto de Convención podría ser aprobado por una conferencia diplomática o por un órgano internacional como la Asamblea General de las Naciones Unidas. La selección del procedimiento debe efectuarse teniendo en cuenta los gastos que entrañe y el margen que se dejará para la introducción de cambios en el texto durante el proceso de adopción.

3. Es de suponer que una conferencia diplomática propiamente dicha, de cinco a seis semanas de duración, llevaría a cabo un examen a fondo del proyecto de Convención. Si bien la mayoría de los participantes serían representantes en la CNUDMI, habría un número importante de representantes nuevos que no estarían familiarizados con el texto ni con la estructura del proyecto de Convención, ni tampoco con las principales concesiones hechas al respecto. A la luz de las conferencias de ese tipo que se han celebrado en el pasado, cabe prever que una conferencia de esa índole ocasionaría gastos por un monto de aproximadamente 3 millones de dólares.

4. Otra alternativa consiste en recomendar que se convoque una conferencia diplomática de poca duración con objeto de agregar las cláusulas finales al proyecto de Convención y declararla abierta a la firma. La Oficina de Asuntos Jurídicos ha informado a la Secretaría de que semejante procedimiento sería sumamente complicado y no era recomendable, ya que, en la práctica, significaría que la CNUDMI se reuniría como una conferencia diplomática.

5. Otra posibilidad es que la Asamblea General convoque una conferencia diplomática con el solo propósito de examinar cuestiones concretas. En tal caso, la determinación de las cuestiones que cabría someter a examen competería normalmente a la Sexta Comisión, que actuaría en consonancia con lo que recomendaran los Estados Miembros una vez que el proyecto de Convención se hubiese presentado a la Asamblea General.

6. La última posibilidad, y también la más probable, es que la Asamblea General apruebe el proyecto de Convención por recomendación de la Sexta Comisión. Si se optara por esta alternativa, convendría recomendar que la Sexta Comisión se abstuviera de introducir cambios de fondo en el proyecto de Convención y se limitara a añadir el preámbulo y las cláusulas finales. Una actuación de esa índole por parte de la Sexta Comisión formaría parte de sus actividades normales, de forma que no acarrearía ningún gasto adicional.

7. Si la Comisión recomienda a la Asamblea General en su cuadragésimo primer período de sesiones que se celebre una conferencia diplomática, es poco probable que la conferencia se pueda convocar antes de 1988. Si recomienda que la Asamblea General apruebe el proyecto de Convención por recomendación de la Sexta Comisión, es poco probable que la Sexta Comisión adopte una decisión al respecto durante el año en curso. La Sexta Comisión probablemente deseará distribuir el texto del informe de la CNUDMI, que no estará disponible antes de septiembre de 1986, a los Estados Miembros a fin de que formulen observaciones al respecto.

8. El órgano que apruebe el proyecto de Convención deberá llegar a un acuerdo con respecto a las cláusulas finales. Con todo, parece poco probable que los firmantes formulen declaraciones o reservas y las cláusulas finales probablemente serán las habituales. No obstante, es posible que la Comisión desee formular una recomendación con respecto al número de firmantes que deberá reunirse para que la Convención entre en vigor. A juicio de la Secretaría, convendría recomendar un número reducido. La Comisión tal vez desee hacer asimismo una recomendación con respecto al plazo que deberá transcurrir, una vez que se haya reunido el número necesario de firmas, para que la Convención entre en vigor.

9. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) dice que hay varios aspectos del proyecto de Convención que todavía no se han aclarado. Habida cuenta de la crisis financiera de las Naciones Unidas, es poco probable que se convoque una conferencia diplomática propiamente dicha a fin de que examine todos los artículos del proyecto de Convención. Ni una conferencia diplomática de poca duración, ni la presentación del proyecto de Convención a la Asamblea General para su aprobación, brindan verdaderas posibilidades de efectuar un examen a fondo del texto. Tal vez se podría crear un grupo de expertos para que examinara el proyecto de Convención antes de que éste se transmitiera a la Sexta Comisión y distribuyera el texto a los gobiernos a fin de que lo examinaran y formularan observaciones al respecto. Si es poco probable que la Sexta Comisión examine el proyecto de Convención antes de 1987, tal vez sería posible que la CNUDMI introdujera modificaciones en el texto una vez que celebrara consultas con el grupo de expertos.

10. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) dice que ese tipo de procedimiento es viable y que tendría la ventaja de permitir un examen final del texto y de que se hicieran rectificaciones en caso de que se detectaran problemas. Sin embargo, sería importante delimitar el mandato del grupo de expertos ya que probablemente estaría llamado a examinar cuestiones de fondo. Por otra parte, el examen de esas cuestiones por el grupo de expertos también retrasaría el proceso de adopción del proyecto de Convención. El orador se pregunta asimismo cuánto tiempo haría falta para examinar el informe del grupo de expertos en el próximo período de sesiones de la CNUDMI.

11. El Sr. VIS (Países Bajos) dice que en vista de las razones aducidas por el Secretario de la Comisión, su delegación no es partidaria de recomendar que se convoque una conferencia diplomática. Desde el punto de vista sustantivo, la Asamblea General es el órgano adecuado para aprobar la Convención. Apoya la propuesta hecha por el observador de la República Federal de Alemania de que se establezca un grupo de trabajo, por tratarse del método más económico y sencillo de ultimar el proyecto de Convención. No parece probable que la Sexta

*No se levantó acta resumida del resto de la sesión.

Comisión examine el proyecto de Convención en 1986 y, por lo tanto, cabría la posibilidad de seguir haciendo los trabajos necesarios en el proyecto. Si la Comisión es capaz de garantizar a la Asamblea General que los gobiernos han tenido la oportunidad de expresar sus opiniones con respecto al proyecto de Convención, tal vez sería posible convencer a la Sexta Comisión de que el texto del proyecto de Convención no debe modificarse.

12. El Sr. IBRAHIM (Egipto) dice que el procedimiento habitual para adoptar una convención consiste en celebrar una conferencia diplomática. No obstante, habida cuenta de la actual crisis financiera de las Naciones Unidas, la delegación de Egipto es partidaria de que se nombre a un grupo de expertos a fin de que efectúe un examen minucioso del proyecto de Convención. Así, en su próximo período de sesiones, la Comisión estaría en condiciones de decidir si deberá celebrarse una conferencia diplomática o si se adoptará el procedimiento propuesto por el observador de la República Federal de Alemania.

13. El Sr. SAMI (Iraq) dice que el proyecto de Convención no se ha debatido exhaustivamente y que habría que volver a examinar el texto en su totalidad con miras a formular normas jurídicas estandarizadas de carácter uniforme. Con ese fin, habría que convocar una conferencia diplomática a fin de examinar el proyecto de Convención artículo por artículo. Si la conferencia diplomática se convoca dentro de dos años, es posible que la situación financiera de la Organización haya mejorado. La propuesta hecha por el observador de la República Federal de Alemania es poco práctica, toda vez que el nombramiento de un grupo de expertos ocasionaría diversos problemas.

14. El Sr. GOH (Singapur) dice que la Comisión no debe convocar una conferencia diplomática debido a las consecuencias financieras. La delegación de Singapur apoya la propuesta de que la Sexta Comisión transmita el proyecto de Convención al plenario de la Asamblea General a fin de que la refrende. Se opone al establecimiento de un grupo de expertos encargado de examinar el proyecto de Convención, ya que un grupo de esa índole podría anular lo que se ha conseguido en el período de sesiones en curso. Si las delegaciones opinan que es necesario continuar las deliberaciones, tal vez la Comisión podría proseguir sus debates con respecto al proyecto de Convención en un período de sesiones futuro.

15. El Sr. WOOLMAN (Reino Unido) dice que su delegación apoya la creación de un grupo de consultores o expertos a fin de que realice un examen breve o limitado del proyecto de Convención. En el supuesto de que sea posible hacerlo prontamente y de que se dé tiempo a los gobiernos para presentar sus observaciones, se pregunta si es imperativo que la Comisión adopte una decisión en el período de sesiones en curso con respecto al procedimiento que se utilizará para la adopción del proyecto de Convención.

16. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) dice que si la Comisión es partidaria de la designación de un pequeño grupo de expertos que haría un examen final del proyecto de Convención y presentaría un texto definitivo en 1987, debería informar a la Sexta Comisión de que desearía que la Comisión examinara el proyecto de Convención en 1987. Así, la Sexta Comisión estaría en condiciones de indicar si será posible ultimar el proyecto de Convención con arreglo a ese método, o si sería preferible convocar una conferencia diplomática.

El debate abarcado por el acta concluye a las 16.15 horas.

Acta resumida de la 353a. sesión

Martes, 8 de julio de 1986, a las 10.00 horas

[A/CN.9/SR.353]

Presidente: Sr. KARTHA (India)

Se declara abierta la sesión a las 10.15 horas.

Pagos internacionales *(continuación)*

a) *Proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales* (continuación) (A/CN.9/274)

1. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) recuerda que en la sesión anterior opinó que era necesario proseguir la labor de elaboración del proyecto de Convención. Partiendo del supuesto de que no se celebre una conferencia diplomática para aprobar el proyecto de Convención, recomienda que el Grupo de Trabajo celebre un nuevo período de sesiones de dos semanas antes de finales de año, en el cual se brindaría a todos los Estados Miembros de las Naciones Unidas la oportunidad de hacer observaciones con respecto a la versión definitiva del texto revisado. El Grupo de Trabajo tendría un mandato preciso que consistiría en examinar el proyecto de Convención únicamente con objeto de eliminar las contradicciones, mejorar la redacción del texto y considerar las propuestas que puedan hacer los gobiernos a la hora de ultimar el proyecto. La Comisión debería efectuar el examen final del proyecto de Convención en su 20.° período de sesiones en 1987, la duración del cual podría ser de una semana más con ese fin y el proyecto definitivo se debería transmitir a la Sexta Comisión para que se aprobara y se abriera a la firma en el cuadragésimo segundo período de sesiones de la Asamblea General.

2. El Sr. VENKATRAMIAH (India) observa que numerosos Estados Miembros no estarían dispuestos a enviar representantes a participar como observadores en un período de sesiones del Grupo de Trabajo de la Comisión. Por consiguiente, sugiere: que el Grupo de Trabajo no se reúna; que el texto del proyecto de Convención se presente a los Estados Miembros para que hagan observaciones al respecto antes de una fecha determinada; que la Secretaría proceda luego a compilar y analizar las observaciones a tiempo para que puedan considerarse en el período de sesiones de 1987 de la Comisión, que aprobaría el proyecto definitivo en esa oportunidad y presentaría el texto a la Sexta Comisión en 1987, con el ruego de que lo examine sucintamente en lugar de analizarlo a fondo.

3. El Sr. GRIFFITH (Australia) dice que su delegación preferiría que la Comisión adoptara una decisión definitiva con respecto al proyecto de Convención en el actual período de sesiones, pero que apoya con renuencia la propuesta del Observador de la República Federal de Alemania, ya que la mayoría opina que sería prematuro aprobar un texto definitivo. El Grupo de Trabajo debería reunirse para asegurar que esté técnicamente bien redactado en los diferentes idiomas y examinar las respuestas de los gobiernos desde una óptica igualmente precisa. Ningún Estado Miembro se sentiría

excluido, ya que los Estados podrán hacer observaciones en el 20.° período de sesiones, durante cuya primera semana la Comisión probablemente finalizaría el proyecto de Convención, ocupándose de los demás temas del programa a lo largo del período de sesiones de tres semanas de duración.

4. El Sr. BARRERA GRAF (México) dice que el hecho de volver a remitir el proyecto de Convención al Grupo de Trabajo o a la Comisión no conducirá sino a una repetición de los conflictos que han surgido, así como de las opiniones que se han ventilado. El Grupo de Trabajo cesó en sus funciones con el período de sesiones en curso. Habida cuenta de que por motivos financieros no se puede celebrar una conferencia diplomática, habría que pedir a la Sexta Comisión que estableciera un grupo de expertos que se encargaría de finalizar el texto con ayuda de un documento preparado por la Secretaría en que figuraría el texto con las últimas enmiendas que se le han introducido y una reseña de los asuntos debatidos. A continuación, el texto definitivo se presentaría a la Asamblea General en su cuadragésimo segundo período de sesiones para su aprobación y la Asamblea determinaría el número mínimo de ratificaciones que haría falta para la entrada en vigor de la Convención.

5. El Sr. GOH (Singapur) dice que para muchos países en desarrollo no será fácil enviar representantes a reuniones del Grupo de Trabajo y que en sus observaciones los gobiernos no dejarán de volver a plantear algunos asuntos y de suscitar problemas nuevos; en consecuencia, opina que la propia Comisión debería volver a examinar el proyecto de Convención en su próximo período de sesiones, después de lo cual el texto se debería transmitir a la Sexta Comisión.

6. El Sr. DUCHEK (Austria) observa que al cabo de 15 años de trabajo con respecto al proyecto de Convención por parte de la Comisión o de su Grupo de Trabajo, se ha llegado al convencimiento de que es necesario mejorar el texto aún más. No obstante, las deliberaciones podrían prolongarse durante años antes de que todas las partes llegaran a convencerse de que se había elaborado el texto ideal. Opina que la Comisión debería dar por terminada la elaboración del proyecto de Convención desde el punto de vista sustantivo; a lo sumo cabría mejorar la redacción o examinar el texto en busca de posibles contradicciones. La Comisión debería realizar esa labor con ayuda del Grupo de Trabajo y completarla antes de finales de 1986. Se opone a que el texto del proyecto se envíe a los gobiernos para solicitar sus observaciones, ya que los gobiernos plantearían cuestiones de fondo que se encuentran resueltas desde hace mucho tiempo.

7. El Sr. TREVES (Italia) dice que entre las cláusulas finales de la futura Convención deberían figurar disposiciones relativas a: la entrada en vigor de la Convención y los requisitos en materia de ratificación y adhesión; la denuncia de la Convención; la cuestión de si se permitirán las reservas y con respecto a qué disposiciones; y la relación entre la Convención y otras convenciones. Las dos últimas cuestiones son las más difíciles.

8. La redacción de las cláusulas finales habría sido la tarea más delicada de la conferencia de plenipotenciarios. En la actualidad se requiere un foro diferente que disponga tanto de la necesaria autoridad política como de la competencia técnica para aprobar esas cláusulas. Opina que ese foro es la Comisión, y no el Grupo de Trabajo, la Sexta Comisión o el plenario de la Asamblea General. La Secretaría debería redactar un conjunto de cláusulas finales a fin de que la Comisión las examinara en su período de sesiones de 1987 y el texto definitivo se debería remitir a la Sexta Comisión.

9. El Sr. DRUEY (Observador de Suiza) dice que al apartarse del método tradicional para la adopción de convenciones internacionales, la Comisión estaría introduciendo una práctica sin precedentes. En general, las conferencias diplomáticas asumen la responsabilidad política y de fondo con respecto a los instrumentos internacionales que están llamados a aprobar y opina que es dudoso que la Sexta Comisión de la Asamblea General pueda hacerse responsable de los aspectos de fondo del proyecto de Convención en examen. Tal vez se podría ver la forma de que la propia Comisión asumiera esa responsabilidad. Sea como fuere, es necesario que la Comisión disponga de tiempo suficiente para efectuar el examen final párrafo por párrafo de la Convención que suele ser tarea de una conferencia diplomática.

10. El Sr. SMART (Sierra Leona) dice que si la Comisión decide prescindir de una conferencia diplomática y transmitir el proyecto de Convención directamente a la Sexta Comisión, antes de hacerlo habría que presentar el texto a los gobiernos a fin de que hicieran observaciones, las cuales deberían ser objeto de un cuidadoso examen.

11. Comparte la opinión del representante de Singapur de que numerosos gobiernos se mostrarían renuentes a enviar representantes a participar en un nuevo período de sesiones del Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales.

12. El Sr. VIS (Países Bajos) insta a la Comisión a que considere la situación en su debida perspectiva. Habida cuenta de que es poco probable que el proyecto de Convención se apruebe en una conferencia diplomática tradicional, la Comisión debe suplir esa carencia por medio de sus propios procedimientos.

13. A pesar de algunas contradicciones y lagunas, el proyecto de Convención es relativamente satisfactorio. No obstante, el hecho de que el Grupo de Trabajo haya conseguido elaborar un texto más o menos definitivo no significa que el proyecto de Convención deba aprobarse en su totalidad. Como han indicado acertadamente otros oradores, la adopción definitiva de una convención generalmente se hace artículo por artículo. Por consiguiente, opina que el hecho de dedicar un año adicional al examen del proyecto es tan justificado como necesario.

14. Es evidente que algunas disposiciones del proyecto de Convención podrían entrar en conflicto con las disposiciones de la Ley Uniforme de Ginebra. Por consiguiente, es necesario que las Partes Contratantes en el Convenio de Ginebra determinen de qué forma se podría hacer frente a esa situación. La decisión que adopten tendría que reflejarse en una de las cláusulas finales del proyecto de Convención.

15. No comparte la opinión de que la Sexta Comisión de la Asamblea General sea un órgano adecuado para aprobar una convención, incluso si cuenta con el apoyo de la Secretaría. No obstante, opina que para compensar el hecho de que no se celebrará una conferencia diplomática, cabría recabar las observaciones de los gobiernos con respecto a la versión más reciente del proyecto de Convención. En consecuencia, propone que se vuelva a convocar al Grupo de Trabajo antes del 20.° período de sesiones de la Comisión a fin de que examine las observaciones de los gobiernos y se ocupe de las contradicciones y lagunas antes mencionadas. Habida cuenta de las circunstancias, convendría invitar a todos los Estados a que asistieran a las reuniones del Grupo de Trabajo.

16. Por último y con objeto de evitar que se repita cualquier malentendido al respecto, habría que informar a todos los miembros de la Comisión de que se tiene previsto aprobar el

proyecto de Convención en el 20.° período de sesiones. En ese período de sesiones la Comisión podría examinar las conclusiones del Grupo de Trabajo, aprobar las cláusulas finales del proyecto de Convención, adoptar el texto de la Convención y transmitirlo a la Sexta Comisión.

17. El Sr. SEVON (Observador de Finlandia) dice que su delegación habría preferido que la Comisión aprobara el proyecto de Convención en el actual período de sesiones, como se había previsto inicialmente. No obstante, para ello, habría sido necesario examinar cada artículo con demasiada prisa, lo que no habría estado en consonancia con las normas de trabajo que la Comisión se ha fijado. Por consiguiente, apoya con pesar la propuesta de que el examen de la versión definitiva del proyecto de Convención se aplace hasta el 20.° período de sesiones de la Comisión. No obstante, las delegaciones deberían abstenerse de reanudar el debate con respecto a las cuestiones de fondo con cuya solución no estén enteramente satisfechas.

18. El trabajo de preparación del proyecto de Convención para someterlo a un examen artículo por artículo en el 20.° período de sesiones obligará al Grupo de Trabajo a reunirse con mucha antelación a ese período de sesiones. No obstante, habría que dejar en claro que la tarea del Grupo de Trabajo consistirá únicamente en eliminar las contradicciones en el texto y en introducir los cambios de redacción que hagan falta. Una vez que el Grupo de Trabajo haya ultimado el texto el proyecto de Convención debería transmitirse a los gobiernos. Por tratarse de un órgano de composición restringida, sería impropio que la Comisión transmitiera el texto directamente a la Sexta Comisión recomendando su aprobación. Una vez que se hayan recabado las opiniones de los gobiernos, el texto podría transmitirse a la Asamblea General en su cuadragésimo segundo período de sesiones.

19. La Secretaría debería preparar un conjunto modelo de cláusulas finales para que la Comisión las examinara en su 20.° período de sesiones. Además, los Estados partes en el Convenio de Ginebra deberían reunirse a fin de definir su posición en lo que respecta a la relación entre ambos instrumentos. Por último, en su informe a la Asamblea General, la Comisión debería indicar con toda claridad que la adopción del proyecto de Convención tendría lugar en 1987.

20. El Sr. CUKER (Checoslovaquia) dice que en vista de que la decisión de no celebrar una conferencia diplomática con el propósito de aprobar el proyecto de Convención significa apartarse de los procedimientos normales, habría que enviar el texto en su versión actual a los gobiernos para que hicieran sus observaciones. Las opiniones de los gobiernos deberían recabarse antes del 20.° período de sesiones de la Comisión de forma que la CNUDMI pudiera analizarlas en esa oportunidad. Comparte la opinión del representante de la India de que no hace falta que el Grupo de Trabajo examine el texto antes del 20.° período de sesiones.

21. El Sr. QADER (Observador de Bangladesh) afirma que la práctica de celebrar conferencias diplomáticas para adoptar convenciones responde no sólo a una tradición, sino también a consideraciones de fondo. Hasta ahora no se ha encontrado un sistema más adecuado. Sugiere que una vez que se hayan eliminado las contradicciones que haya en el texto y resuelto los problemas de redacción que éste plantee, el proyecto de Convención debería transmitirse a la Sexta Comisión de la Asamblea General, que podría decidir qué método se utilizaría para su aprobación. Sólo entonces cabría enviar el texto a los Estados para que hicieran sus observaciones.

22. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) dice que es evidente que todavía hace falta introducir algunas enmiendas en el texto del proyecto de Convención. También es necesario agregar las cláusulas finales. Opina que el texto debería enviarse a los gobiernos en su versión actual para que hicieran observaciones al respecto; a continuación el Grupo de Trabajo podría efectuar la revisión final a la luz de esos comentarios. Por último, la Comisión podría considerar el proyecto de Convención artículo por artículo y adoptar una decisión con respecto a las cláusulas finales en su 20.° período de sesiones.

23. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) opina que habría que volver a convocar al Grupo de Trabajo a fin de que ultimara el proyecto de Convención. Por otra parte, la Secretaría debería recabar la opinión de los países que pertenecen al sistema de Ginebra con respecto a la posibilidad de que surjan conflictos entre el proyecto de Convención y la Ley Uniforme de Ginebra. Comparte plenamente las opiniones expresadas por el representante de los Países Bajos.

24. La Sra. ADEBANJO (Nigeria) es partidaria de que el texto se transmita directamente a los gobiernos para solicitar sus observaciones. A continuación, el Grupo de Trabajo y, más tarde, la Comisión en su 20.° período de sesiones, podrían examinar esas observaciones. Luego, el proyecto de Convención se transmitiría a la Sexta Comisión para su examen, en la inteligencia de que la Comisión se abstendría de introducir cambios de fondo en el texto.

25. El Sr. KOCH (Suecia) dice que la necesidad de proseguir la labor de elaboración del texto actual es evidente. Dicha labor debería realizarla el Grupo de Trabajo, al que habría que pedir que examinara el texto desde el punto de vista técnico y que identificara las contradicciones que pudiera haber. Habida cuenta de que parece haber consenso en que no procede convocar una conferencia diplomática, sugiere que el texto no se transmita a los gobiernos para que hagan observaciones al respecto —un método que podría conducir fácilmente a una reanudación del debate sobre cuestiones de fondo— y que, en cambio se les ofrezca la oportunidad de expresar sus opiniones en el próximo período de sesiones de la Comisión.

26. El Sr. MARTYNOV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) apoya la sugerencia hecha por el representante de la India. No tendría sentido convocar un nuevo período de sesiones de dos semanas del Grupo de Trabajo para luego examinar los resultados de su labor en el próximo período de sesiones de la Comisión. Esa solución anularía casi por completo las economías que resultarían de la decisión de prescindir de una conferencia diplomática, el procedimiento normal para aprobar convenciones.

27. En cambio, el texto del proyecto de Convención que se apruebe en el actual período de sesiones debería distribuirse a los gobiernos para que hagan observaciones al respecto — con inclusión de observaciones relativas a la coherencia interna del texto y a sus aspectos técnicos. A continuación, la Secretaría podría transmitir los comentarios a la Comisión en su próximo período de sesiones, junto con las propuestas que pudiese haber preparado en relación con las cláusulas finales. Una alternativa aceptable a la celebración de una conferencia diplomática podría consistir en invitar a los Estados que no son miembros de la Comisión a que asistan al próximo período de sesiones de la CNUDMI.

28. El Sr. LIU Benku (China) opina que ha llegado el momento de enviar el proyecto de Convención a los gobiernos a fin de que formulen comentarios y que el Grupo de Trabajo debería analizar esos comentarios y presentar las conclusiones y sus análisis a la Comisión en su próximo período de sesiones.

29. El Sr. OLIVENCIA (España) dice que podría apoyar la propuesta de que sea la Sexta Comisión la que apruebe el proyecto de Convención. Sin embargo, antes de su adopción habría que eliminar los restantes defectos del texto en un nuevo período de sesiones del Grupo de Trabajo. A continuación, habría que presentar el texto resultante a los gobiernos para que hicieran sus observaciones. Una vez que la Secretaría hubiera recibido y analizado las observaciones, podría elaborar un nuevo informe, que la Comisión podría examinar en su 20.° período de sesiones. Cabría esperar que para entonces el Grupo de Trabajo hubiese redactado las cláusulas finales.

30. El Sr. GLATZ (Hungría) dice que tal vez la Secretaría esté mejor capacitada que el Grupo de Trabajo para realizar el trabajo técnico de identificación de contradicciones y lagunas. En vista de que no hay posibilidades de que se celebre una conferencia diplomática, es necesario garantizar que los gobiernos tengan la oportunidad de dar a conocer sus opiniones antes de que el proyecto de Convención se transmita a la Sexta Comisión. Con ese fin, se podría invitar a todos los gobiernos interesados a que asistieran al próximo período de sesiones de la Comisión. La Comisión no debería sentir obligación alguna de completar la labor con respecto al proyecto de Convención en el transcurso de una semana en ese período de sesiones.

31. El Sr. BRANDT (República Democrática Alemana) suscribe la opinión de que habría que enviar el proyecto existente a los gobiernos para que hicieran observaciones al respecto y de que la Secretaría debería presentar un análisis de las observaciones a la Comisión en su próximo período de sesiones, oportunidad en la cual sería posible ultimar el texto y proceder a su aprobación artículo por artículo. El tiempo que hará falta para adoptar el proyecto de Convención dependerá de las características de las observaciones que se hagan.

32. El Sr. MAKEKA (Lesotho) apoya plenamente la propuesta hecha anteriormente por el representante de la India.

33. El Sr. SAMI (Iraq) comparte la opinión mayoritaria de que el proyecto de Convención debería distribuirse a todos los gobiernos para que hicieran observaciones al respecto. A continuación el Grupo de Trabajo podría reunirse para considerar y analizar las observaciones y concertar un arreglo al respecto. En ese caso, podría presentar un texto revisado a la Comisión en su próximo período de sesiones, oportunidad en la cual se podría invitar a todos los Estados a participar. Naturalmente, habría que examinar el texto artículo por artículo.

34. El Sr. PFUND (Estados Unidos de América) dice que los problemas que dimanan del deseo de prescindir del método normal de convocar una conferencia diplomática se ven agravados por el hecho de que se ha abreviado la duración del actual período de sesiones de la Comisión. Opina que será muy difícil que la Comisión en su próximo período de sesiones pueda examinar el proyecto de Convención íntegro a la luz de las observaciones hechas por los gobiernos, a menos que antes se reúna el Grupo de Trabajo para analizar esas observaciones. La Comisión debe decidir sin tardanza si será posible completar la labor de elaboración del proyecto de Convención a tiempo para que el texto se pueda presentar a la Sexta Comisión con ocasión del cuadragésimo segundo período de sesiones de la Asamblea General.

35. El Sr. ABOUL-ENEIN (Observador del Comité Consultivo Jurídico-Asiático-Africano) dice que se inclina porque se brinde la oportunidad de hacer observaciones con respecto al proyecto de Convención a todos los Estados Miembros de las Naciones Unidas y porque se pida al Grupo de Trabajo que examine esas observaciones antes de que la Comisión tome una decisión definitiva. En lo que respecta a la cuestión de si el texto debería ser aprobado por la Sexta Comisión o por una conferencia diplomática, la decisión se podría aplazar hasta que se tomara una decisión definitiva con respecto al texto.

36. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) dice que al parecer está surgiendo un consenso en el sentido de que habría que prescindir de una conferencia diplomática y de que todos los Miembros de la Organización deberían participar en la mayor medida posible en el procedimiento que se siga. Se ha sugerido que habría que invitar a todos los Estados a que participaran en el 20.° período de sesiones de la Comisión. Con arreglo a la práctica vigente todos los Estados tienen derecho a participar como observadores, aunque la Comisión podría recomendar que la Sexta Comisión formulara esa invitación en términos explícitos en su resolución relativa a la CNUDMI. En cuanto a la propuesta de que el texto del proyecto de Convención se distribuya a los gobiernos para que hagan observaciones al respecto, dice que hay limitaciones en lo que respecta al tiempo. La Secretaría ha programado un período de sesiones del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales del 1 al 12 de diciembre de 1986 en Viena; esos días se podrían dedicar a un período de sesiones del Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales o bien éste se podría celebrar ya sea del 8 al 19 de diciembre de 1986 o del 19 al 23 de enero de 1987. En ninguno de esos casos habría tiempo suficiente para distribuir el texto a los gobiernos, recabar sus observaciones y presentar dichas observaciones en forma de documento al Grupo de Trabajo. Es más, si el período de sesiones del Grupo de Trabajo se celebrara en diciembre o enero, no sería posible volver a someter el texto del proyecto de Convención a los gobiernos antes del 20.° período de sesiones de la Comisión y sólo se publicaría en el informe del Grupo de Trabajo. La Secretaría podría analizar las observaciones de los gobiernos y determinar si hay omisiones o contradicciones técnicas en el texto y presentar sus observaciones al Grupo de Trabajo; a continuación, las observaciones de los gobiernos se presentarían a la Comisión en su 20.° período de sesiones.

37. En Viena se ha reservado un período de cuatro semanas del 20 de julio al 14 de agosto de 1987 para el 20.° período de sesiones de la Comisión; las fechas se seleccionaron con vistas a completar la guía jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales. Cabe tener en cuenta que es posible que la Asamblea General no apruebe la celebración de un período de sesiones completo de cuatro semanas. La Secretaría opina que en lugar de convocar un período de sesiones del Grupo de Trabajo, convendría pedir a los gobiernos que hicieran observaciones; gracias a ese procedimiento se dispondría de más tiempo y es posible que permita recabar la opinión de un mayor número de Estados.

38. El Sr. DRUEY (Observador de Suiza) pregunta si será posible aprobar el proyecto de Convención artículo por artículo en el 20.° período de sesiones de la Comisión.

39. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) dice que si la Comisión consiguiera finalizar esa labor en dos semanas o diez días laborables, quedarían ocho días para examinar la guía jurídica y otros asuntos; en general, los dos últimos días no se pueden dedicar al examen de asuntos de fondo.

40. El Sr. VIS (Países Bajos) dice que si no se reúne el Grupo de Trabajo, el tiempo que la Comisión deberá dedicar al examen del proyecto de Convención en su 20.° período de

sesiones aumentará considerablemente, ya que es muy difícil aprobar enmiendas en una reunión con muchos participantes si no han podido analizarse en detalle. Habría que presentar las observaciones de los gobiernos al Grupo de Trabajo tal como se recibieran y convendría que la Comisión las tuviera ante sí en su 20.° período de sesiones en forma de documento con un análisis preparado por la Secretaría. Habida cuenta de que los gobiernos ya tuvieron la oportunidad de hacer observaciones sobre el proyecto de Convención hace dos años, el tiempo disponible debería ser suficiente para la presentación de observaciones adicionales.

41. El Sr. MAKEKA (Lesotho) pregunta si habría consecuencias financieras en caso de que el Grupo de Trabajo se reuniera en diciembre.

42. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) dice que no habría inconveniente en programar una reunión en diciembre; la Asamblea General decidió que se podrían celebrar tres reuniones de grupos de trabajo en 1986 y hasta la fecha sólo se han celebrado dos.

43. En cuanto a la pregunta formulada por el representante de la Unión Soviética, dice que la adopción de un procedimiento distinto de una conferencia diplomática tendría consecuencias financieras, pero ni mucho menos tan considerables como las que tendría la celebración de una conferencia.

44. El Sr. MARTYNOV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) pregunta si sería posible que el proyecto de Convención se distribuyera a los gobiernos de inmediato sin esperar a que la Asamblea General adoptara una decisión al respecto.

45. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) dice que el texto del proyecto de Convención se podría distribuir en nombre del Secretario General a petición de la Comisión; se trata de un procedimiento que se ha autorizado con frecuencia en el pasado. El texto debería estar listo para su distribución a más tardar a comienzos de agosto. El procedimiento normal consiste en enviar una nota verbal a las Misiones Permanentes en Nueva York con copia a las Misiones Permanentes acreditadas en Viena.

46. El Sr. BERAUDO (Francia) dice que tenía la esperanza de que no se modificaran las fechas fijadas para la celebración del período de sesiones del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales, toda vez que la programación de las reuniones de otros órganos pertenecientes a la esfera del transporte internacional se ha hecho teniendo en cuenta esas fechas. No hay razón suficiente para celebrar otra reunión del Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales; se ha requerido muchísimo tiempo para elaborar el proyecto de Convención y unas pocas semanas adicionales no serán suficientes para revisar el texto en su totalidad. Puesto que la Comisión ha decidido que no se celebrará una conferencia diplomática de cinco semanas de duración, debe abstenerse de dedicar un período de sesiones de dos semanas del Grupo de Trabajo y dos semanas de su 20.° período de sesiones a la misma tarea. La Comisión no debería dedicar más de dos semanas al examen del proyecto de Convención en su 20.° período de sesiones de forma que quede tiempo disponible para el examen de los demás temas que figuran en su programa.

47. El Sr. CUKER (Checoslovaquia) dice que sería prematuro distribuir el texto del proyecto de Convención con objeto de recabar observaciones, ya que la Sexta Comisión podría decidir que es necesario convocar una conferencia diplomática.

48. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) dice que si la Comisión desea examinar el proyecto de Convención en su 20.° período de sesiones a la luz de las observaciones hechas por los gobiernos, sería conveniente que distribuyera el texto del proyecto de Convención a la mayor brevedad, independientemente de que el examen de las observaciones lo realice el Grupo de Trabajo o la propia Comisión. Aunque la Sexta Comisión decida que es necesario celebrar una conferencia diplomática, habrá que enviar el proyecto de Convención a los gobiernos para que hagan observaciones al respecto.

49. El Sr. GRIFFITH (Australia) dice que si la Comisión decide que no hace falta convocar al Grupo de Trabajo, deberá tener un motivo claro para aplazar la cuestión del proyecto de Convención hasta su 20.° período de sesiones. Sería útil examinar el proyecto de Convención artículo por artículo, pero debido a la falta de tiempo convendría dejar de lado los artículos o grupos de artículos que la Comisión ya ha aprobado. La Comisión deberá estudiar la posibilidad de introducir enmiendas al texto, en algunos casos por sugerencia de los gobiernos, pero deberá abstenerse de considerar propuestas nuevas o de reanudar el debate con respecto a problemas que ya se han resuelto, a menos que se disponga de tiempo. La Comisión no ha sido capaz de ultimar el proyecto de Convención en el actual período de sesiones y deberá completar esa tarea en su 20.° período de sesiones. En esas circunstancias, la delegación de Australia podría aceptar que se prescindiera de la reunión del Grupo de Trabajo.

50. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) dice que la Secretaría comprende que si la Comisión decidiera que el Grupo de Trabajo no deberá reunirse, le corresponderá desempeñar un papel preponderante en la preparación de la documentación para el 20.° período de sesiones. Distribuiría el texto del proyecto de Convención tan pronto como fuera posible dejando tiempo suficiente para recibir observaciones, en particular de los gobiernos que no han estado representados en el actual período de sesiones. En su informe al 20.° período de sesiones incluiría un análisis de las observaciones recibidas, así como sus propios comentarios con respecto a los asuntos técnicos y de redacción. También podría preparar un cuadro que indicara qué disposiciones han sido aprobadas por decisión expresa de la Comisión, en particular en el actual período de sesiones, aunque ello no excluiría necesariamente la posibilidad de que esos asuntos se volvieran a plantear.

51. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) dice que habría que indicar claramente que el proyecto de Convención sólo se podrá aprobar en el 20.° período de sesiones si se llevan a cabo preparativos suficientemente exhaustivos como para que sea posible evitar debates tales como los que se han desarrollado durante la presente semana. La Secretaría debe estudiar el proyecto de Convención con sumo cuidado para identificar posibles contradicciones y defectos de redacción, así como cualesquiera omisiones. Así, la labor que habría tenido que realizar el Grupo de Trabajo recaerá en gran medida en la Secretaría, que en caso de necesidad deberá hacerse asesorar por expertos.

52. El PRESIDENTE dice que al parecer hay acuerdo general en que el Grupo de Trabajo no se reúna; en que la Secretaría distribuirá el texto definitivo del proyecto de Convención a los gobiernos tan pronto como sea posible; y en que antes del 20.° período de sesiones de la Comisión la Secretaría preparará, con el asesoramiento de expertos si procede, la necesaria documentación relativa al proyecto de Convención, así como proyectos de cláusulas finales.

Se levanta la sesión a las 13.00 horas.

Acta resumida (parcial)* de la 355a. sesión

Miércoles, 9 de julio de 1986, a las 10.00 horas

[A/CN.9/SR.355**]

Presidente: Sr. KARTHA (India)

El debate abarcado por el acta comienza a las 10.25 horas.

Pagos internacionales *(continuación)*

a) *Proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales* (continuación) (A/CN.9/274)

1. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) recuerda que la semana pasada se distribuyó una carta del Ministerio de Justicia de Noruega que contenía una adición al párrafo 3) del artículo 23 *bis*. De no haber otra indicación sobre el particular, entenderá que la Comisión decide no examinar esa propuesta.

2. El PRESIDENTE dice que ese entendimiento es correcto.

Artículo 1 (A/CN.9/XIX/CRP.7)

3. El Sr. VIS (Países Bajos) dice que el propósito de las enmiendas parece ser limitar la aplicación de la Convención a los títulos que circulan en los medios bancarios. El Grupo de Trabajo examinó esa idea y la rechazó, por considerarla demasiado restrictiva. Por consiguiente, se opone a la enmienda.

4. El Sr. MAEDA (Japón) apoya la declaración del Sr. Vis.

5. El PRESIDENTE dice que queda así entendido que la Comisión rechaza la propuesta.

Artículos 44, 68, 69 y 73 (A/CN.9/XIX/CRP.15)

6. El Sr. MAEDA (Japón) presenta las enmiendas propuestas por las delegaciones del Japón y los Países Bajos, que figuran en el documento A/CN.9/XIX/CRP.15. En la enmienda al artículo 44 se desea reflejar la opinión expresada en una sesión anterior en cuanto a que el pago efectuado por el avalista, ya sea total o parcial, libera de su obligación al firmante a quien avale. En consecuencia, se propone agregar al artículo 44 1) el texto siguiente:

"El avalista que pague el título de conformidad con el artículo 68 liberará al firmante a quien avale de sus obligaciones en virtud del título hasta el monto de la suma pagada."

El texto actual del artículo 44 pasaría a ser el párrafo 2) de ese artículo.

7. Se propone además que en el párrafo 4) del artículo 68, se añada el siguiente apartado *a ter):*

"Si en el caso de un título pagadero a plazos en fechas sucesivas hay falta de [aceptación o] pago en cualquiera de sus vencimientos y, en el momento de la falta de aceptación o de pago un firmante efectúa el pago, el tenedor que recibe el pago deberá entregar a ese firmante una copia certificada del título y de todos los protestos autenticados necesarios para que el firmante pueda ejercer sus derechos sobre el título."

8. De esta forma se abarcaría el caso en que A suscribe en favor de B un pagaré pagadero a plazos en fechas sucesivas y B endosa posteriormente el pagaré a C, quien lo endosa a su vez a D. Si en ese caso D presenta a A el pagaré para el pago de una cuota y A no paga la cuota correspondiente, D podrá entonces ejercer su acción contra C. C pagaría a D y tendría una acción contra B y derechos derivados del título frente al suscriptor A. Como no se podrá entregar el pagaré a C, éste necesitará otros documentos para poder ejercer sus derechos. Esos documentos serán la copia certificada del título y el protesto autenticado cuando ejerza su acción contra B; cuando ejerza su acción contra el deudor principal A, sólo requerirá copia certificada del título. Las palabras "aceptación o" figuran entre corchetes debido a que no se ha determinado todavía si el librado podrá aceptar algunas de las cuotas, pero no todas.

9. En lo que respecta al artículo 69, el texto del inciso *a)* del párrafo 3) sería el siguiente:

"Si el tenedor acepta un pago parcial del librado, del avalista del librado, del aceptante o del suscriptor:

"*a)* El avalista del librado, el aceptante o el suscriptor quedará liberado de sus obligaciones basadas en el título hasta el monto de la suma pagada; y . . ."

10. El texto del inciso *b)* del párrafo 4) del artículo 69 sería el siguiente:

"Si el tenedor acepta un pago parcial de un firmante del título distinto del aceptante, el suscriptor o el avalista del librado:

"*a)* . . .

"*b)* El tenedor deberá entregar a ese firmante una copia certificada del título y de todos los protestos autenticados necesarios para que el firmante pueda ejercer sus derechos sobre el título."

Se han añadido las palabras "todos los protestos autenticados necesarios" debido a que, si el firmante que efectúa el pago es el avalista, el aceptante o el suscriptor, o si, con arreglo al párrafo 2) del artículo 58, el protesto no es obligatorio, o si el firmante que efectúa el pago ejerce sus derechos sobre el título contra un deudor principal, no es necesario que se entregue el protesto al firmante que efectúa el pago para que ejerza sus derechos sobre el título.

11. En el párrafo 1) del artículo 73, deberían reemplazarse las palabras "derecho a un recurso" por las palabras "derecho derivado del título". El derecho a un recurso, en la forma señalada en los artículos 55 a 64, abarca sólo los derechos sobre el título contra un deudor secundario. El término "derecho derivado del título", que se utiliza también en la enmienda propuesta al inciso *b)* del párrafo 4) del artículo 69, es mucho más amplio y abarcaría todos los derechos basados en el título.

12. El Sr. BRANDT (República Democrática Alemana), el Sr. SAMI (Iraq) y el Sr. ABASCAL (México) apoyan la enmienda al artículo 44.

13. El Sr. SAMI (Iraq) también manifiesta su acuerdo con la enmienda propuesta para el artículo 68. Sin embargo, sugiere que se supriman las palabras "aceptación o" que son innecesarias. En caso de falta de aceptación, el monto adeudado seguirá siendo exigible.

*No se levantó acta resumida de la 354a. sesión.

**No se levantó acta resumida del comienzo de la sesión.

14. El Sr. VIS (Países Bajos) considera que no es errado que se mantengan esas palabras, pese a que algunos miembros consideren que son innecesarias.

15. La Sra. KAZAKOVA (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que no hay tiempo suficiente para un examen detallado de la propuesta concerniente al inciso *a ter)* del párrafo 4) del artículo 68, pero a primera vista considera que es aceptable. Las palabras "aceptación o" deben incluirse, dado que los derechos podrán ejercerse incluso después de la falta de aceptación; el párrafo abarcaría entonces todos los tipos de derechos que podrían derivar en caso de pago a plazos.

16. En el inciso *a bis)* del párrafo 4) del artículo 68 del proyecto de Convención, deben suprimirse las palabras "o un firmante", pues su inclusión sugiere que el pago no es un pago normal, sino un pago obtenido tras el ejercicio de una acción. Si éste fuera el caso, el firmante necesitaría no sólo un recibo, sino también copia del protesto.

17. El Sr. VIS (Países Bajos) dice que, ya sea que el pago de las cuotas lo efectúe el aceptante o el suscriptor del pagaré, hay razones igualmente valederas para darles derecho a exigir que se mencione dicho pago en el título. Por consiguiente, prefiere el texto actual del inciso *a bis)* del párrafo 4) del artículo 68.

18. La Sra. KAZAKOVA (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que está de acuerdo en que el texto no sólo se refiere al librado sino también al aceptante y el suscriptor; sin embargo, debe quedar en claro a qué firmantes se refiere el artículo, y no hay que incluir a los firmantes cuya responsabilidad es secundaria.

19. El Sr. VIS (Países Bajos) dice que, cuando el pago no se hace en cuotas, es necesario que se entregue el título a la persona que efectúa el pago. Esta norma protege al último firmante: si el título se transfiriera a un tenedor protegido, la persona que ya ha efectuado el pago podría tener que volver a pagar. En ciertos casos, no se puede entregar el título al deudor, como es el caso del pago en cuotas. En ese caso, el título debe permanecer en poder del tomador, que sigue siendo tenedor, para que pueda exigir el pago de las demás cuotas. Sin embargo, la protección del firmante que ha pagado sigue siendo necesaria. Si en el caso de ejercicio de derechos sobre una letra o pagaré pagaderos a plazo, el firmante que paga es un deudor secundario, la mención hecha en la letra está destinada a protegerlo, de modo que no pueda haber un tenedor protegido respecto de esa cuota particular. A su juicio, el texto actual debe mantenerse a fin de proteger al deudor, ya sea deudor principal o secundario.

20. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) dice que las palabras "o un firmante" tienen claramente el objeto de proteger a cualquiera —ya sea el deudor principal o un deudor secundario— que efectúe un pago parcial de un título pagadero a plazos. De otro modo, si la referencia se hiciera sólo al suscriptor o el aceptante, el deudor secundario quedaría sin protección y, si no hubiera un recibo o una anotación en el título, podría exigirse el pago de una persona que ya ha pagado. El artículo 50 está estrechamente relacionado con el artículo 68.

21. El Sr. MAEDA (Japón) dice que es partidario de que se mantenga el texto actual. El inciso *a bis)* del párrafo 4) del artículo 68 y el párrafo 5) del artículo 69 están concebidos como garantía de que el firmante que efectúa el pago no se vea obligado a pagar dos veces, mientras que el inciso *a ter)* del párrafo 4) del artículo 68 y el inciso *b)* del párrafo 4) del artículo 69 tienen por objeto habilitar al firmante para que ejerza sus derechos derivados del título. Así, el objetivo de los dos pares de disposiciones es diferente y ambos deben mantenerse.

22. El Sr. VIS (Países Bajos) dice que, en la versión inglesa de la propuesta de nuevo inciso *a ter)* del párrafo 4) del artículo 68, deben reemplazarse las palabras "upon the dishonour" por las palabras "upon dishonour" y las palabras "who receives the payment" por las palabras "who receives such payment" a fin de que ese texto esté en consonancia con el de otros artículos.

23. El PRESIDENTE dice que, de no haber objeción, entenderá que se aprueban todas las propuestas contenidas en el documento A/CN.9/XIX/CRP.15.

24. *Así queda acordado.*

Modificaciones propuestas por el grupo de redacción (A/CN.9/XIX/CRP.12 y Add.1)

Artículo 1, párrafo 2), inciso e) *y párrafo 3), inciso* e)

25. El Sr. HERRMANN (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional), al presentar las modificaciones propuestas por el grupo de redacción, dice que éste ha procurado preparar la redacción apropiada para las enmiendas de fondo aprobadas por la Comisión y formular las versiones correspondientes en los seis idiomas oficiales de las Naciones Unidas. En lo que respecta al inciso *e)* de los párrafos 2) y 3) del artículo 1 se sugiere reemplazar las palabras de introducción por las siguientes:

> "*e)* Especifica por lo menos dos de los lugares siguientes e indica que dos de los lugares así especificados están situados en Estados diferentes:"

26. *Así queda acordado.*

Artículo 2

27. El Sr. HERRMANN (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que el grupo de redacción desea que el artículo se aplique independientemente de las normas sobre conflicto de leyes, pero no ha logrado llegar a una redacción aceptable. Por ello, ha preferido una redacción ligeramente más imperativa, y propone que el comienzo de la oración se enmiende para que diga así: "Los Estados contratantes aplicarán la presente Convención estén o no . . .".

28. El Sr. VIS (Países Bajos) dice que la modificación del artículo 2 restringe el ámbito de aplicación de la Convención. Aunque sólo los Estados contratantes estarán obligados por la Convención, siempre se ha considerado que si, en el marco de sus propias normas sobre conflicto de leyes, los Estados no contratantes aplican las disposiciones de la Convención, el artículo 2 se aplicará a esos Estados.

29. El Sr. DUCHEK (Austria) dice que el texto enmendado del artículo 2 es aceptable. Ese texto no impediría que un Estado no contratante aplicara el proyecto de Convención si su derecho interno lo permite. La Convención está destinada sólo a los Estados contratantes, pero, cualquiera que sea la redacción relativa al ámbito de aplicación, no supone una limitación para los Estados no contratantes.

30. El Sr. LEBEDEV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que la nueva redacción del artículo 2 no está en consonancia con la práctica habitual en las convenciones sobre derecho internacional privado y otras convenciones aprobadas hasta ahora por la CNUDMI, ni tampoco con las prácticas actuales. El Estado contratante no tiene necesariamente una participación directa en la aplicación efectiva de la Conven-

ción, como sucede, por ejemplo, en el caso del arbitraje ante tribunales distintos de los tribunales estatales. Su delegación considera conveniente que se mantenga la versión original, salvo una ligera modificación en el texto inglés: "This Convention shall apply without regard to whether . . .".

31. El Sr. VENKATRAMIAH (India), el Sr. VIS (Países Bajos), el Sr. SEVON (Observador de Finlandia) y el Sr. WOOLMAN (Reino Unido) apoyan la propuesta del representante de la Unión Soviética.

32. El PRESIDENTE dice que, de no haber objeción, entenderá que la Comisión desea aprobar la nueva redacción del artículo 2 propuesta por el representante de la Unión Soviética.

33. *Así queda acordado.*

Artículo 4, párrafo 7), inciso a)

34. El Sr. HERRMANN (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que se ha propuesto insertar en ese texto, después de las palabras "según lo dispuesto en el artículo 25", las palabras "salvo la del apartado ii) del inciso *c)* del párrafo 1) de dicho artículo". Esa modificación está en consonancia con la redacción ya aprobada por la Comisión, y sólo se agregan las palabras "de dicho artículo".

35. *Así queda acordado.*

Artículo 4, párrafo 10) y artículo X

36. El Sr. HERRMANN (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que se ha propuesto reemplazar el texto del párrafo 10) del artículo 4 por el siguiente:

"10) El término 'firma' designa la firma manuscrita o la puesta mediante facsímile o cualquier otro medio que produzca el equivalente de una autenticación, y el término 'firma falsificada' comprende . . ."

En ese caso, se suprimiría el artículo X.

37. *Así queda acordado.*

Artículo 4, párrafo 11)

38. El Sr. HERRMANN (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que se ha propuesto enmendar la parte final de ese texto para que diga así:

". . . dos o más Estados, si bien la presente Convención será aplicable sin perjuicio de las normas de la institución intergubernamental o de las cláusulas del acuerdo".

39. *Así queda acordado.*

Artículo 7

40. El Sr. HERRMANN (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que se ha propuesto que los tres nuevos párrafos aprobados por la Comisión se redacten como sigue:

"5) El tipo de interés que se ha de pagar podrá ser fijo o variable. Para que un tipo de interés variable sea admisible a estos efectos, tendrá que variar en relación con uno o más tipos de referencia de conformidad con cláusulas estipuladas en el título, cada uno de los cuales deberá estar publicado o ser de otra manera de conocimiento público y no podrá ser fijado unilateralmente, directa o indirectamente, por una persona que, al momento en que la letra se libre o el pagaré se suscriba, esté designada en el título como tomador, librado, o presente o futuro firmante u otro tomador.

"5 *bis)* Cuando el tipo de interés pagadero haya de ser variable, podrá estipularse expresamente en el título que no será más alto ni más bajo que uno especificado, o que las variaciones podrán limitarse de cualquier otra forma.

"6) Si un tipo de interés variable no cumpliese los requisitos previstos en el párrafo 5) del presente artículo, o si por cualquier motivo no fuese posible determinar su valor numérico respecto de algún plazo, el tipo de interés pagadero durante ese plazo se calcularía con arreglo a lo previsto en el párrafo 2) del artículo 66."

41. El Sr. GANTEN (Observador de la República Federal de Alemania) pregunta por qué se han añadido en la última línea del nuevo párrafo 5) las palabras "o futuro".

42. El Sr. HERRMANN (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que la redacción originalmente aprobada por la Comisión decía así ". . . una persona que esté designada en el título". La Comisión dio instrucciones al grupo de redacción para que redactara la disposición de modo tal que no se entendiera que abarca a los firmantes designados en el título en relación con una cláusula de interés variable. El grupo de redacción procuró enumerar a todos los firmantes que debían quedar comprendidos en el texto y excluir a todo banco o firmante designado en relación con la cláusula de interés variable.

43. El Sr. VIS (Países Bajos) dice que, a su juicio, las últimas líneas del párrafo 5) obedecen a la política de proteger a los firmantes que en el momento del pago tengan la obligación de pagar el título o el derecho de recibir el pago.

44. El Sr. PFUND (Estados Unidos de América) dice que el suscriptor estaría incluido de hecho porque quedaría comprendido en la categoría de firmante presente. El objetivo del grupo de redacción ha sido identificar a todas las personas a las que, a medida que circula el título, debe impedirse que fijen a su arbitrio el tipo.

45. El PRESIDENTE dice que, de no haber objeción, entenderá que la Comisión desea aprobar la modificación propuesta por el grupo de redacción.

46. *Así queda acordado.*

Se suspende la sesión a las 11.45 horas y se reanuda a las 12.05 horas.

Artículos 16 y 20, párrafo 3)

47. El Sr. HERRMANN (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que, tras la decisión de la Comisión de aclarar el efecto jurídico de una cláusula o endoso que restringiera una nueva transferencia, se ha propuesto que el texto actual del artículo 16 pase a ser el párrafo 1), agregando las palabras "y cualquier endoso, incluso en el caso en que no contenga palabras que autoricen al endosatario a cobrar el título, se considerará un endoso para el cobro.".

48. El texto del párrafo 2) sería el antiguo párrafo 3) del artículo 20, que se modificaría agregando al final de la oración las palabras siguientes: "y cualquier endoso, incluso en el caso de que no contenga palabras que autoricen al endosatario a cobrar el título, se considerará un endoso para el cobro.".

49. El Sr. SMART (Sierra Leona), aclarando que no estuvo presente cuando se examinaron, dice que, si bien considera innecesario añadir esos textos, puede aceptarlos.

50. *Quedan aprobadas las modificaciones propuestas.*

Artículo 17, párrafo 2)

51. El Sr. HERRMANN (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que se ha propuesto añadir una segunda oración al párrafo 2) del artículo 17: "La condición se tendrá por no escrita respecto de los firmantes y adquirentes posteriores al endosatario". El grupo de redacción no estuvo seguro de si la Comisión deseaba que el texto enmendado reemplazara el texto original del párrafo 2), pero consideró que, en aras de la claridad, convenía mantener el texto original del párrafo 2), que se refería a la cuestión de la transferencia, y agregar una nueva oración concerniente a la responsabilidad.

52. El Sr. VIS (Países Bajos), apoyado por el Sr. MAEDA (Japón), dice que tiene dudas sobre el texto que se propone agregar. Después de todo, la condición figurará en el título y, por tanto, los endosatarios posteriores tendrán conocimiento de ella.

53. En el párrafo 2) del artículo 17, debe señalarse que la condición no afecta a la calidad de negociable del título y que, por ello, el endosatario es un tenedor independientemente de que se cumpla o no la condición. En el comentario al artículo 17 que figura en el documento A/CN.9/213, se señaló con toda razón que el hecho de que una condición no se cumpliera no dejaba, sin embargo, de ser importante, sobre todo en lo relativo a las excepciones que pudieran oponerse. Por ello, tal vez no sea correcto sostener que la condición "se tendrá por no escrita".

54. *Queda aprobada la modificación propuesta.*

55. El PRESIDENTE dice que la posición de los representantes de los Países Bajos y el Japón quedará reflejada en el informe.

Artículos 23 y 23 bis

56. El Sr. HERRMANN (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que se ha propuesto que el texto del inciso *c)* del párrafo 1) del artículo 23 sea el siguiente: "*c)* Del firmante o del librado que haya pagado el título al falsificador directamente o por conducto de uno o más endosatarios para el cobro".

57. El texto del párrafo 2) del artículo 23 sería el siguiente:

"2) Sin embargo, el endosatario para el cobro no incurrirá en responsabilidad en virtud del párrafo 1) si en el momento en que:

"*a)* Paga a su mandante o le comunica que ha recibido el importe del título, o

"*b)* Recibe el importe del título, cualquiera que sea el evento posterior, no tiene conocimiento de la falsificación, siempre que el desconocimiento no se deba a negligencia de su parte."

58. En consecuencia, deberá enmendarse el texto de la disposición paralela del artículo 23 *bis*. De este modo, el inciso *c)* del párrafo 1) del artículo 23 *bis* diría así: "*c)* Del firmante o del librado que haya pagado el título al mandatario directamente o por conducto de uno o más endosatarios para el cobro".

59. Por otra parte, el texto del párrafo 2) del artículo 23 *bis* sería el siguiente:

"2) Sin embargo, el endosatario para el cobro no incurrirá en responsabilidad en virtud del párrafo 1) si en el momento en que:

"*a)* Paga a su mandante o le comunica que ha recibido el importe del título, o

"*b)* Recibe el importe del título, cualquiera que sea el evento posterior, no tiene conocimiento de que el endoso no obliga al mandante, siempre que el desconocimiento no se deba a negligencia de su parte."

60. El Sr. VIS (Países Bajos), apoyado por el Sr. SAMI (Iraq) y el Sr. SMART (Sierra Leona), sugiere que en la versión inglesa las palabras "At which" que figuran en el inciso *a)* del párrafo 2) del artículo 23 y del párrafo 2) del artículo 23 *bis* se trasladen al final del encabezamiento del párrafo 2), después de las palabras "at the time".

61. El PRESIDENTE dice que, de no haber objeción, entenderá que la Comisión desea aprobar las modificaciones a los artículos 23 y 23 *bis* propuestas por el grupo de redacción, en la forma enmendada por el representante de los Países Bajos.

62. *Así queda acordado.*

Artículo 25, párrafo 1), inciso b)

63. El Sr. HERRMANN (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que se ha propuesto que el texto del inciso *b)* del párrafo 1) del artículo 25 sea el siguiente:

"*b)* Salvo lo previsto en el párrafo 2 *bis)* del presente artículo, cualquier excepción basada en un negocio subyacente entre esa persona y el librador o entre esa persona y el tenedor que la sucedió, o derivada de las circunstancias en que esa persona pasó a ser firmante;"

64. Es necesario aclarar el sentido de esa disposición. Su texto no abarca ningún negocio con el suscriptor, y abarca los negocios con el librador sólo cuando se ha exigido el pago al aceptante. El grupo de redacción consideró también que en el texto original la referencia al negocio subyacente entre el firmante y "un tenedor anterior" inducía a error. En realidad, el artículo se refería a un negocio entre el firmante del que se exigía el pago y el firmante que lo sucedía inmediatamente, y no el tenedor anterior. De este modo, en caso de ejercerse una acción basada en el título, no tendría importancia que quien exija el pago sea un tenedor remoto o el endosatario del firmante.

65. El Sr. VIS (Países Bajos) dice que, en general, el artículo 25 es sumamente difícil de entender, y su texto debe examinarse atentamente. A su juicio, el estilo de la redacción del inciso *b)* del párrafo 1) del artículo 25 no es el mejor, por lo que propone que la palabra "un" que figura antes de las palabras "negocio subyacente" se reemplace por la palabra "el" y que se reemplacen las palabras "tenedor que la sucedió" por las palabras "firmante que la sucedió".

66. El Sr. FELSENFELD (Estados Unidos de América) sugiere que, en la parte restante de la sesión, se examine el procedimiento para la aprobación del proyecto de Convención.

67. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) recuerda que existen tres posibilidades a ese respecto. En primer término, y con arreglo al procedimiento normal, podría recomendarse a la Sexta Comisión de la Asamblea General la celebración de una conferencia diplomática de tres semanas de duración. En segundo término, el Grupo de Trabajo podría reunirse a comienzos de enero en Viena y la Comisión podría destinar de dos a tres semanas de su 20.° periodo de sesiones al examen del proyecto de Convención. En tercer término, la reunión del Grupo de Trabajo podría suprimirse, pero en 1987

la Comisión debería destinar tres semanas completas a la revisión del proyecto de Convención.

68. Esas tres decisiones tienen consecuencias financieras distintas, y es probable que, a la luz de la crisis financiera actual, la Asamblea General no apruebe la conferencia diplomática, que tendría un costo estimado de 2 a 2,2 millones de dólares. Además, si se pidiera una conferencia, se aplazaría la labor de la Comisión, dado que hasta diciembre de 1986 no se sabría si la petición se ha aprobado o denegado.

69. El examen del proyecto de Convención en una reunión del Grupo de Trabajo en Viena, del 5 al 16 de enero de 1987, y durante dos semanas del 20.° período de sesiones de la Comisión tendría un costo de 670.000 dólares. Si se celebrara esa reunión del Grupo de Trabajo y la Comisión destina tres semanas en 1987 al examen del proyecto de Convención, el costo sería de 800.000 dólares. Los comentarios de los gobiernos tendrían que haberse recibido al 15 de noviembre de 1986 aproximadamente para poder preparar la reunión de enero de 1987 del Grupo de Trabajo y, debido a la falta de tiempo, tendrían que estudiarse sin una recopilación analítica. Con la tercera alternativa, la preparación de la documentación sería más fácil y, por consiguiente, menos costosa, pues es probable que los gastos se redujeran a 550.000 dólares. Sin embargo, ello significaría que la Comisión tendría que efectuar en su 20.° período de sesiones la labor total de revisión del proyecto de Convención.

Se levanta la sesión a las 13.05 horas.

Acta resumida (parcial)* de la 356a. sesión

Miércoles, 9 de julio de 1986, a las 15.00 horas

[A/CN.9/SR.356]

Presidente: Sr. KARTHA (India)

Se declara abierta la sesión a las 15.05 horas.

Pagos internacionales *(continuación)*

a) *Proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales* (continuación) (A/CN.9/274)

1. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) recuerda las tres opciones a las que puede recurrirse para llevar adelante el proyecto de Convención. Primera, seguir el procedimiento ordinario y pedir a la Sexta Comisión que convoque a una conferencia diplomática de tres semanas de duración. Segunda, que la Comisión, en su 20.° período de sesiones, reanude el examen del proyecto de Convención, durante 10 o 15 días, luego de un período de sesiones del Grupo de Trabajo a principios de enero de 1987 para considerar cualesquiera problemas que queden pendientes de solución. Tercera, que la Comisión examine el proyecto de Convención en su 20.° período de sesiones sin que haya una reunión previa del Grupo de Trabajo. Con arreglo a la segunda o tercera opciones, si el proyecto de Convención se examinara durante dos semanas en el 20.° período de sesiones, quedarían hasta ocho días para considerar otros temas; si se necesitaran tres semanas de debate, sólo restarían tres días para analizar otros temas.

2. El PRESIDENTE invita a los miembros a hacer conocer sus pareceres respecto de esas tres opciones.

3. El Sr. DRUEY (Observador de Suiza) pregunta si la Comisión está realmente facultada para resolver que ha de haber una conferencia diplomática y, en el caso de que en el proyecto de resolución que la Comisión presente a la Sexta Comisión no se mencione la posibilidad de esa conferencia, si podría la Sexta Comisión no obstante decidir que se la convoque.

4. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) indica que la Comisión sólo puede formular una recomendación y que la decisión final es prerrogativa de la Quinta y Sexta Comisiones.

5. El Sr. BERAUDO (Francia) estima que la conferencia diplomática es el arbitrio más apropiado para elaborar un texto jurídico satisfactorio. Asimismo, daría oportunidad a los Estados de examinar los artículos y estudiar la estructura del proyecto de Convención. Los comités de redacción podrían ocuparse de las versiones en diversos idiomas; la conferencia, por su parte se regiría por el reglamento pertinente. En cuanto al argumento de que una conferencia diplomática entrañaría un costo demasiado elevado, el orador opina que en la Sexta Comisión debe recaer la responsabilidad de decidir si el aspecto de la calidad ha de sacrificarse o no por razones de índole financiera.

6. El Sr. MARTYNOV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) expresa que su delegación apoya la idea de que se convoque a una conferencia diplomática por las mismas razones aducidas por la delegación de Francia. Aunque la decisión final la adoptarán la Quinta y Sexta Comisiones, a su parecer la cuestión sustantiva ha de tener primacía en relación con los aspectos financieros.

7. El Sr. BRANDT (República Democrática Alemana) declara también su apoyo a la convocatoria de una conferencia diplomática.

8. El Sr. LEAES (Brasil), si bien estima que sería preferible convocar a una conferencia diplomática, dice que apoyará la segunda opción porque dará ocasión al Grupo de Trabajo de reunirse y examinar los comentarios y opiniones de los Estados.

9. El Sr. VIS (Países Bajos) está convencido de que la conferencia diplomática ni se justifica en las circunstancias ni es necesariamente el mejor procedimiento para aprobar el proyecto de Convención. Las conferencias diplomáticas son más apropiadas para la aprobación de las normas de derecho público que para las de derecho privado. Además, observa que el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI se aprobó sin convocar a una conferencia diplomática. En consecuencia, se inclina en favor de la segunda o tercera opciones.

10. El Sr. DUCHEK (Austria) apoya la segunda opción, pues estima que es menester todavía perfeccionar el texto antes de que pueda transmitirlo a la Asamblea General. Si existiera realmente la posibilidad de que la Sexta Comisión convoque a una conferencia diplomática, pese a las consecuencias financieras, apoyaría la primera opción. Sería útil celebrar un

*No se levantó acta resumida del resto de la sesión.

período de sesiones del Grupo de Trabajo en enero, pues sin él no habría tiempo suficiente para dar cima al texto en el 20.° período de sesiones de la Comisión. Tres días ciertamente serán un plazo insuficiente para examinar los otros asuntos que la Comisión tendrá ante sí en esa oportunidad.

11. El Sr. SAMI (Iraq) respalda también la segunda opción. Sería prematuro recomendar que se convoque a una conferencia diplomática, pues el proyecto de Convención está incompleto y exhibe muchas deficiencias y contradicciones. Los Estados debieran presentar sus comentarios y observaciones con destino al período de sesiones del Grupo de Trabajo, antes del 20.° período de sesiones de la Comisión. Si se advierte que son muchos los Estados que discrepan en cuanto al estado de preparación del proyecto de Convención, la Comisión podrá entonces recomendar que se convoque a una conferencia diplomática.

12. El Sr. QADER (Observador de Bangladesh), con el apoyo del Sr. GOH (Singapur), manifiesta que prefiere la opción de la conferencia diplomática. Sin embargo, si la Asamblea General resolviera aprobar el proyecto de Convención, preferiría en ese caso que la Comisión misma le diera cima.

13. El Sr. SMART (Sierra Leona) afirma que es evidente que la falta de apoyo a la idea de convocar a una conferencia diplomática se debe fundamentalmente al elevado costo que ella entrañaría. Igual argumento puede esgrimirse contra la propuesta de convocar a un período de sesiones del Grupo de Trabajo para examinar el proyecto de Convención. En consecuencia, la única opción viable es que la Comisión misma dé cima al proyecto de Convención.

14. El Sr. VENKATRAMIAH (India), con el apoyo de la Sra. ADEBANJO (Nigeria), expresa su apoyo a la tercera opción.

15. La Sra. VILUS (Yugoslavia) declara que, aunque apoyaría la tercera opción si la idea de una conferencia diplomática no fuera viable, duda de que la Comisión pueda, en su 20.° período de sesiones, examinar tanto el proyecto de guía jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de obras industriales como el proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales.

16. El Sr. IBRAHIM (Egipto) se declara en favor de convocar a una conferencia diplomática. Únicamente la Asamblea General puede determinar si la situación financiera de la Organización cierra esa posibilidad y la Comisión no puede decidir respecto de una recomendación hasta que se haya dirimido esa cuestión.

17. El PRESIDENTE observa que una mayoría de los miembros de la Comisión apoya la segunda opción.

18. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) sugiere que la Comisión pida al Secretario General que transmita el proyecto de Convención a todos los Estados y organizaciones internacionales interesadas para que formulen sus comentarios. El proyecto de Convención y los comentarios recibidos se presentarían al Grupo de Trabajo en enero de 1987. La Comisión examinaría entonces el proyecto de Convención en su 20.° período de sesiones, a la luz tanto de los comentarios recibidos como del informe del Grupo de Trabajo. En consecuencia, en su informe sobre la labor realizada en su 19.° período de sesiones la Comisión diría que el proyecto de Convención estaría en condiciones de ser transmitido a la Asamblea General en 1987.

19. *Así queda acordado.*

20. El Sr. BERAUDO (Francia), apoyado por el Sr. LEAES (Brasil), expresa que, dado que el Grupo de Trabajo hará las veces de una conferencia diplomática cabal, su mandato no ha de ser restringido. En el Grupo de Trabajo y durante el 20.° período de sesiones de la Comisión se podrían proponer modificaciones sustantivas del texto.

21. El Sr. DELFINO CAZET (Uruguay) dice que el mandato del Grupo de Trabajo ha de ser suficientemente amplio para autorizarle a subsanar incongruencias y lagunas en el proyecto de Convención.

22. El Sr. QADER (Observador de Bangladesh) cuestiona el procedimiento empleado para determinar la opinión de la mayoría de la Comisión.

23. El Sr. SEVON (Observador de Finlandia) interpreta que, si la Asamblea General no aprueba su petición de celebrar un período de sesiones de cuatro semanas en 1987, la Comisión no incluirá el examen del proyecto de guía jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de obras industriales en el programa de su 20.° período de sesiones.

24. El Sr. LEBEDEV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) manifiesta su desencanto y preocupación por el método utilizado por la Comisión para llegar a una decisión. Mejor hubiera sido informar a la Asamblea General que las opiniones en la Comisión están divididas y que se necesita más información antes de poder llegar a una decisión.

25. El orador se pregunta si las dificultades financieras de la Organización impedirán realmente que se convoque a una conferencia diplomática y si la Sexta Comisión estará dispuesta a aprobar una convención respecto de un tema tan especializado por conducto del procedimiento simplificado que se recomienda.

26. El Sr. VIS (Países Bajos) apoya la opinión del representante de la Unión Soviética de que, de mantenerse el procedimiento que se ha aprobado, en el informe de la Comisión se debe dejar constancia de las realidades del debate que acaba de celebrarse.

27. El Sr. SAMI (Iraq) concuerda en que en el informe de la Comisión se deben reflejar las diversas opiniones expresadas durante el debate. Su delegación se inclina en favor de ampliar la composición del Grupo de Trabajo, pues es importante asegurarse de que estén adecuadamente representados tanto los países de tradición romanista como los países de *common law*.

28. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) indica que el Grupo de Trabajo debe estar compuesto de todos los miembros de la Comisión y que se le debe conferir un mandato relativamente amplio. Está de acuerdo con el observador de Finlandia en que la Comisión no puede dedicar su 20.° período de sesiones exclusivamente al proyecto de Convención, pues tendrá ante sí muchos otros temas importantes.

29. El PRESIDENTE dice que, de no haber objeción, interpretará que debe ampliarse la composición del Grupo de Trabajo para incluir a todos los miembros de la Comisión.

30. *Así queda acordado.*

31. El Sr. DRUEY (Observador de Suiza) observa que, dado que la Comisión ha convenido en ampliar el Grupo de

Trabajo, el primer asunto que éste debe examinar son las modificaciones propuestas por el Grupo de Redacción respecto del artículo 2 y otros artículos.

32. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) dice que la Comisión, en su próximo período de sesiones, acaso desee examinar nuevamente la cuestión de la composición de los grupos de trabajo. La composición ampliada del Grupo de Trabajo no tendrá consecuencias financieras.

Modificaciones propuestas por el Grupo de Redacción (A/CN.9/XIX/CRP.12 y Add.1 y Add.2)

Inciso b) *del párrafo 1) del artículo 25*

33. El Sr. HERRMANN (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) señala que el representante de los Países Bajos ha propuesto que el artículo 25, párrafo 1), inciso *b)*, se enmiende del siguiente modo:

"*b)* Salvo lo previsto en el párrafo 2 *bis)* del presente artículo, cualquier excepción basada en un negocio subyacente entre esa persona y el librador o entre esa persona y el firmante que la sucedió, o derivada de las circunstancias en que dicha persona pasó a ser firmante;"

34. El Sr. MAEDA (Japón) apoya la propuesta.

35. *Queda aprobada la modificación propuesta.*

Inciso c) *del párrafo 1) del artículo 25*

36. El Sr. HERRMANN (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) señala que el grupo de redacción ha propuesto enmendar del siguiente modo el artículo 25, párrafo 1), inciso *c)*:

"*c)* Cualquier excepción derivada de:

"i) El negocio subyacente entre él y el tenedor;

"ii) Cualquier otro negocio entre él y el tenedor que sirva de excepción respecto de la responsabilidad contractual."

37. *Quedan adoptadas las modificaciones propuestas.*

Párrafo 2) del artículo 25

38. El Sr. HERRMANN (División de Derecho Mercantil Internacional) dice que el Grupo de Redacción ha propuesto enmendar del siguiente modo el artículo 25, párrafo 2):

"2) Salvo lo previsto en el párrafo 2 *bis)* del presente artículo, los derechos sobre un título de un tenedor que no sea tenedor protegido podrán ser objeto de cualquier reclamación sobre el título por cualquier persona."

Se ha suprimido la palabra "válida", que aparecía a continuación de la palabra "reclamación", e igual cambio se ha introducido en los artículos 25 3) *a)*, 26 2) y 68 3).

39. El Sr. VIS (Países Bajos), con el apoyo del Sr. MAEDA (Japón), advierte que el mandato del Grupo de Redacción ha sido el de aclarar el significado de la palabra "válida", pero no el de suprimirla. La norma clásica del *jus tertii* es que el obligado no puede invocar la reclamación de un tercero sobre el instrumento como excepción respecto a su propia responsabilidad y la Comisión debiera adherirse a dicha norma.

40. El Sr. HERRMANN (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) manifiesta que el Grupo de Redacción, luego de examinar diversas modificaciones de redacción que se habían propuesto, concluyó que era aconsejable eliminar el vocablo "válida".

41. El Sr. MAEDA (Japón) se declara en favor de conservar la palabra "válida" en el texto del artículo 25, párrafo 2).

42. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) expresa que su delegación estima que conservar la palabra "válida" del artículo 25, párrafo 2), hace pensar que se ha adoptado una decisión judicial respecto de la validez de la reclamación. Sin embargo, eliminar esa palabra sería también objetable y sugiere que se modifique la redacción de la parte pertinente del artículo 25, párrafo 2), a fin de que diga lo siguiente: "cualquier reclamación con arreglo a derecho".

43. El Sr. HERRMANN (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) sugiere que se mantenga la palabra "válida" en todos los textos de los cuales se la ha eliminado y que se pida al Grupo de Trabajo que proponga una redacción mejor, que se presentaría a la Comisión en su próximo período de sesiones.

44. *Así queda acordado.*

Párrafo 2 bis) *del artículo 25*

45. El Sr. HERRMANN (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) indica que el Grupo de Redacción ha propuesto enmendar del siguiente modo el artículo 25, párrafo 2 *bis)*:

"2 *bis)* El tenedor que no sea un tenedor protegido y que haya adquirido el título antes de su vencimiento estará sujeto a una excepción, en virtud del inciso *b)* del párrafo 1), o a una acción, en virtud del párrafo 2) del presente artículo, sólo cuando haya adquirido el título con conocimiento de dicha excepción o acción o cuando lo haya obtenido mediante fraude o robo o haya participado en algún momento en un fraude o robo relacionados con dicho título."

El Grupo de Redacción ha hecho esas modificaciones con miras a aplicar la decisión de la Comisión, basada en la propuesta del representante del Japón, de mantener el texto original, aunque añadiéndole las palabras "Sin embargo, el tenedor que haya adquirido el título después del vencimiento del plazo de presentación al pago estará sujeto a cualquier reclamación o excepción sobre el título a la cual estuviere sujeto su transmitente". El Grupo de Redacción estimó que la misma idea podía simplificarse disponiendo que el artículo 25, párrafo 2), se aplicara únicamente a un tenedor no protegido que adquiere el título antes del vencimiento. Sin embargo, cree personalmente que la nueva redacción modifica la esencia del artículo 25, párrafo 2 *bis)*.

46. El Sr. MAEDA (Japón) concuerda en que el Grupo de Redacción ha modificado la esencia del artículo 25, párrafo 2 *bis)*, y propone, por lo tanto, que se mantenga la redacción de su propuesta original.

47. El Sr. HERRMANN (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) sugiere que la Comisión apruebe la redacción original del artículo 25, párrafo 2 *bis)*, y que añada la oración siguiente, de acuerdo con los términos de la propuesta del representante del Japón:

"2 *bis)* Sin embargo, el tenedor que haya adquirido el título después del vencimiento del plazo de presentación al pago estará sujeto a cualquier reclamación o excepción sobre el título a que estuviere sujeto su transmitente."

48. *Así queda acordado.*

Artículo 30

49. El Sr. HERRMANN (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) señala que el Grupo de Redacción ha propuesto

enmendar del siguiente modo la segunda oración del artículo 30:

"No obstante, si esa persona ha consentido en obligarse por la firma falsificada o ha dado a entender que la firma era suya, quedará obligada como firmante del título."

50. El Sr. VIS (Países Bajos) critica el uso de la palabra "assented" en la versión inglesa y sugiere que el artículo, en lugar de "assented that he was bound", diga "assented to be bound".

51. El Sr. BURNS (Australia) dice que su delegación comparte las inquietudes del representante de los Países Bajos y pregunta por qué se ha empleado la palabra "consentido" en lugar de la palabra "aceptado".

52. El Sr. HERRMANN (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) sugiere que se mantenga la expresión original "aceptado obligarse".

53. *Así queda acordado.*

Párrafo 1) de los artículos 34, 35 y 40

54. El Sr. HERRMANN (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) advierte que el Grupo de Redacción ha propuesto que las palabras "cualquier firmante posterior" en el artículo 34, párrafo 1), y las palabras "cualquier firmante" en el artículo 35, párrafo 1), se sustituyan con las palabras "endosante, o a cualquier avalista del endosante". Las palabras "cualquier firmante posterior" que figuran en el artículo 40, párrafo 1), se reemplazarían por las palabras "cualquier endosante posterior o al avalista de este último".

55. *Quedan aprobadas las modificaciones propuestas.*

Párrafo 1) del artículo 38

56. El Sr. HERRMANN (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) observa que el Grupo de Redacción ha propuesto añadir una segunda oración al artículo 38, párrafo 1), a saber:

"En tal caso se aplicará el artículo 11 al título que haya completado el librador u otra persona."

El observador de Suiza había sugerido que podía haber una incongruencia entre el artículo 11 y el artículo 38, párrafo 1), y, tal como fue autorizado por la Comisión, presentó directamente al Grupo de Trabajo una propuesta en la cual se hacía referencia únicamente al artículo 11, párrafo 2). Con todo, el Grupo de Redacción estimó que esa referencia sería insuficiente, pues se aplicaría sólo al caso en el cual se hubiera completado el título sin autorización y estatuiría seguidamente las consecuencias jurídicas de ese acto, pero sin autorizar expresamente a completar el título que se ha aceptado antes de ser firmado por el librador; el acto de completar se vincularía fundamentalmente con la firma del librador mismo, pero también se podría vincular con otro requisito formal derivado del artículo 1, párrafo 2).

57. El Sr. VIS (Países Bajos), con el apoyo del Sr. DELFINO CAZET (Uruguay), el Sr. BURNS (Australia) y el Sr. KOCH (Suecia), sugiere que la Comisión suspenda el debate de las modificaciones propuestas por el Grupo de Redacción y que la Secretaría las presente al Grupo de Trabajo, de composición abierta, una vez que éste haya recibido las observaciones de los gobiernos.

58. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) afirma que el Grupo de Redacción presentó las modificaciones conforme a lo solicitado por la Comisión y cree más lógico que la Comisión acepte esas modificaciones y las incorpore en el texto del proyecto de Convención que figura en el documento A/CN.9/274.

59. El Sr. VIS (Países Bajos) declara que la sugerencia del Secretario sería aceptable si el Grupo de Redacción no se hubiera extralimitado de su mandato.

60. El Sr. DUCHEK (Australia) opina que de no aceptarse la sugerencia del Secretario, la mayor parte de la labor realizada durante la semana anterior habría sido en vano. Por lo tanto, cree que las modificaciones propuestas por el Grupo de Redacción se debieran aceptar como parte del informe de la Comisión y transmitir al Grupo de Trabajo, de composición abierta.

61. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) hace ver que en el documento que la Secretaría presentará al Grupo de Trabajo se indicarán las partes del proyecto de Convención que el Grupo de Redacción ha modificado, pero que la Comisión no ha examinado en sesión plenaria.

62. *Queda acordado que las restantes modificaciones propuestas por el Grupo de Trabajo se incorporarán en el texto del proyecto de Convención que se distribuirá a los gobiernos y a las organizaciones internacionales para sus comentarios, e indicar que la Comisión no ha examinado esas propuestas.*

63. El PRESIDENTE agradece a los miembros del Grupo de Redacción su valiosa aportación.

El debate abarcado por el acta concluyó a las 17.30 horas.

III. BIBLIOGRAFÍA DE OBRAS RECIENTES RELATIVAS A LA LABOR REALIZADA POR LA CNUDMI: NOTA DE LA SECRETARÍA (A/CN.9/295)

ÍNDICE

		Página
I.	GENERAL	409
II.	COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS	410
III.	ARBITRAJE Y CONCILIACIÓN COMERCIALES INTERNACIONALES	413
IV.	RÉGIMEN INTERNACIONAL DEL TRANSPORTE MARÍTIMO	416
V.	PAGOS INTERNACIONALES	417
VI.	NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL	417
VII.	OTROS TEMAS	418

I. General

Asian Pacific Regional Trade Law Seminar incorporating the Eleventh International Trade Law Seminar, Canberra, 22-27 November 1984. Papers and summary of discussions. Canberra, Australian Government Publishing Service, 1985. 932 p.

Para el desglose de los artículos que tratan de los distintos aspectos de la labor de la CNUDMI, véase en II. Honnold, Sono; III. Broches; IV. Herber, Raftesath; VI. Basnayake.

Beguin, J. Le développement de la lex mercatoria menace-t-il l'ordre juridique international? *McGill law journal* (Montreal) 30:478-538, 1985.

Bibliography of recent writings related to the work of UNCITRAL. *International journal of legal information* (Washington, D.C.) 14:5/6:207-212, October-December 1986.

Se trata de una reproducción del documento de la CNUDMI A/CN.9/284, 28 de abril de 1986.

Brandt, H. *y* H. Wagner. Die XIX. Tagung der UNCITRAL. *Recht im Aussenhandel* (Berlin, German Democratic Republic) 88:I-V, 1986. Supplement of *DDR Aussenwirtschaft* (Berlin, German Democratic Republic) 38, 17. September 1986.

Cheng, C.-J., *ed.* Basic documents on international trade law. Foreword by C. M. Schmitthoff. Dordrecht, Nijhoff, 1986. 753 p.

Este libro contiene documentos importantes de la legislación sobre transacciones comerciales internacionales, según los temas seleccionados por la CNUDMI.

Coelho Bento Soares, M. A. XVII sessao da Commissao das Naçoes Unidas para o Direito do Comércio Internacional, Nova Yorque, de 25 de Junho a 11 de Julho de 1984. *Revista de direito e economia* (Coimbra) 10/11:368-376, 1984/1985.

Coelho Bento Soares, M. A. *y* R. M. Moura Ramos. Contratos internacionais: compra e venda, cláusulas penais, arbitragem. Coimbra, Almedina, 1986. 517 p.

Véanse las distintas contribuciones por temas en las secciones II, III y VII.

Fouchard, P. La contribution des organisations internationales à l'unification du droit commercial internacional. *En* Cinquièmes journées franco-bulgares. Paris, Société de législation comparée, 1986. p. 353-368.

Fracyon, M. Terms employed in documents of the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL): French — English — Farsi. The Hague, Iran-United States Claims Tribunal, 1985. 59 p.

Katz, S. R. UNCITRAL: el trabajo de la Comisión de las Naciones Unidas para la unificación del derecho del comercio internacional (especial referencia al derecho marítimo), 1982-1983. *Anuario de derecho marítimo* (Barcelona) 3:555-563, 1985.

——— UNCITRAL: the work of the United Nations Commission on International Trade Law, 1984-1985. *Yearbook maritime law* (Deventer) 1:323-331, 1984.

Este artículo también se publicó en español con el título: UNCITRAL: el trabajo de la Comisión de las Naciones Unidas para la unificación del derecho del comercio internacional (1984-1985). *Anuario de derecho marítimo* (Barcelona) 4:519-527, 1986.

Kommission der Vereinten Nationen für das Recht des internationalen Handels (UNCITRAL). *Aussenpolitischer Bericht* (Wien) 371-372, 1986.

Löber, H. H. Activities of the UN Commission on [International] Trade Law (UNCITRAL). *International business lawyer* (London) 14:8:257-258, September 1986.

Moura Ramos, R. M. XVIII sessao da Commissao das Naçoes Unidas para o Direito do Comércio Internacional, Viena, 3 a 21 de Junho de 1985. *Revista de direito e economia* (Coimbra) 10/11:384-387, 1984/1985.

Nineteenth UNCITRAL session. *En* Summary record of the meeting held at International Chamber of Commerce Headquarters, Paris, 6 June 1986. Working Party "Banking Technique and Practice" of the East/West Committee of the ICC. Paris, International Chamber of Commerce, 7 November 1986. p. 6-7. (Document No. 555-21/59 Or.)

Sepehri, E. *y* M. Fracyon. Terms employed in documents of the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL): English — Farsi. The Hague, Iran-United States Claims Tribunal, 1985. 186 p.

Thirteenth international trade law conference, Canberra, 1-3 November 1986; papers. Canberra, Australian Government Publishing Service, 1987. 523 p.

Discurso inaugural de L. Bowen, p. 1-15; examen de las novedades producidas en la esfera del derecho mercantil internacional, p. 17-83; véase también la ponencia de Goldring registrada en la sección III.

United Nations. UNCITRAL: The United Nations Commission on International Trade Law. 199 p.

Número de venta: E.86.V.8.

Se publicará en francés, español y ruso.

Este libro describe la estructura y las actividades de la Comisión con miras a la armonización y unificación del derecho mercantil internacional (p. 1-51). Los anexos (p. 53-196) contienen textos jurídicos y otros materiales elaborados por la Comisión, incluidas las convenciones aprobadas sobre la base de los proyectos preparados por ésta.

United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL). *En* Asian-African Legal Consultative Committee. Legislative activities of United Nations and other international organizations concerned with international trade law. New Delhi, Secretariat of the Committee, 1986. p. 1-21.

UNCITRAL 1985. *Journal of world trade law* (Twickenham) 20:1:119-120, January-February 1986.

Volken, P. Die fünfzehnte Session der Haager Konferenz für internationales Privatrecht: zukünftige Arbeiten. *Schweizerisches Jahrbuch für internationales Recht* (Zürich) 41:39-46, 1985.

Este artículo expone la labor de la Conferencia de La Haya y la compara con la de la CNUDMI y otras organizaciones que participan en proyectos para unificar las legislaciones.

Work of UNCITRAL and other organizations concerned with international trade law; report of the Sub-Committee on International Trade Law Matters. *En* Asian-African Legal Consultative Committee. Report of the twenty-fifth session held in Arusha, 3-8 February 1986. New Delhi, Secretariat of the Committee, 1986. p. 191-195.

II. Compraventa internacional de mercaderías

Adame-Goddard, J. La regla *periculum est emptoris* aplicada a la compraventa internacional de mercaderías. *Anuario jurídico* (México) 11:237-249, 1984.

———. La responsabilidad del vendedor por la calidad de las mercancías en la compraventa internacional; una interpretación romanística. *Boletín mexicano de derecho comparado* (México) 19:55:15-38, enero-abril de 1986. (Nueva serie)

Bailey, D. The Vienna convention: now made in Australia, sells to the world. *Law Institute journal* (Melbourne) 59:198-201, March 1985.

Barrera-Graf, J. Bibliografía: J. O. Honnold, Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention. *Boletín mexicano de derecho comparado* (México) 18:52:190-194, enero-abril de 1985. (Nueva serie)

Reseña bibliográfica

———. Convención de Viena sobre la compraventa internacional de mercaderías; comentarios de los artículos 85 a 88. *Anuario jurídico* (México) 11:271-292, 1984.

———. La Convención de Viena sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías y el derecho mexicano; estudio comparativo. *Anuario jurídico* (México) 10:141-163, 1983.

Berman. H. J. International codification of the law of international sales. *En su* A lawyer's guide to international business transactions: the law of international commercial transactions (Lex Mercatoria). W. S. Surrey *y* D. Wallace, Jr., *eds.* 2. ed. Philadelphia, American Law Institute/American Bar Association, 1983. p. 42-49. (Part III, Folio 3)

Bonell, M. J. Die Bedeutung der Handelsbräuche im Wiener Kaufrechtsübereinkommen von 1980. *Juristische Blätter* (Wien) 107:13/14:385-395, 13. Juli 1985.

Cervantes-Ahumada, R. La Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías y las compraventas combinadas; críticas de la convención. *Anuario jurídico* (México) 10:133-140, 1983.

Clausson, O. Avoidance in nonpayment situations and fundamental breach under the 1980 U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *New York law school journal of international and comparative law* (New York) 6:1:93-117, 1984.

Coelho Bento Soares, M. A. *y* R. M. Moura Ramos. Do contrato de compra e venda internacional; análise da Convençao de Viena de 1980 e das disposiçoes pertinentes do direito português. *En sus* Contratos internacionais; compra e venda, cláusulas penais, arbitragem. Coimbra, Almedina, 1986. p. 1-273.

Este estudio sobre compraventas internacionales es una versión ligeramente modificada del texto ya publicado en *Boletim documentaçao e direito comparado* (Coimbra) 6:73-555, 1981.

El libro contiene también la traducción al portugués del texto de la Convención de Viena sobre Compraventa, p. 443-485.

Coloquio internacional de derecho mercantil; la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías. *Anuario jurídico* (México) 10:9-209, 1983.

Los distintos informes relativos a la labor de la CNUDMI están registrados por el nombre de los autores, véase Barrera-Graf, Cervantes-Ahumada, Díaz-Bravo, Honnold, Galindo-Garfias, Labariega, Loewe, Mantilla-Molina, Olivencia-Ruiz, Plantard, Sánchez-Cordero, Vázquez-Pando y Vis.

Conetti, G. Uniform substantive and conflicts rules on the international sale of goods and their interaction. *En* International sale of goods; Dubrovnik lectures. P. Sarcevic *y* P. Volken, *eds.* New York, Oceana, 1986. p. 385-399.

Delaume, G. R. Municipal law or uniform law? The sale of goods labyrinth. *En su* Transnational contracts; applicable law and settlement of disputes. (A study in conflict avoidance). Dobbs Ferry, Oceana, April 1986. p. 24-35. (Release 86-1, booklet 2)

Libro de hojas cambiables.

Díaz-Bravo, A. En torno al concepto de lo "razonable" en la Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. *Anuario jurídico* (México) 10:103-110, 1983.

Drobnig, U. General principles of European contract law. *En* International sale of goods; Dubrovnik lectures. P. Sarcevic *y* P. Volken, *eds.* New York, Oceana, 1986. p. 305-333.

Ebenroth, C. T. Internationale Vertragsgestaltung im Spannungsverhältnis zwischen ABGB, IPR-Gesetz und UN-Kaufrecht. *Juristische Blätter* (Wien) 108:21/22:681-695, 15. November 1986.

Enderlein, F. Az ENSZ vételi jogi konvenciója és a KGST/ASZF. *Jogtudományi Közlöny* (Budapest) 1:27-34, január hó 1986.

En húngaro.

Este artículo compara la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías con las Condiciones generales de entrega de mercaderías entre organizaciones de comercio exterior de países miembros del Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAEM).

———. Rights and obligations of the seller under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *En* International sale of goods; Dubrovnik lectures. P. Sarcevic *y* P. Volken, *eds.* New York, Oceana, 1986. p. 133-201.

Ezer, S. UNCITRAL Conventions; the 1980 Vienna Sales Convention [y] the 1974 Convention on Limitation Period. *En su* International exporting agreements. New York, Bender, 1986. Para.19.04(1-6).

Véase también el texto inglés de estas convenciones en los apéndices 19C y 19D, respectivamente.

Fadlallah, I. Bibliographie: Institut suisse de droit comparé. Convention de Vienne de 1980 sur la vente internationale de marchandises; colloque de Lausanne des 19 et 20 novembre 1984. *Revue internationale de droit comparé* (Paris) 39:1:291-292, janvier-mars 1987.

Reseña bibliográfica.

Farnsworth, E. A. The Vienna Convention; an international law for the sale of goods. *Private investors abroad* (New York) 121-160, 1983.

Texto de la Convención de Viena sobre Compraventa, en el apéndice, p. 140-160.

Finland. Riksdag. Regeringens proposition till Riksdagen med förslag till köplag. Helsinki, Oikensministeriö Justitieministeriet, 1986. 140 p. (Document no.360654Q)

Separata. Contiene la traducción al sueco de un proyecto del parlamento de Finlandia para modificar la legislación sobre compraventa (p. 129-140) así como un memorando explicativo de éste (p. 1-128).

———. Regeringens proposition till Riksdagen om godkännande av vissa bestämmelser i konventionen augaende avtal om internationella köp av varor. Helsinki, Oikensministeriö Justitieministeriet, 1986. 75 p. (Document no.360798X)

Separata. Contiene la traducción al sueco de un proyecto de ley del parlamento de Finlandia para autorizar la ratificación de la Convención de Viena sobre Compraventa (p. 44-75), así como un memorando explicativo de éste (p. 1-43).

Fix, B. D. Redefining the role of government in international sale transactions: a U.S. perspective. *En* Survey of the international sale of goods. L. Lafili, F. Gevurtz *y* D. Campbell, *eds.* Deventer, Kluwer, 1986. p. 317-332.

Galindo-Garfías, I. Del incumplimiento del contrato de compraventa en la Convención de Viena de 11 de abril de 1980 sobre la compraventa internacional de mercaderías. *Anuario jurídico* (México) 10:59-71, 1983.

Garro, A. M. La Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías; su incorporación al orden jurídico argentino. *La ley* (Buenos Aires).

Partes I y II *en* 1985-A:693-707; 930-952;
Parte III *en* 1985-B:975-990;
Parte IV *en* 1985-C:914-945;
Parte V *en* 1985-D:868-886.

Goldstajn, A. Usages of trade and other autonomous rules of international trade according to the UN (1980) sales convention. *En* International sale of goods; Dubrovnik lectures. P. Sarcevic *y* P. Volken, *eds.* New York, Oceana, 1986. p. 55-110.

Goode, R. M. The harmonisation of commercial law; policies and problems. *Revista de la Facultad de Derecho de México* (México) 35:139/141:215-227, 1985.

Este artículo trata, a más de otros proyectos realizados hasta la fecha en el campo del derecho mercantil, también de la Convención de Viena sobre Compraventa, comparándola con sus predecesoras LUCI y LUFCI.

Haddad, H. Remedies of the unpaid seller in international sale of goods under ULIS and 1980 UN Convention. Amman, Law and Arbitration Centre, 1985. 214 p.

Hellner, J. The Vienna convention and standard form contracts. *En* International sale of goods; Dubrovnik lectures. P. Sarcevic *y* P. Volken, *eds.* New York, Oceana, 1986. p. 335-363.

Hoffmann, B. von. Passing of risk in international sales of goods. *En* International sale of goods; Dubrovnik lectures. P. Sarcevic *y* P. Volken, *eds.* New York, Oceana, 1986. p. 265-303.

Honnold, J. Interpretación de la Convención de 1980 sobre compraventas, uniformidad, buena fe, lagunas y derecho interno. *Anuario jurídico* (México) 10:111-131, 1983.

———. Methodology to achieve uniformity in applying international agreements, examined in the setting of the uniform law of sales under the 1980 U.N. convention. General report. Twelfth Congress of the International Academy of Comparative Law. Sydney/Melbourne, Australia, 18-26 August 1986. Topic IC. 54 p.

Mimeografiado.

———. Uniform law for international sales; the 1980 U.N. convention. *En* Asian Pacific Regional Trade Law Seminar incorporating the Eleventh International Trade Law Seminar, Canberra, 22-27 November 1984. Papers and summary of discussions. Canberra, Australian Government Publishing Service, 1985. p. 181-249.

Texto de la Convención de Viena sobre Compraventa, p. 205-249.

———. Uniform law for international trade; progress and prospect. International lawyer (Chicago) 20:2:635-639, spring 1986.

Houtte, H. van. The international sales price as basis for customs valuation. *En* International sale of goods;

Dubrovnik lectures. P. Sarcevic *y* P. Volken, *eds.* New York, Oceana, 1986. p. 365-384.

Hoyer, H. International sales and security interests with an outline of conflicts laws. *En* International sale of goods; Dubrovnik lectures. P. Sarcevic *y* P. Volken, *eds.* New York, Oceana, 1986. p. 401-442.

King, R. The U.N. Convention on International Sales—what it means for international contracts. *International procurement committee report* (Chicago) 2:1:1-2 and 8, August 1984.

Labariega, P. A. Las obligaciones del vendedor en el derecho positivo mexicano y en la Convención de Viena sobre el contrato de compraventa internacional de mercaderías; estudio comparativo. *Anuario jurídico* (México) 10:189-209, 193.

Lafili L., F. Gevurtz *y* D. Campbell, *eds.* Survey of the international sale of goods. Deventer, Kluwer, 1986. 348 p.

Lesguillons, H. La vente. *En su* Lamy Contrats internationaux. Paris, Lamy, 1986. (Tome 3, IVe division)

Libro de hojas cambiables.

Loewe, R. Campo de aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre la compraventa internacional de mercaderías y problemas de derecho internacional privado y conexos. *Anuario jurídico* (México) 10:19-30, 1983.

Mantilla-Molina, R. L. La formación de los contratos de compraventa internacional de mercaderías. *Anuario jurídico* (México) 10:165-176, 1983.

Maskow, D. Zur Auslegung des Einheitskaufrechts der UNO-Kaufrechtskonvention von 1980. *En* Nationales Komittee für Rechtswissenschaft der DDR. Nationalberichte zum XII. Internationalen Kongress für Rechtsvergleichung. Potsdam-Babelsberg, Akademie für Staats- un Rechtswissenschaft der DDR, 1986. p. 5-15.

McLachlan, C. The new Hague Sales Convention and the limits of the choice of law process. *Law quarterly review* (London) 102:591-627, October 1986.

En la sección III de este artículo se analizan las relaciones entre la Convención de Viena sobre Compraventa (1980) y la nueva Convención de La Haya sobre la ley aplicable a los contratos de compraventa internacional de mercaderías (1985).

Oesterreich. Nationalrat. Uebereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf; Regierungsvorlage. *En* Beilagen zu den Stenographischen Protokollen des Nationalrates (XVII. Gesetzgebungsperiode) der Republik Oesterreich. Wien, Druck der Oesterreichischen Staatsdruckerei, 1987. 71 p. (Beilage 94, 12. Mai 1987)

Este suplemento contiene el texto de la Convención de Viena sobre Compraventa en sus versiones oficiales en inglés y francés, así como su traducción al alemán (p. 1-43), seguidas de comentarios explicativos (p. 44-71).
Versión revisada.

Olivencia-Ruiz, M. Derechos y obligaciones del vendedor y transmisión de riesgos en la Convención. *Anuario jurídico* (México) 10:73-95, 1983.

Parra-Aranguren, G. Legislación uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías. Caracas, Universidad Católica Andrés Bello, Facultad de Derecho, 1986.

Separata de *Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Católica Andrés Bello* (Caracas) 35:9-89, 1986.

Pfund, P. H. International unification of private law; a report on United States participation, 1985-86. *International lawyer* (Chicago) 20:2:623-631, spring 1986.

——— United States participation in international unification of private law. *International lawyer* (Chicago) 19:2:505-519, spring 1985.

Plantard, J.-P. Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador. *Anuario jurídico* (México) 10:97-102, 1983.

——— Las obligaciones del comprador según la CVIM [Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías]. *Anuario jurídico* (México) 10:181-187, 1983.

Posch, W. On the law of international sale of goods: an introduction. *En* Survey of the international sale of goods. L. Lafili, F. Gevurts *y* D. Campbell, *eds.* Deventer, Kluwer, 1986. p. 3-23.

Rajski, J. Method of unification of law for the international sale of goods. *En* Rapports polonais. Douzième Congrès de l'Académie internationale de droit comparé, Sidney/Melbourne, Australia, 18-26 août 1986. Varsovie, Ossolineum, 1986. p. 45-54. (Section I.C.1.)

Separata.

Recknagel, C. Die Trennung von Zivil-und Handelsrecht unter besonderer Berücksichtigung der Untersuchungs- und Rügepflicht nach Para. 377 HGB. Eine rechtsvergleichende Untersuchung unter Einbeziehung internationaler Einheitsrechte (EKG, UN-Kaufrecht) und des französischen, englischen, amerikanischen un schweizerischen Rechts. Frankfurt am Main, Lang, 1985. 221 p. (Europäische Hochschulschriften. Reihe 2: Rechtswissenschaft, Band 463)

Rovine, A. W. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *En* Statement . . , before the Committee on Foreign Relations, United States Senate, favoring advice and consent to ratification . . . Washington, American Bar Association, 11 June 1986. p. 18-22.

Mimeografiado.

Samson, C. Méthodologie pour l'application uniforme des conventions internationales examinée dans le cadre de la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises. Rapport canadien et québécois. Douzième Congrès de l'Académie internationale de droit comparé. Sidney/Melbourne, Australia, 18-26 août 1986. 51 p. (Sujet 1C)

Fotocopia del original.

Sánchez-Cordero, J. La responsabilidad contractual en el derecho positivo mexicano y en la Convención. *Anuario jurídico* (México) 10:177-180, 1983.

Sarcevic, P. The Geneva Convention on Agency in the International Sale of Goods. *En* International sale of goods; Dubrovnik lectures. P. Sarcevic *y* P. Volken, *eds.* New York, Oceana, 1986. p. 443-484.

Sarcevic, P. *y* P. Volken, *eds.* International sale of goods; Dubrovnik lectures. New York, Oceana, 1986. 508 p.

Para un desglose de las diferentes contribuciones por autor véase Conetti, Drobnig, Enderlein, Goldstajn, Hellner, Hoffmann, Houtte, Hoyer, Sarcevic, Sevón, Sono, Vilus y Volken.

Scheven, M. von. Der Sukzessivlieferungsvertrag. Eine rechtsvergleichende Untersuchung zum deutschen Recht, zum Haager Einheitlichen Kaufrecht und zum UN-Kaufrecht. Frankfurt am Main, Lang, 1984. 311 p. (Europäische Hochschulschriften. Reihe 2: Rechtswissenschaft, Band 433)

Schlechtriem, P. Uniform sales law. The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods. Wien, Manz, 1986. 120 p. (Law-Economics-International Trade/Recht-Wirtschaft-Aussenhandel, Volume/Band 9)

En un anexo figura el texto inglés de la Convención de Viena sobre Compraventa. 42 p.
Este libro se publicó primero en alemán. Einheitliches UN-Kaufrecht. Tübingen, Mohr, 1981. 167 p.

Sevón, L. Obligations of the buyer under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *En* International sale of goods; Dubrovnik lecture. P. Sarcevic *y* P. Volken, *eds.* New York, Oceana, 1986. p. 203-238.

——— Riskens övergang enligt FN-konventionen om internationella köp. (Gefahrübergang nach das *(sic)* VN-Uebereinkommen über internationale Warenkaufverträge) *Defensor legis* (Helsinki) 66:107-131, mars-april 1985.
En sueco.
Separata.

Sono, K. Delocalization of the law of international sales and the restoration of the rules of reason. *En* Asian Pacific Regional Trade Law Seminar incorporating the Eleventh International Trade Law Seminar, Canberra, 22-27 November 1984. Papers and summary of discussions. Canberra, Australian Government Publishing Service, 1985. p. 395-400.

——— Formation of international contracts under the Vienna convention; a shift above the comparative law. *En* International sale of goods; Dubrovnik lectures. P. Sarcevic *y* P. Volken, *eds.* New York, Oceana, 1986. p. 111-131.

——— The Vienna sales convention; history and perspective. *En* International sale of goods; Dubrovnik lectures. P. Sarcevic *y* P. Volken, *eds.* New York, Oceana, 1986. p. 1-17.

Sweet, J. La convenzione UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law) per la vendita internazionale di beni; osservazioni di un docente americano. *Rivista del diritto commerciale e del diritto generale* (Milano) 82:299-307, 1984.

The contract for the international sale of goods. *En* Legal aspects of foreign trade; how governmental trade promotion agencies and business organizations can assist exporters and importers. Geneva, International Trade Centre UNCTAD/GATT, 1984. p. 8-56.

Thieffry, J. *y* C. Granier. L'effet des conventions internationales; un nouveau droit pour la vente internationale. *En su* La vente internationale. Paris, Centre Français du Commerce Extérieur, 1985. p. 44-50.

Tuggey, T. N. The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods; will a homeward trend emerge? *Texas international law journal* (Austin) 21:3:540-557, summer 1986.
Artículo escrito por un estudiante.

United States ratification of 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods; official English text. *Federal register* (Washington, D.C.) 52:40: 6262-6280, 2 March 1987.

U.S.A. Congress. Senate. Committee on Foreign Relations. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods; report to accompany treaty document 98-9, 18 September 1986. Washington, D.C., 1986. 19 p. (99th Congress, 2nd session, Senate, executive report 99-20)

——— United Nations Convention for the International Sale of Goods; message from the President of the United States transmitting the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. Washington, U.S. Government Printing Office, 1983. 50 p. (98th Congress, 1st session, treaty document 98-9, 21 September 1983)
Este mensaje incluye cartas de envío y presentación, así como un análisis jurídico de la Convención y su comparación con el Uniform Commercial Code (Código uniforme de comercio); además, contiene tres apéndices con una bigliografía, una propuesta de declaración conforme al art. 95 y el texto de la Convención. Estos materiales, salvo el último, también están reproducidos en *International legal materials* (Washington, D.C.) 22:6: 1368-1380, November 1983, texto de la Convención en 19:3:671-695, May 1980.

Vázquez-Pando, F. A. Comentarios a la Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías a la luz del derecho mexicano. *Anuario jurídico* (México) 10:31-57, 1983.

Velden, F. J. A. van der. Indications of the interpretation by Dutch courts of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods 1980. *En* Netherlands reports to the twelfth International Congress of Comparative Law, Sydney-Melbourne, 1986. The Hague, T.M.C. Asser Institute, 1986. p. 21-45.

Vilus, J. Provisions common to the obligations of the seller and the buyer. *En* International sale of goods; Dubrovnik lectures. P. Sarcevic *y* P. Volken, *eds.* New York, Oceana, 1986. p. 239-264.

Vis, W. C. Aspectos de los contratos de compraventa internacional de mercaderías no comprendidos por la Convención de Viena de 1980. *Anuario jurídico* (México) 10:11-17, 1983.

Volken, P. The Vienna convention; scope, interpretation and gap-filling. *En* International sale of goods; Dubrovnik lectures. P. Sarcevic *y* P. Volken, *eds.* New York, Oceana 1986. p. 19-53.

Ziegel, J. S. Canada and the Vienna Sales Convention. *Canadian business law journal* (Aurora, Ontario) 12:3:366-375, February 1987.

III. Arbitraje y conciliación comerciales internacionales

Aboul-Enein, M. I. M. Arbitration under the auspices of the Cairo Regional Centre for Commercial Arbitration. *International tax and business lawyer* (Berkeley, California) 4:2:256-265, fall 1986.

Abu-Akeel, A. Book review: S. Rashed. The extent to which arbitration within the framework of the Afro-Asian Regional Center in Cairo is subject to the rules of Egyptian law. *ICSID review; foreign investment law journal* (Washington, D.C.) 1:2:476-477, fall 1986.
Según el autor de la reseña, en este libro se examinan las disposiciones pertinentes del Código de Procedimiento Civil de Egipto con objeto de establecer hasta qué punto los procedimientos previstos en el Código son compatibles con el procedimiento de arbitraje adoptado por el Centro, a saber, el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI. El libro reseñado se publicó en árabe.

Alvarez, H. La nouvelle législation cannadienne sur l'arbitrage commercial international. Revue de l'arbitrage (Paris) 4:529-539, 1986.
Texto de la International Commercial Arbitration Act de Columbia Británica (1985) traducido al francés por el autor, p. 617-636. Esta ley sigue muy de cerca la Ley modelo de la CNUDMI.

Arbitration and the law, 1984; AAA General Counsel's annual report. New York, American Arbitration Association, 1985. 342 p.

En la parte C figuran los siguientes documentos de la CNUDMI:
— Anteproyecto de una Ley modelo sobre arbitraje comercial internacional aprobado por el Grupo de Trabajo, p. 176-187;
— Informe de la delegación de los Estados Unidos al Grupo de Trabajo de la CNUDMI sobre prácticas contractuales internacionales, p. 188-194;
— Observaciones del Gobierno sobre el anteproyecto del Grupo de Trabajo de la CNUDMI de una Ley modelo sobre arbitraje comercial internacional, p. 194-205, y un comentario de M. F. Hoellering, UNCITRAL Model Law: Commercial Arbitration, p. 205-212.

Arbitration and the law, 1985; AAA General Counsel's annual report. New York, American Arbitration Association, 1986. 326 p.

En la parte C figuran los siguientes documentos de la CNUDMI:
— Ley modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional, texto inglés, p. 130-143.
— Naciones Unidas. Asamblea General. Ley modelo . . . Resolución 40/72, 11 de diciembre de 1985 (A/40/935: *Documentos Oficiales de la Asamblea General,* cuadragésimo período de sesiones, Suplemento No. 17, p. 143-144;
— Informe de la delegación de los Estados Unidos sobre el 18.° período de sesiones de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), p. 144-151.

Bartos, H. Internationale Handelsschiedsgerichtsbarkeit: Verfahrensprinzipien. Frankfurt am Main, R.G. Fischer, 1984. 362 p.

Tesis doctoral.

Böckstiegel, K.-H. Applying the UNCITRAL Rules; the experience of the Iran-United States Claims Tribunal. *International tax and business lawyer* (Berkeley, California) 4:2:266-271, fall 1986.

——— Zu den Thesen von einer "delokalisierten" internationalen Schiedsgerichtsbarkeit. *En* Festschrift für Walter Oppenhoff zum 80. Geburtstag. München, Beck, 1985. p. 1-10.

Broches, A. Dispute resolution in the region. En Asian Pacific Regional Trade Law Seminar incorporating the Eleventh International Trade Law Seminar, Canberra, 22-27 November 1984. Papers and summary of discussions. Canberra, Australian Government Publishing Service, 1985. p. 451-495.

Chiasson, E. C. Canada: no man's land no more. *Journal of international arbitration* (Geneva) 3:2:67-75, 1986.

Chiasson, E. C. *y* M. Lalonde. Recent Canadian legislation on arbitration. *Arbitration international* (London) 2:4:370-375, October 1986.

Coelho Bento Soares, M. A. *y* R. M. Moura Ramos. Arbitragem comercial internacional; análise da lei-modelo da CNUDMI de 1985 e das disposiçoes pertinentes do direito português. *En su* Contratos internacionais; compra e venda, cláusulas penais, arbitragem. Coimbra, Almedina, 1986. p. 315-440.

Este libro también contiene la traducción al portugués del texto de la Ley modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional, p. 493-514.

Cohen, J. A. The role of arbitration in economic co-operation with China. *En* Foreign trade, investment and the law in the People's Republic of China. Michael J. Moser, ed. Oxford, Oxford University Press, 1984. p. 296-318.

Dore, I. I. Arbitration and conciliation under the UNCITRAL Rules; a textual analysis. Dordrecht, Nijhoff, 1986. 246 p.

Véase también los apéndices que contienen en inglés los textos definitivos de la CNUDMI sobre: Reglamento de Conciliación (p. 187-194), Reglamento de Arbitraje (p. 195-212), Recomendaciones para ayudar a las instituciones arbitrales (p. 213-222), y por último la Ley modelo sobre arbitraje comercial internacional (p. 223-238).

Eyzaguirre, R. Arbitration in Latin America; the experience of the Inter-American Commercial Arbitration Commission. *International tax and business lawyer* (Berkeley, California) 4:2:288-296, fall 1986.

Fleischhauer, C.-A. UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration. *Arbitration journal* (New York) 41:1:17-22, March 1986.

Franke, U. Arbitration under the UNCITRAL Rules. *En* International commercial arbitration in action; materials from a two-days conference . . . at Oslo, 18-19 November 1982. Oslo, Export Council of Norway, 1983. p. 165-199.

Texto del Reglamento en inglés, p. 177-199.

Goldie, D. M. M. The UNCITRAL draft model law of *(sic)* international commercial arbitration. *En* Proceedings of the second international trade law seminar, 1984. Ottawa, Department of Justice, 1984. p. 120-129.

Goldring, J. UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration; workshop paper. *En* Thirteenth international trade law conference, Canberra, 1-3 November 1986; papers. Canberra, Australian Government Publishing Service, 1987. p. 239-277.

Bibliografía, p. 273-274.
Informe sobre las discusiones, p. 275-277.

Grigera Naón, H. A. El arbitraje comercial internacional en la Argentina. *Pensamiento económico; revista de la Cámara Argentina de Comercio* (Buenos Aires) 435:79-86, 1986.

Hermann, A. H. The great opportunity. *Arbitration* (London) 52:1:59-60, February 1986.

Herrmann, G. A revolution in Canadian arbitration. *International arbitration report* (Wayne, Pennsylvania) 2:3:164-167, March 1987.

——— The role of the courts under the UNCITRAL Model Law script. *En* Contemporary problems in international arbitration. J. D. M. Lew, *ed.* London, School of International Arbitration, Centre for Commercial Law Studies, Queen Mary College, University of London, 1986. p. 164-187.

Texto de la Ley modelo, p. 176-187.

The UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration—its salient features and prospects. *En* Proceedings of the 1st International Commercial Arbitration Conference. N. Antaki *y* A. Prujiner, *eds.* Montreal, Wilson and Lafleur, 1986. p. 351-377.

Esta ponencia complementa con observaciones de J. Thieffry (p. 379-383, en francés), L. Slade (p. 385-392, en inglés), S. M. Boyd (p. 393-417, en inglés), M. Pomerleau (p. 419-432, en francés) y un resumen de la discusión por J.-G. Castel (p. 433-441, en francés).

Hoellering, M. F. International arbitration; interim relief in aid of arbitration. *Arbitration and the law* (New York) 123-134, 1984.

Este artículo también se reimprimió con el título: Interim relief in aid of international commercial arbitration. *Wisconsin international law journal* (Madison) 1-13, 1984.

——— International commercial arbitration; a peaceful method of dispute settlement. *Arbitration journal* (New York) 40:4:19-26, December 1985.

The UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration. *International lawyer* (Chicago) 20:1:327-339, winter 1986.

Hoffmann, B. von. Die Novellierung des deutschen Schiedsverfahrensrechts von 1986. *IPRax* (Bielefeld) 337-340, 1986.

Hunter, H. D. C. Arbitration in British Columbia, Canada. *International construction law review* (London) 3:4:420-421, July 1986.

Hunter, J. M. H. UNCITRAL Model Law; which road should London take? *Arbitration* (London) 49:4:288-295, May 1984.

Jarvin, S. La loi-type de la C.N.U.D.C.I. sur l'arbitrage commercial international. *Revue de l'arbitrage* (Paris) 4:509-527, 1986.

Texto de la Ley modelo en francés, p. 601-615.

———— The sources and limits of the arbitrator's powers. *En* Contemporary problems in international arbitration. J. D. M. Lew, *ed.* London, School of International Arbitration, Centre for Commercial Law Studies, Queen Mary College, University of London, 1986. p. 50-72.

Este artículo también se reproduce en *Arbitration international* (London) 2:2:140-163, April 1986.

Koh, B. T. La interpretación del arbitraje comercial internacional. Seúl, Junta de arbitraje comercial de Corea, 1985. 206 p.

En coreano.
También incluye un anexo con el texto inglés de la Ley modelo, p. 175-189.

Lando, O. The law applicable to the merits of the dispute. *Arbitration interntional* (London) 2:2:104-115, April 1986.

Lew, J. D. M., *ed.* Contemporary problems in international arbitration. London, School of International Arbitration, Centre for Commercial Law Studies, Queen Mary College, University of London, 1986. 380 p.

Véanse las distintas intervenciones, que tratan principalmente de la labor de la CNUDMI, en los registros correspondientes a Herrmann y Jarvin.

Lucio, S. E. The UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration. *University of Miami Inter-American law review* (Coral Gables, Florida) 17:2:313-338, winter 1986.

Texto de la Ley modelo, p. 323-338.

Mann, F. A. Private arbitration and public policy. *Civil justice quarterly* Andover, United Kingdom) 257-267, 1985.

McNerney, M. E. *y* C. A. Esplugues. International commercial arbitration; the UNCITRAL Model Law. *Boston college international and comparative law review* (Newton Centre, Massachusetts) 9:1:47-71, winter 1986.

Texto de la Ley modelo, p. 59-71.

Melis, W. Arbitration and the courts. *Arbitration* (London) 51:3:453-463, August 1985.

———— Die internationale Handelschiedsgerichtsbarkeit in Oesterreich, unter Berücksichtigung des UNCITRAL-Modellgesetzes. Krsko, Yugoslavia, Nuklearna Elektrarna, 1987. 40 p.

También contiene el texto en serbocroata con ligeras modificaciones y adiciones, p. 20-37.

Mendes, E. P. Canada: a new forum to develop the cultural psychology of international commercial arbitration. *Journal of international arbitration* (Geneva) 3:3:71-93, 1986.

Paes de Barros Leaes, L. G. Lei-Modelo de Arbitragem Comercial Internacional. *Revista de direito mercantil industrial, econômico e financeiro* (São Paulo) 24:60:66-82, outubro-dezembro, 1985. (Nova série)

Texto de la ley modelo en inglés e informe de misión en portugués.

Paulsson, J. Report on the UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration as adopted in Vienna on 21 June 1985. *Arbitration* (London) 52:2:98-102, May 1986.

Esta ponencia, presentada en la Chartered Institute of Arbitrators' Annual Conference, celebrada en 1985 en Montreux, llama la atención sobre aspectos sobresalientes de la Ley modelo desde la perspectiva de la labor del Chartered Institute, y en particular a la luz de los reglamentos y prácticas del London Court of International Arbitration (Tribunal de arbitraje internacional de Londres).

Philip, A. The significance of the place of arbitration in international arbitration. *Swedish and international arbitration—Yearbook of the Arbitration Institute of the Stockholm Chamber of Commerce* (Stockholm) 37-45, 1985.

Phillips, J. F. Arbitration; the revolution of the 80's. *Arbitration* (London) 52:2:75-82, May 1986.

Proceedings of the 1st International Commercial Arbitration Conference. N. Ankati *y* A. Prujiner, *eds.* Montreal, Wilson and Lafleur, 1986. 471 p.

Véase también bajo Herrmann.

Redfern, A. The jurisdiction of an international commercial arbitrator. *Journal of international arbitration* (Geneva) 3:1:19-34, 1986.

Este artículo se reprodujo con el título: The jurisdiction of an international arbitrator. *Arbitration* (London) 52:4:254-261, November 1986.

Redfern, A. *y* M. Hunter. Law and practice of international commercial arbitration. London, Sweet and Maxwell, 1986. 462 p.

Este libro trata de diversos procedimientos, *inter alia,* los reglamentos de arbitraje y conciliación de la CNUDMI y la Ley modelo de la CNUDMI. Según los autores, es el primer libro sobre el tema escrito por juristas ingleses. Véase la reseña bibliográfica de D. Thomson. *Journal of international arbitration* (Geneva) 3:4:91-92, December 1986; véase también la reseña bibliográfica de M.P. *(sic)* en *Bulletin ASA* (Bâle) 4:4:259-260, décembre 1986.
Véanse también los anexos al libro que contienen, *inter alia,* el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI (p. 416-430) y la Ley modelo de la CNUDMI (p. 435-447).

Resolving international commercial disputes. Colloquium sponsored by the International Centre for Settlement of Investment Disputes, American Arbitration Association and Court of Arbitration of the International Chamber of Commerce, held at ICC Headquarters, Paris, on 24 October 1985. Papers presented at the Colloquium. *International tax and business lawyer* (Berkeley, California) 4:2:205-296, fall 1986.

Véase también bajo Böckstiegel, Aboul-Enein, Eyzaguirre y Sen.

Roehrich, C. Le projet CNUDCI d'une loi type sur l'arbitrage commercial international. *En* Proceedings of the second international trade law seminar, 1984. Ottawa, Department of Justice, 1984. p. 107-120.

Rubino-Sammartano, M. La legge uniforme arbitrale delle Nazioni Unite, in embrione, e le rules of evidence arbitrali. *Foro Padano* (Padova) 39:2:97-120, 1984.

Anteproyecto de la Ley modelo en inglés, p. 104-120.

Saxby, J. A user's perspective of the UNCITRAL Model Law. *Arbitration international* (London) 2:2:164-166, April 1986.

Schütze, R. A., D. Tscherning *y* W. Wais. Die Schiedsgerichtsordnung der UNCITRAL. *En su* Handbuch des Schiedsverfahrens; Praxis der deutschen und internationalen Schiedsgerichtsbarkeit. New York, de Gruyter, 1985. p. 417-422.

Texto del Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI en alemán e inglés, p. 569-593

Sen, B. AALCC dispute settlement and the UNCITRAL Arbitration Rules. *International tax and business lawyer* (Berkeley, California) 4:2:247-255, fall 1986.

Ponencia presentada al coloquio Resolving international commercial disputes patrocinado por el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones, conjuntamente con la Asociación Estadounidense de Arbitraje y la Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, y celebrado en la sede de la CCI, en París, el 24 de octubre de 1985.

Spanish Court of Arbitration; international commercial arbitration rules, in effect as of 1982. *Revue de droit des affaires internationales; international business law journal* (Paris) 6:767-771, 1985.

El reglamento de la Corte Española de Arbitraje se basa en el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI. Este reglamento contiene también una cláusula tipo redactada en español, inglés, francés y alemán en la que se establece que todo litigio, derivado de la interpretación o ejecución de un contrato, se resolverá definitivamente mediante arbitraje, de acuerdo con los Estatutos de la Corte y el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI.

Straus, M. The practice of the Iran-U.S. Claims Tribunal in receiving evidence from parties and from experts. *Journal of international arbitration* (Geneva) 3:3:57-69, 1986.

Strohbach, H. Mustergesetz über die internationale Handelsschiedsgerichtsbarkeit; UNCITRAL-Modellgesetz 1985. *Recht im Aussenhandel* (Berlin, German Democratic Republic) 93:I-III, 1987. Supplement of *DDR Aussenwirtschaft* (Berlin, German Democratic Republic) 16, 15. April 1987.

A continuación del artículo figura el texto alemán de la Ley modelo de la CNUDMI: UNCITRAL—Modellgesetz über die internationale Handelsschiedsgerichtsbarkeit, pág. IV-IX. Esta traducción es el resultado del trabajo conjunto de juristas de la República Democrática Alemana, la República Federal de Alemania, la República de Austria y la Confederación Suiza.

The UNCITRAL Model Law; *lex facit arbitrum. Arbitration international* (London) 2:3:241-161, July 1986.

Se trata de una nota introductoria de los redactores de esta revista a la reimpresión del artículo de F. A. Mann *Lex facit arbitrum.* El artículo se publicó por primera vez en P. Sanders, *ed.* International arbitration; *liber amicorum* for Martin Domke. The Hague, Nijhoff, 1967. 357 p. 157-183.

Thieffry, J. UNCITRAL contre les anglais; l'avenir de la loi type de la CNUDCI pour la promotion de l'arbitrage international. *Gazette du palais* (Paris) 106:2:205-207, mars-avril 1986.

Triva, S. Pocetak arbitraznog postupka. Uoci prihvacanja UNCITRAL-ovog model-zakona o medjunarodnoj trgovackoj arbitrazi i mogucnosti da ga SFR Jugoslavija inkorporira u svoj pravni sistem. *Zbornik pravnog fakulteta u Zagrebu* (Zagreb) 35:195-210, 1985.

En serbocroata. Resumen en inglés, p. 209-210 ("Iniciación del procedimiento arbitral; en vísperas de la aprobación de la Ley modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional y su posible incorporación al ordenamiento jurídico de la República Federativa Socialista de Yugoslavia").

UNCITRAL Arbitration Rules. *International tax and business lawyer* (Berkeley, California) 4:2:348-361, fall 1986.

Texto inglés. Véase también las ponencias de Böckstiegel, Aboul-Enein, Eyzaguirre y Sen.

UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration. *Yearbook commercial arbitration* (Deventer, Netherlands) 11:379-390, 1986.

Nota introductoria y texto de la Ley modelo en inglés.

United Nations Commission on International Trade Law. Model Law on International Commercial Arbitration. *International legal materials* (Washington, D.C.) 24:5:1302-1313, September 1985.

Texto de la Ley modelo aprobado por la CNUDMI el 21 de junio de 1985 en su 18.° período de sesiones.

——— UNCITRAL report excerpts on the model law. *International legal materials* (Washington, D.C.) 24:5:1314-1368, September 1985.

Estos extractos ilustran la génesis de la Ley modelo, según consta en el capítulo II, párrs. 5 a 65 del informe de la CNUDMI en su 18.° período de sesiones, 1985.

IV. Régimen internacional del transporte marítimo

Eyzaguirre Echeverría, R. Minuta para la conferencia diplomática sobre transporte marítimo, celebrada en Hamburgo, Alemania Federal, en marzo de 1978. *En su* Contrato de transporte y nociones de derecho marítimo y aéreo. Santiago, Jurídica de Chile, 1980. p. 266-299.

Se trata de una nota preparada por el autor para la misión chilena a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, Hamburgo, 6 a 31 de marzo de 1978.

——— Situación de la responsabilidad en el derecho internacional: Convención de Bruselas de 1924 y de Hamburgo de 1978. *En su* Contrato de transporte y nociones de derecho marítimo y aéreo. Santiago, Jurídica de Chile, 1980. p. 202-212.

Texto de las Reglas de Hamburgo en español, p. 242-265.

FitzGerald, G. F. The proposed uniform rules on the liability of operators of transport terminals. *Annals of air and space law* (Toronto) 10:29-61, 1985.

Herber, R. Seefrachtbriefe und das geltende Recht. *Transportrecht* (Frankfurt am Main) 9:5:169-176, Mai 1986.

Examen prospectivo de las Reglas de Hamburgo comparadas con las Reglas de La Haya-Visby, p. 175-176.

——— The UN Convention on the Carriage of Goods by Sea, 1978, Hamburg Rules, its future and the demands of developing countries. *Yearbook maritime law* (Deventer) 1:81-97, 1984.

——— United Nations Convention on the Carriage of Goods by Sea, 1978 (Hamburg Rules). *En* Asian Pacific Regional Trade Law Seminar incorporating the Eleventh International Trade Law Seminar, Canberra, 22-27 November 1984. Papers and summary of discussions. Canberra, Australian Government Publishing Service, 1985. p. 125-167.

Observaciones sobre esta intervención en Raftesath, *infra.*

Raftesath, G. United Nations Convention on the Carriage of Goods by Sea, 1978 (Hamburg Rules); commentary. *En* Asian Pacific Regional Trade Law Seminar incorporating the Eleventh International Trade Law Seminar, Canberra, 22-27 November 1984. Papers and summary of discussions.

Canberra, Australian Government Publishing Service, 1985. p. 169-179.

Se trata de un comentario sobre la intervención de Herber registrada *supra*.

Sánchez Calero, F. Le regole di Amburgo sul contratto di transporto marittimo delle merci; una valutazione critica. *Studi marittimi; economia, diritto e tecnica della navigazione dei porti* (Napoli) 4:12:3-16.

Stalev, S. Der Zusammenhang zwischen Seebeförderungsvertrag und grosser Haverei im Recht der sozialistischen Staaten. *Die wichtigsten Gesetzhgebungsakte in den Ländern Ost-, Südosteuropas un in den ostasiatischen Volksdemokratien* (Hamburg) 6:26/27:367-370, 1984-1985.

United Nations Convention on the Carriage of Goods by Sea/Convention des Nations Unies sur le Transport de Marchandises par Mer, 1978 (UN/A/CONF.89/13 Annex 1). *En* Transport: international transport treaties. Deventer, Kluwer, January 1986. Supplement 1-10.

Libro de hojas cambiables.
Texto de la Convención en inglés, p. I-278-290; en francés, p. I-291-304.

Zunarelli, S. Le figure del contracting carrier e del performing carrier nelle Convenzioni di Guadalajara, Atene ed Amburgo. *Il diritto marittimo* (Genova) 2:315-364, 1986.

V. Pagos internacionales

Bloch, P. Les lettres de change et billets à ordre dans les relations commerciales internationales. Etude comparative de droit cambiaire français et américain. Paris, Economica, 1986. 298 p.

Reseña bibliográfica en *Revue critique de droit international privé* (Paris) 75:4:805-807, octobre-décembre, 1986.

Crawford, B. Some recent developments in the financing of international trade. *En* Proceedings of the second international trade law seminar, 1984. Ottawa, Department of Justice, 1984. p. 7-26.

Este artículo trata en parte del Proyecto de convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales y el Proyecto de convención complementaria sobre cheques internacionales, p. 7-12.

EFT: The report of the Secretary-General to the 19th session of the UN Commission on International Trade Law. *Computer law and security report* (Portsmouth) 2:4:18-20, November-December 1986.

Este informe reproduce en parte el documento de las Naciones Unidas A/CN.9/278 sobre transferencia electrónica de fondos.

Florescu, C. Proiectul UNCITRAL de conventie cu privire la cambiile internationale si la biletele la ordin internationale. *Studii si cercetari juridice* (Bucuresti) 30:142-153, 1985.

Londoño Hoyos, F. Proyecto de guía jurídica sobre las transferencias electrónicas de fondos. *Revista de la Federación Latinoamericana de Bancos* (Bogotá).

59:13-145, 1986: Este número incluye la versión en español de los documentos de la CNUDMI A/CN.9/250/Adds.1-4 (p. 17-129) y observaciones sobre éstos (p. 131-145).
60:15-203, 1986: Este número incluye la versión en español del documento de la CNUDMI A/CN.9/265 (p. 15-60), y del documento de la CNUDMI A/CN.9/266 y Adds.1-2 (p. 61-196) junto con observaciones sobre éstos (p. 197-203).

Moura Ramos, R. M. XIII sessao do grupo de trabalho da CNUDCI sobre títulos de crédito internacionais, Nova Yorque, 7 a 18 de Janeiro de 1985. *Revista de direito de economia* (Coimbra) 10/11:377-383, 1984/1985.

Muñoz Insua, C. Letra de cambio internacional y pagaré internacional. *Revista de la Federación Latinoamericana de Bancos* (Bogotá) 61:169-223, 1986.

Véase el anexo a este artículo que reproduce la versión inglesa del documento de la CNUDMI A/CN.9/XIX/CRP.16 (p. 186-223). Se trata del texto del Proyecto de Convención presentado al 19.° período anual de sesiones de la CNUDMI para su estudio y revisión. El texto revisado figura en el anexo I al Informe de la CNUDMI sobre la labor realizada en su 19.° período de sesiones, Nueva York, 23 de junio a 11 de julio de 1986 (*Documentos Oficiales de la Asamblea General*, cuadragésimo primer período de sesiones, Supl. 17) (A/41/17).

Riegert, R. A. The United Nations Draft Convention on International Checks and the major difference between the check law of the United States and that of civil law countries. *Revista de la Facultad de Derecho de México* (México) 35:139/140/141:373-378, 1985.

Schinnerer, E. Oesterreichs Einstellung zum Entwurf einer Konvention für ein internationales Wertpapier. *Oesterreichisches Bank-Archiv* (Wien) 34:7:259-267, Juli 1986.

Stauder, B., *ed.* Les nouveaux moyens électroniques de paiement. Lausanne, Payot, 1986. 266 p. (CJR: collection juridique romande)

Los anexos 5 a 6 (p. 141-256) reproducen los siguientes documentos de la CNUDMI sobre transferencia electrónica de fondos en el texto original en inglés: A/CN.9/221, A/CN.250/Adds.3 y 4 y A/CN.9/266/Add.2.

Z prac Komisji Miedzynarodowego Prawa Handlowego (UNCITRAL) nad projektem konwencji o wekslach miedzynarodowych. *Przeglad ustawodawstwa gospodarczego* (Warszawa) 39:6:171-173, 1986.

En polaco.

VI. Nuevo orden económico internacional

Basnayake, S. La guía jurídica de la CNUDMI para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales. *Revista del derecho industrial* (Buenos Aires) 8:22:1-7, enero-abril 1986.

_____ The work of UNCITRAL on a legal guide to industrial contracts. *En* Asian Pacific Regional Trade Law Seminar incorporating the Eleventh International Trade Law Seminar, Canberra, 22-27 November 1984. Papers and summary of discussions. Canberra, Australian Government Publishing Service, 1985. p. 401-449.

Gould, N. Exemptions from liability for non-performance. *En* The liability for contractors. H. Lloyd, *ed.* London, Centre for Commercial Law Studies, Queen Mary College, University of London/Longman Group, 1986. p. 157-167.

Koh, K. L. UNCITRAL's work on the draft legal guide on drawing up international contracts for construction of industrial works. *Malayan law journal* (Singapore) 2:220-230, December 1986.

Lindskog, D. R. The new international economic order; the United Nation's initiative will affect commercial agreement more than you think. *International financial law review* (London) 5:11:22-23, November 1986.

Salpius, E. Exemptions from liability for non-performance examined in the context of the UNCITRAL draft legal guide on drawing up international contracts for the construction

of industrial works. *En* The liability for contractors. H. Lloyd, *ed.* London, Centre for Commercial Law Studies, Queen Mary College, University of London/Longman Group, 1986. p. 168-174.

VII. Otros temas

Coelho Bento Soares, M. A. *y* R. M. Moura Ramos. Cláusulas penais em contratos internacionais: análise das regras uniformes da CNUDCI de 1983 . . . e das disposiçoes pertinentes do direito português. *En su* Contratos internacionais: compra e venda, cláusulas penais, arbitragem. Coimbra, Almedina, 1986. p. 275-314.

Este estudio sobre indemnización fijada convencionalmente y cláusulas de penalización es una versión ligeramente modificada del texto ya publicado en *Boletim documentaçao e direito comparado* (Coimbra) 15:271-321, 1983.

El libro contiene también el texto de la traducción al portugués de las Normas uniformes de la CNUDMI sobre cláusulas contractuales por las que se establece una suma convenida en razón de la falta de cumplimiento, p. 487-492.

Herrmann, G. The legal value of computer records in evidence. *En* Proceedings of the third international trade law seminar, 1985. Ottawa, Department of Justice, 1985. p. 77-84.

IV. LISTA DE DOCUMENTOS DE LA CNUDMI

Signatura del documento	*Título o descripción*	*Ubicación en el presente volumen*

A. Lista de documentos presentados a la Comisión en su 19.° período de sesiones

1. *Serie de distribución general*

A/CN.9/272	Programa provisional	No reproducido
A/CN.9/273	Informe del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales acerca de la labor de su 14.° período de sesiones (Viena, 9 a 20 de diciembre de 1985)	Segunda parte, I, A, 1
A/CN.9/274	Proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales: Texto del proyecto de artículos revisado por la Comisión en su 17.° período de sesiones y por el Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales en sus períodos de sesiones 13.° y 14.°: nota de la secretaría	Segunda parte, I, A, 2
A/CN.9/275	Informe del Grupo de Trabajo sobre prácticas contractuales internacionales sobre la labor realizada en su noveno período de sesiones (Nueva York, 6 a 17 de enero de 1986)	Segunda parte, III, A
A/CN.9/276	Informe del Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional acerca de la labor realizada durante su octavo período de sesiones (Viena, 17 a 27 de marzo de 1986)	Segunda parte, II, A
A/CN.9/277	Labor futura en la esfera del Nuevo Orden Económico Internacional: nota de la secretaría	Segunda parte, II, C
A/CN.9/278	Transferencias electrónicas de fondos: informe del Secretario General	Segunda parte, I, B
A/CN.9/279	Consecuencias jurídicas del procesamiento automático de datos: informe del Secretario General	Segunda parte, V
A/CN.9/280	Coordinación de la labor: Actividades de organizaciones internacionales sobre determinados aspectos del arbitraje: informe del Secretario General	Segunda parte, IV
A/CN.9/281	Actividades en curso de las organizaciones internacionales en relación con la armonización y la unificación del derecho mercantil internacional: informe del Secretario General	Segunda parte, VI

Signatura del documento	*Título o descripción*	*Ubicación en el presente volumen*
A/CN.9/282	Capacitación y asistencia: informe del Secretario General	Segunda parte, VIII
A/CN.9/283	Situación de las convenciones: nota de la secretaría	Segunda parte, VII
A/CN.9/284	Bibliografía de obras recientes relativas a la labor realizada por la CNUDMI: nota de la secretaría	[Reproducido en el *Anuario* 1985, tercera parte, III]
A/CN.9/285	Proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales: respuesta a las solicitudes del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales: nota de la secretaría	Segunda parte, I, A, 4
	2. *Serie de distribución reservada*	
A/CN.9/XIX/CRP.1 y Add.1 a 20	Proyecto de informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 19.° período de sesiones	No reproducido
A/CN.9/XIX/CRP.2	Propuesta de un grupo de trabajo especial	No reproducido
A/CN.9/XIX/CRP.3	Propuesta de un grupo de trabajo especial	No reproducido
A/CN.9/XIX/CRP.4	Propuesta de un grupo de trabajo especial	No reproducido
A/CN.9/XIX/CRP.5	Propuesta del representante de México	No reproducido
A/CN.9/XIX/CRP.6	Propuesta del representante del Reino Unido	No reproducido
A/CN.9/XIX/CRP.7	Propuesta del representante de Francia	No reproducido
A/CN.9/XIX/CRP.8	Propuesta del representante del Japón	No reproducido
A/CN.9/XIX/CRP.9	Propuesta del representante del Japón	No reproducido
A/CN.9/XIX/CRP.10	Propuesta del observador del Fondo Monetario Internacional	No reproducido
A/CN.9/XIX/CRP.11	Propuesta de un grupo de trabajo especial	No reproducido
A/CN.9/XIX/CRP.12 y Add.1 y 2	Modificaciones propuestas por el grupo de redacción	No reproducido
A/CN.9/XIX/CRP.13	Propuesta de un grupo de trabajo especial	No reproducido
A/CN.9/XIX/CRP.14	Propuesta del representante de los Estados Unidos	No reproducido
A/CN.9/XIX/CRP.15	Propuesta de los representantes del Japón y los Países Bajos	No reproducido
A/CN.9/XIX/CRP.16	Proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales (con las revisiones introducidas por la Comisión en el actual período de sesiones que figura en el anexo I del presente informe)	Reproducido como anexo I del documento A/41/17 y en el presente volumen, tercera parte, I

Signatura del documento	*Título o descripción*	*Ubicación en el presente volumen*
	3. *Serie informativa*	
A/CN.9/XIX/INF.1	Lista de participantes	No reproducido

B. Lista de documentos presentados al Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales en su 14.° período de sesiones

	1. *Documentos de trabajo*	
A/CN.9/WG.IV/WP.29	Programa provisional	No reproducido
A/CN.9/WG.IV/WP.30	Proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales: algunas consideraciones y sugerencias relativas a las cuestiones controvertidas más importantes: nota de la secretaría	Segunda parte, A, 3
	2. *Serie de distribución reservada*	
A/CN.9/WG.IV/XIV/CRP.1	Artículo 26: propuesta del Canadá	No reproducido
A/CN.9/WG.IV/XIV/CRP.2	Artículo 5: propuesta del Canadá	No reproducido
A/CN.9/WG.IV/XIV/CRP.3	Artículo 41: propuesta de Francia	No reproducido
A/CN.9/WG.IV/XIV/CRP.4 y Add.1 a 8	Proyecto de informe del Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales acerca de la labor de su 14.° período de sesiones	No reproducido
A/CN.9/WG.IV/XIV/CRP.5	Nuevo artículo: propuesta del Canadá	No reproducido
A/CN.9/WG.IV/XIV/CRP.6	Artículo 16: propuesta de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas	No reproducido
A/CN.9/WG.IV/XIV/CRP.7	Proyectos de artículos revisados por la Comisión o por el Grupo de Trabajo	No reproducido
	3. *Serie informativa*	
A/CN.9/WG.IV/XIV/INF.1	Lista provisional de participantes	No reproducido
A/CN.9/WG.IV/XIX/INF.1/Rev.1	Lista de participantes	No reproducido

C. Lista de documentos presentados al Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional en su octavo período de sesiones

	1. *Documentos de trabajo*	
A/CN.9/WG.V/WP.16	Programa provisional	No reproducido
A/CN.9/WG.V/WP.17	Proyecto de Guía Jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales: informe del Secretario General	Segunda parte, II, B

Signatura del documento	*Título o descripción*	*Ubicación en el presente volumen*
A/CN.9/WG.V/WP.17/ Add.1	Proyecto de Guía Jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales: introducción: informe del Secretario General	Segunda parte, II, B
A/CN.9/WG.V/WP.17/ Add.2	Proyecto de Guía Jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales: capítulo I: Estudios de preinversión; capítulo XVIII: Demora, defectos y otros tipos de incumplimiento (continuación); capítulo III: Procedimientos de celebración del contrato (continuación): informe del Secretario General	Segunda parte, II, B
A/CN.9/WG.V/WP.17/ Add.3	Proyecto de Guía Jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales: capítulo VI: Observaciones generales sobre la redacción: informe del Secretario General	Segunda parte, II, B
A/CN.9/WG.V/WP.17/ Add.4	Proyecto de Guía Jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales: capítulo VIII: Suministro del equipo y los materiales: informe del Secretario General	Segunda parte, II, B
A/CN.9/WG.V/WP.17/ Add.5	Proyecto de Guía Jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales: capítulo XXVI: Suministro de piezas de repuesto y de servicios después de la construcción: informe del Secretario General	Segunda parte, II, B
A/CN.9/WG.V/WP.17/ Add.6	Proyecto de Guía Jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales: capítulo XXIX: Solución de controversias: informe del Secretario General	Segunda parte, II, B
A/CN.9/WG.V/WP.17/ Add.7	Proyecto de Guía Jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales: capítulo II: Selección de los criterios de contratación: informe del Secretario General	Segunda parte, II, B
A/CN.9/WG.V/WP.17/ Add.8	Proyecto de Guía Jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales: capítulo VI: Transferencia de tecnología: informe del Secretario General	Segunda parte, II, B
A/CN.9/WG.V/WP.17/ Add.9	Proyecto de Guía Jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales: capítulo XXV: Extinción del contrato: informe del Secretario General	Segunda parte, II, B

Signatura del documento	*Título o descripción*	*Ubicación en el presente volumen*
	2. *Serie de distribución reservada*	
A/CN.9/WG.V/VIII/CRP.1	Proyecto de Guía Jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales: proyecto revisado de la estructura del índice de capítulos	No reproducido
A/CN.9/WG.V/VIII/CRP.2 y Add.1-11	Proyecto de informe del Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional acerca de la labor de su octavo período de sesiones	No reproducido
	3. *Serie informativa*	
A/CN.9/WG.V/VIII/INF.1	Lista provisional de participantes	No reproducido
A/CN.9/WG.V/VIII/INF.1/Rev.1	Lista de participantes	No reproducido

D. Lista de documentos presentados al Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales en su noveno período de sesiones

	1. *Documentos de trabajo*	
A/CN.9/WG.II/WP.54	Programa provisional	No reproducido
A/CN.9/WG.II/WP.55	Responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte: algunos aspectos empíricos y jurídicos de las operaciones efectuadas por los empresarios de terminales de transporte: nota de la secretaría	Segunda parte, III, B, 1
A/CN.9/WG.II/WP.56	Responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte: proyecto de articulado de las normas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte y observaciones al respecto: nota de la secretaría	Segunda parte, III, B, 2
	2. *Serie de distribución reservada*	
A/CN.9/WG.II/IX/CRP.1 y Add.1-7	Proyecto de informe del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales acerca de la labor de su noveno período de sesiones	No reproducido
A/CN.9/WG.II/IX/CRP.2	Propuesta de la delegación de la República Federal de Alemania	No reproducido
A/CN.9/WG.II/IX/CRP.3	Propuesta de la delegación de la República Democrática Alemana	No reproducido
A/CN.9/WG.II/IX/CRP.4	Proyectos de artículos preparados por el grupo de redacción	No reproducido

Signatura del documento	*Título o descripción*	*Ubicación en el presente volumen*
A/CN.9/WG.II/IX/ CRP.5	Proyectos de artículos preparados por el grupo de redacción	No reproducido
	3. *Serie informativa*	
A/CN.9/WG.II/IX/ INF.1/ Rev.1	Lista de participantes	No reproducido

V. REMISIONES: LISTA DE DOCUMENTOS DE LA CNUDMI MENCIONADOS EN EL PRESENTE VOLUMEN Y REPRODUCIDOS EN ESTE O EN ALGUN VOLUMEN ANTERIOR DEL ANUARIO

Documento	*Año, parte, capítulo, sección*

1. *Serie de distribución general*

A/CN.9/155	1978, segunda parte, IV, B
A/CN.9/159	1979, segunda parte, I, A
A/CN.9/176	1980, segunda parte, V, A
A/CN.9/191	1980, segunda parte, V, B
A/CN.9/194	1980, segunda parte, V, D
A/CN.9/198	1981, segunda parte, IV, A
A/CN.9/211	1982, segunda parte, II, A, 3
A/CN.9/213	1982, segunda parte, II, A, 4
A/CN.9/216	1982, segunda parte, III, A
A/CN.9/217	1982, segunda parte, IV, A
A/CN.9/221	1982, segunda parte, II, C
A/CN.9/233	1983, segunda parte, III, C
A/CN.9/234	1983, segunda parte, IV, A
A/CN.9/236	1983, segunda parte, V, C
A/CN.9/237 y Add.1-3	1983, segunda parte, V, B
A/CN.9/238	1983, segunda parte, V, D
A/CN.9/245	1984, segunda parte, II, A, 1
A/CN.9/246	1984, segunda parte, II, B, 1
A/CN.9/247	1984, segunda parte, III, A
A/CN.9/248	1984, segunda parte, I, A, 1
A/CN.9/249 y Add.1	1984, segunda parte, I, A, 2
A/CN.9/250 y Add.1-4	1984, segunda parte, I, B
A/CN.9/252 y anexo	1984, segunda parte, IV, A
A/CN.9/253	1984, segunda parte, V, C
A/CN.9/259	1985, segunda parte, III, A, 1
A/CN.9/260	1985, segunda parte, IV, A
A/CN.9/261	1985, segunda parte, II, A
A/CN.9/262	1985, segunda parte, III, B, 1
A/CN.9/263	1985, segunda parte, I, A
A/CN.9/264	1985, segunda parte, I, B
A/CN.9/265	1985, segunda parte, V
A/CN.9/266 y Add.1-2	1985, segunda parte, II, B
A/CN.9/269	1985, segunda parte, VI
A/CN.9/270	1985, segunda parte, VIII
A/CN.9/273	1986, segunda parte, I, A, 1
A/CN.9/274	1986, segunda parte, I, A, 2
A/CN.9/275	1986, segunda parte, III, A
A/CN.9/276	1986, segunda parte, II, A
A/CN.9/277	1986, segunda parte, II, C
A/CN.9/278	1986, segunda parte, I, B
A/CN.9/279	1986, segunda parte, V
A/CN.9/280	1986, segunda parte, IV
A/CN.9/281	1986, segunda parte, VI
A/CN.9/282	1986, segunda parte, VIII
A/CN.9/283	1986, segunda parte, VII
A/CN.9/285	1986, segunda parte, I, A, 4

2. *Serie de distribución reservada*

A/CONF.89/13, anexo I	1978, tercera parte, I, B

Documento	*Año, parte, capítulo, sección*

3. *Documentos Oficiales de la Asamblea General*

A/33/17	1978, primera parte, II, A
A/34/17	1979, primera parte, II, A
A/35/17	1980, primera parte, II, A
A/36/17	1981, primera parte, A
A/37/17	1982, primera parte, A
A/38/17	1983, primera parte, A
A/39/17	1984, primera parte, A
A/40/17 y anexo I	1985, primera parte, A
A/41/17	1986, primera parte, A
A/7216	1968-1970, segunda parte, I, A

4. *Documentos de trabajo*

A/CN.9/WG.II/WP.52 y Add.1 y anexo	1985, segunda parte, IV, B, 1
A/CN.9/WG.II/WP.53	1985, segunda parte, IV, B, 3
A/CN.9/WG.II/WP.55	1986, segunda parte, III, B, 1
A/CN.9/WG.II/WP.56	1986, segunda parte, III, B, 2
A/CN.9/WG.IV/WP.30	1986, segunda parte, I, A, 3
A/CN.9/WG.V/WP.4 y Add.1-8	1981, segunda parte, IV, B, 1
A/CN.9/WG.V/WP.5	1981, segunda parte, IV, B, 2
A/CN.9/WG.V/WP.7 y Add.1-6	1982, segunda parte, IV, B
A/CN.9/WG.V/WP.9 y Add.1-5	1983, segunda parte, IV, B
A/CN.9/WG.V/WP.11 y Add.1-9	1984, segunda parte, III, B
A/CN.9/WG.V/WP.13 y Add.1-6	1985, segunda parte, III, A, 2
A/CN.9/WG.V/WP.15 y Add.1-10	1985, segunda parte, III, B, 2
A/CN.9/WG.V/WP.17 y Add.1-9	1985, segunda parte, II, B

5. *Actas resumidas*

A/CN.9/SR.335-353, 355 y 356	1986, tercera parte, anexo II